

# БАРЫГА



ТОРГОВЛЯ НА  
МАРКЕТПЛЕЙСАХ  
ПО-РУССКИ

СКРИПКА З.С. | АНОПРИЕВ Ф.В.

Захар Скрипка

**Барыга. Торговля  
на маркетплейсах по-русски**

«Издательские решения»

## **Скрипка З.**

Барыга. Торговля на маркетплейсах по-русски / З. Скрипка —  
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-686164-0

Это история о взрослении, написанная тем, кто прошёл путь от новичка на маркетплейсах до создателя собственного бренда. Это не мотивационный курс, а честный рассказ о боли, предательстве и поиске себя в мире, где всё можно украсть — кроме твоего опыта.

ISBN 978-5-00-686164-0

© Скрипка З.  
© Издательские решения

## Содержание

|                                   |    |
|-----------------------------------|----|
| Вместо введения                   | 6  |
| Глава 1. От колыбели до торговли  | 7  |
| Глава 2. Магазин на диване        | 16 |
| Глава 3. Один в поле войн         | 32 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 35 |

# **Барыга Торговля на маркетплейсах по-русски**

**Захар Скрипка  
Федор Аноприев**

© Захар Скрипка, 2025

© Федор Аноприев, 2025

ISBN 978-5-0068-6164-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

## Вместо введения

Здравствуй, дорогой читатель!

Начать – пожалуй, самое трудное. Так и сейчас, написание первого предложения для этой книги заняло у меня больше недели. Как говорится: «Лучшее – враг хорошему».

Перед тем как ты начнешь читать эту книгу, хочу сделать небольшое предостережение. Я не профессиональный писатель и не преподаватель, поэтому в этой книге ты не найдешь высокопарных оборотов и сложных терминов.

Эта книга – история, основанная на реальных событиях. Она написана от лица главного героя, который, будучи ребенком из многодетной семьи, пришел к продажам. Ты узнаешь, с чем он столкнулся, что узнал и как ему удалось выйти на обороты в десятки миллионов рублей.

Всё, что я поведаю тебе в этой книге, не является попыткой создать иллюзию успешного успеха. Я хочу, чтобы ты смог уловить и понять образ мыслей, который формировался на протяжении жизни. Это очень важно, и ты это заметишь по ходу чтения.

Мы заглянем за кулисы крупнейших маркетплейсов России и раскроем, что стоит за красивыми заголовками и низкими ценами. Обещаю, что тебе будет интересно, и ты обязательно узнаешь что-то новое.

Думаю, пора начинать. Добро пожаловать за кулисы...

## Глава 1. От колыбели до торговли

Жизнь в маленьком городе – это как жить в аквариуме. Вроде бы всё есть: вода, воздух, еда, соседи и пара золотых рыбок для красоты. Но чем дольше смотришь через стекло, тем яснее понимаешь – мир-то гораздо шире. А в твоём «аквариуме» всё повторяется изо дня в день: одни и те же дворы, лица, новости. Если кто-то покрасил забор в синий цвет – это обсуждается неделю. Если кто-то купил новую машину – это обсуждается месяц. Взрослые постоянно знают, кто куда пошёл, кто с кем встретился, кто сколько выпил и, самое главное, сколько кто зарабатывает.

Моё детство прошло в таком вот провинциальном мире, где всё было по-своему уютно, но и ограничено. Дворы – это целая отдельная вселенная. С утра – детвора с клюшками и самодельными воротами, днём – бабушки с семечками и ковриками на лавочках, вечером – старшеклассники, которые пробуют свои первые сигареты и рассказывают, как они «завоюют Москву». У нас всё было просто: хочешь играть – играешь, хочешь драться – дерёшься. А если проиграл – учись терпеть.

Соседи были как одна большая семья, но с вечными склоками. Одна бабка могла наорать на тебя за то, что мяч улетел ей в огород и сломал пару луковиц. Другая могла пригласить домой и накормить блинами, будто ты её родной внук. Такие контрасты.

Всё это формировало характер. В маленьком городе быстро понимаешь: если хочешь, чтобы тебя уважали, нужно что-то из себя представлять. Никто не будет смотреть на твои «таланты», пока ты не докажешь их делом. Там ценилась смекалка и способность выкрутиться. Умеешь починить велосипед – молодец, все соседи к тебе идут. Умеешь заработать копейку на продаже старых кассет или бутылок – ты уже «человек дела».

Семья у нас была простой, без излишеств. Родители – работяги, которые знали цену каждой копейке. Мама всегда повторяла:

– Учись, сынок, иначе будешь всю жизнь на заводе гайки крутить.

Отец говорил жёстче:

– В жизни никто ничего просто так не даст. Захотел – иди и возьми.

Эти две фразы, по сути, и стали моим внутренним лозунгом: учись и делай.

И вот – первый переломный момент: переезд. Для ребёнка это катастрофа и приключение одновременно. С одной стороны, ты оставляешь всё своё: друзей во дворе, привычные улицы, даже запах булочной, где покупал горячий хлеб по утрам. С другой стороны, внутри всё дрожит от любопытства: «А что там, в новом месте? А может, там лучше?»

Я помню, как мы грузили старую мебель, бесконечные коробки и какие-то абсолютно ненужные вещи (которые, конечно же, «обязательно пригодятся» – по мнению мамы). Я сидел на коробке и думал: «Вот это да... вся моя жизнь сейчас переезжает на грузовике. Это как в игре: нажал кнопку „сбросить уровень“, и тебя отправляют на новую карту».

Переезд стал для меня первым настоящим уроком. Я понял, что в жизни не бывает «навсегда». Друзья детства, любимый двор, даже привычные лавочки под окнами – всё это может исчезнуть в один день. И нужно уметь отпускать. Новый город – это шанс. Чистый лист. Тебя никто не знает, и ты можешь переписать себя заново.

И вот тогда во мне впервые появилось чувство, которое потом будет тянуть всю жизнь: жажда перемен. Когда меня спрашивают, откуда я взялся такой – с вечной идеей что-то менять и пробовать новое – я отвечаю просто: «Это всё из маленького города». Потому что, если бы я остался там, я бы, скорее всего, жил так же, как все: работа, гараж, огород. Но переезд научил меня: всегда есть «другой вариант».

– Ты правда уезжаешь? – спросил Серёга, мой сосед по подъезду, с которым мы каждый день гоняли в мяч.

– Да, – ответил я, стараясь говорить спокойно, хотя внутри всё переворачивалось.

– А двор? А наша команда?

– Ну... будет новая команда, новый двор.

– А если там хуже?

Я пожал плечами:

– Значит, придётся сделать так, чтобы стало лучше.

Тогда я ещё не знал, что эта фраза станет моим внутренним кредо. Но сказал – и сам в неё поверил.

Дальше школа.

Школа – это отдельная планета. И если во дворе ты можешь быть кем угодно: чемпионом по футболу, «царём горы» или просто своим парнем, то в школе всё меняется. Там начинается настоящий социальный эксперимент, где тебя проверяют не на силу удара по мячу, а на то, кто ты такой и как умеешь держать удар.

Первое ощущение в новом классе было простым: я чужой. Все уже знают друг друга, у каждого есть свои «стаи». Одни сидят на задних партах, делают вид, что им плевать на учёбу. Другие – зубрилы, которые записывают каждое слово учителя. И есть ещё третий слой – золотая середина. У них всегда правильные кроссовки, ровные оценки и нормальные друзья.

Я же попал между всеми. Для задних парт не свой, потому что выглядел иначе и не сразу мог врубиться в их шутки. Для «ботаников» тоже не свой, потому что слишком много ерничал. В итоге оказался как будто в подвешенном состоянии.

Ко всему добавлялось внешнее. В те годы я выглядел так, что особых симпатий это не вызывало: худой, нескладный, да ещё и с вечным взглядом «чего вам надо?». А в школе, как известно, дети – это самые жесткие критики. Никакой взрослый никогда не скажет тебе в лицо столько «правды», сколько могут выдать сверстники за одну перемену.

– Эй, длинный, ты чего как жердь стоишь?

– Смотри, не упали, ветром сдует!

– Да ты как палка с рюкзаком!

Поначалу эти подколы били по самолюбию. Вечером дома я стоял перед зеркалом и думал: «Ну и правда, дрыщ какой-то...». Самооценка у школьника строится быстро и рушится ещё быстрее.

Из-за этого появились трудности в общении. Я начал отмалчиваться, держаться в стороне, не лезть в разговоры. Иногда это выглядело как высокомерие, хотя внутри я просто не знал, что сказать. Но в школе такое не прощают: молчишь – значит, странный.

Конфликты случались часто. Иногда это были стычки из-за пустяков: кто кому подножку поставил, кто кого задел плечом. Иногда до драк. И тут я понял: или ты учишься отвечать, или становишься вечной мишенью.

Постепенно я начал меняться. Ходил на турниры. Менялась не только форма, но и содержание. Я начал искать способы шутить в ответ. Если в тебя летит подкол – лучше вернуть его с двойным ударом, чем промолчать. Сначала выходило криво, потом лучше.

В один момент я заметил, что чем увереннее отвечаешь, тем меньше к тебе цепляются. Люди тянутся не к тем, кто красивый или правильный, а к тем, кто не боится.

Со временем я стал наблюдать за другими. Видел, как «успешные» ребята не всегда самые умные или сильные. Просто они первые встают и говорят. Даже если говорят чушь. И учителя, и одноклассники это воспринимают. Тогда я впервые понял силу голоса и уверенности.

Это не значит, что я сразу стал лидером класса – нет. Но у меня начали появляться первые ростки самостоятельности. Я перестал ждать, что кто-то меня примет. Начал сам искать, где могу быть полезен, где могу себя проявить.

Школа научила меня простой вещи: люди будут воспринимать тебя так, как ты сам себя подаёшь. Если сам себя считаешь жертвой – будешь жертвой. Если держишь спину ровно и говоришь уверенно – даже самые злые одноклассники начинают уважать.

– Ты чего всё время молчишь? – спросил как-то один парень в раздевалке после физры.

– А что, тебе скучно без моих историй? – огрызнулся я, сам не ожидая от себя такой смелости.

Он замолчал, посмотрел, потом усмехнулся:

– Ну, хоть раз нормально ответил.

С этого момента я понял, что характер можно отрастить, как мышцы. Сначала больно, но потом становится частью тебя.

Было в жизни ещё одно место, где можно набраться опыта.

Армия – это слово, которое делит жизнь на «до» и «после». До неё ты вроде как взрослый: у тебя есть друзья, школа, какие-то планы. Но всё это в рамках домашнего уюта. А потом приходит повестка – и твой уют исчезает, как будто кто-то нажал кнопку «reset».

Решение идти в армию у меня, честно, не было. За меня всё решил конверт с печатью. Помню, как открывал его и смотрел на бумагу. В голове только одна мысль: «Ну всё, теперь я государственное имущество». Страх был, конечно. Никто не признаётся, но все боятся. Боятся неизвестности. Боятся потерять свободу. Боятся того, что там сломают – и не факт, что снова соберут.

Подготовка заключалась в том, что мама складывала вещи в огромный баул, а отец выдавал советы из серии:

– Сынок, там молчи больше и слушай внимательно своего командира.

Я кивал, но внутри варился. Хотелось одновременно и уехать быстрее (чтобы уже началось), и чтобы всё это оказалось сном.

Первые дни в части – это адский квест. Представьте: вы просыпаетесь в 6 утра, а вокруг десятки таких же потерянных парней. Никто ничего не понимает, все в одинаковых ботинках и одинаковых шапках. Голову бреют – и ты смотришь в зеркало, но себя уже не узнаёшь. Условно вчера ты был «Иванов из третьего подъезда», а сегодня ты просто «рядовой Иванов».

Самое тяжёлое в начале – слом привычек. В армии нельзя сказать: «Я потом сделаю» или «Можно через пять минут?». Нет. Там всё делается «сейчас». Если не понял команду – виноват ты. Если понял, но сделал неправильно – тоже ты. В первые дни мозг просто закипает.

Но проходит время, и ты понимаешь: армия не ломает, а перепрошивает. Дисциплина входит под кожу. Подъём в шесть? Легко. Обед по расписанию? Привыкаешь. Уборка территории – «наряд»? Да хоть каждый день. Про наряд, конечно же шучу. Но, всё это начинает казаться нормальным.

Там учишься выносливости. Физической и психологической. Физическая – когда бежишь с полной выкладкой по колено в грязи. Психологическая – когда терпишь чужие характеры. В казарме 50 человек, и у каждого свои тараканы. Если научился с этим жить – значит, дальше в жизни тебе легче.

Из ярких эпизодов помню, как мы однажды попали на полигон. Мороз минус двадцать, руки дубеют, автоматы примерзают к пальцам. Командир орёт:

– Быстрее, бойцы, быстрее!

А ты понимаешь, что быстрее не получается, потому что пальцев просто нет – они деревянные. И всё равно делаешь. Потом костёр, чай в жестяной кружке и ощущение, что ты живой – и это счастье.

Ещё один урок армии – это юмор. Без него там нельзя. Когда в казарме из-под матраса кто-то вытаскивает твой носок и машет им, как флагом, остаётся только смеяться. Когда на построении кто-то падает в грязь и поднимается весь чёрный, как шахтёр, ржёт вся рота, включая сержанта.

Главное, что дала армия – умение ладить с людьми. Там неважно, кто ты был на гражданке: сын директора или парень из рабочей семьи. Все равны. И если ты умеешь разговаривать, находить общий язык, помогать и просить помощи – жить будет легче. Если нет – будут проблемы.

После армии жизнь делится на две категории: «гражданские», которые думают, что проблемы – это опоздать на автобус, и «срочники», которые знают, что проблемы – это когда твой ботинок примерзает к полу, а завтра марш-бросок на десять километров.

И да, это время остаётся в голове навсегда. Как метка. Армия – не про то, как стрелять. Армия – про то, как стать другим.

После армии встал вопрос: «А что дальше?». Возвращаться к прежней жизни с её дворами и бесконечными разговорами о том, кто сколько выпил и, кто кого побил, не хотелось. Хотелось чего-то более серьёзного, статусного. И тут появился вариант – служба в органах.

Почему я выбрал этот путь? Всё просто: с одной стороны, это казалось логичным продолжением армии. Дисциплина, форма, порядок – всё знакомо. С другой стороны, было ощущение, что это даёт вес. В маленьком городе, где каждый знает каждого, форма на плечах автоматически делает тебя «кем-то». Ты уже не просто знакомый парень, ты человек при власти.

Будни в органах быстро показали: это совсем не то, что показывают в кино. Там нет постоянных погонь, стрельбы и громких раскрытий дел. Зато есть горы бумаги, протоколы, отчёты и рутина. Рабочий день был похож на длинный конвейер: сбор информации, отчёт, бумага, подпись. И снова по кругу.

Люди попадались разные. Были те, кто действительно хотел работать честно, защищать, разбираться. Но были и такие, для кого служба – это способ что-то урвать, подзаработать, закрыть глаза на проблему, если это выгодно. Для меня это стало серьёзным внутренним конфликтом.

Я ловил себя на мысли: «Зачем я здесь? Чтобы подписывать бумаги?». В армии я научился адаптироваться, но в органах это было тяжелее. Потому что здесь уже речь шла не только о дисциплине.

Ситуации бывали разные. Задерживаешь человека и понимаешь причину его деяния. Возможно, даже сочувствуешь. Но, юридически он нарушил закон. И делать нечего. В такие моменты чётко осознаешь, что твоё слово мало что значит, потому что всё решается наверху. Морально это делает тебя жёстче. Психологический ресурс кончается быстрее, чем восстанавливается.

И вот в какой-то момент – это стало точкой кипения. Уходить было страшно: стабильная зарплата, статус, форма. Но внутри я знал, что, если останусь – потеряю самого себя.

Решение уйти пришло не в один день. Оно зрело долго. Я написал рапорт и почувствовал одновременно страх и облегчение. Страх – потому что впереди пустота, никакого плана «Б». Облегчение – потому что я наконец-то был честен с собой.

Служба в органах научила меня важному: система всегда будет пытаться подогнать тебя под себя. И у тебя есть два пути – сломаться или уйти. Я выбрал уйти. И именно этот выбор позже стал толчком к тому, чтобы искать своё дело, где правила устанавливаю я сам.

После ухода из органов передо мной снова встал вопрос, который, казалось, преследовал меня всю жизнь: «Ну и что теперь?». Где-то глубоко внутри уже зрела мысль, что маленький город больше не для меня. Там было слишком тесно: разговоры одни и те же, люди те же, зонты – короткие, как улица от магазина до остановки. Хотелось большего, хотелось воздуха. Хотелось нового. И я поехал в большой город.

Санкт-Петербург. В моём воображении он был чем-то вроде другой планеты. Город на воде, город с историей, город, где каждый второй – поэт или философ. Я представлял, что там всё по-другому: люди одеты иначе, думают иначе, живут быстрее, но при этом красивее. В Петербурге, как мне казалось, даже дышать легче.

Ожидания, как это часто бывает, разбивались о реальность. Первая реальная проблема – жильё. Снять квартиру оказалось целой наукой. Объявления обещали «уютные апартаменты» и «свежий ремонт». В действительности «уют» заключался в ковре на стене и диване, который проваливался посередине, а «свежий ремонт» был выражен в том, что обои просто поклеили поверх старых. Я помню, как в первую ночь после заселения слышал каждое слово соседей через стенку. С одной стороны, ругались из-за того, что кот ободрал диван, с другой – громко слушали шансон. И я лежал на этом проваленном диване и думал: «Ну здравствуй, новый этап жизни».

Работа тоже не ждала с распростёртыми объятиями. В маленьком городе мой опыт в армии и органах звучал весомо. Там люди уважали форму, регалии и сам факт «службы». В Петербурге этим никого не удивишь. Здесь ценилось другое: связи, умение крутиться, адаптироваться. Первые месяцы я перебивался подработками. Где-то грузчиком, где-то курьером, где-то помогал знакомым с мелкой юридической бумажной работой – всё, что приносило хоть какие-то деньги. И каждый вечер накатывала мысль: «А может, зря я сюда приехал? Может, дома было бы проще?» Но тут же внутри поднималось другое чувство: проще – значит, тупик. Я это знал.

Быт тоже бил по самолюбию. Когда впервые тащишь пакеты с продуктами через весь Невский, потому что денег на транспорт жалко, и понимаешь, что руки уже не твои – это про взросление. Когда стоишь в очереди в поликлинике и понимаешь, что ты здесь никто и ничто, – это про терпение. Когда зимой в коммуналке из трубы идёт мутная жижа, и ты греешь чайник, чтобы помыться, а потом бежишь на работу – это про выносливость.

Но, несмотря на все сложности, город начал действовать на меня по-другому. Он не только давил, он и вдохновлял. В Петербурге всё кричало: «Можно больше!». Я видел студентов, которые уже на первом курсе запускали свои проекты. Видел уличных художников, которые продавали картины туристам и выглядели при этом счастливыми. Видел бизнесменов, которые начинали с палатки на рынке, а потом открывали целые сети магазинов.

Петербург научил меня главному: здесь никого не интересует твоя биография. Всё, что ты сделал до этого – никому не важно. Важно только то, что ты можешь показать здесь и сейчас. Ты можешь быть хоть трижды героем двора в маленьком городе, но, если в Питере ты не готов работать и доказывать, ты – никто.

И этот контраст с провинцией был колоссальным. Там у тебя есть репутация: тебя знают, уважают или наоборот недолюбливают. Но тебя знают. В Питере же ты – пустое место, пока не заявишь о себе. Это было страшно, но одновременно давало ощущение свободы. Никто не смотрит в твое прошлое, никто не вспоминает, кем были твои родители, сколько у них денег. У тебя есть шанс построить всё с нуля.

Конечно, иногда было тяжело. Особенно в моменты, когда денег едва хватало на еду и оплату квартиры. В такие дни я ел макароны с кетчупом и мечтал о том, что когда-нибудь смогу позволить себе жить по-другому. Но именно эти дни давали мотивацию. Ведь если ты выжил в такой реальности – дальше тебе будет только проще.

Питер не только усложнил мою жизнь – он её расширил. Он показал, что есть другие уровни игры. Что есть люди, которые зарабатывают десятки и сотни тысяч, а есть те, кто живёт на последние копейки. И между этими мирами всего один шаг – шаг решимости.

Тогда я ещё не знал, чем именно займусь. Но точно понял одно: я не хочу оставаться внизу. Я хочу выбраться наверх. И не ради понтов или денег, а ради того, чтобы чувствовать – я сам управляю своей жизнью.

Поступление в университет на юриста казалось логичным шагом. После армии и службы в органах было чувство, что нужно наверстать «нормальную» жизнь. В маленьком городе высшее образование воспринималось как билет в другой класс общества. «Будет диплом – будет

работа, будет прибыльная работа – будет хорошая жизнь». Простая формула, которую внушали все: от родителей до соседей во дворе.

Почему выбрал именно эту сферу? В основе лежал холодный расчёт: юриспруденция всегда будет нужна. Законы пишутся, переписываются, нарушаются – а значит, юрист без хлеба не останется. К тому же это звучало солидно: «учусь на юриста». Человек, который строит карьеру.

Реальность оказалась, как всегда, сложнее. Учёба – это не красивые лекции и увлекательные дискуссии, а тома кодексов, зубрёжка и постоянное ощущение, что ты вечно что-то не дочитал. Совмещение учёбы с работой превратилось в отдельный челлендж. Утром пары, днём – подработка (то в офисе, то в доставке, то на случайных разовых заказах), вечером снова учёба. Спать приходилось по 4—5 часов.

Были моменты, когда сидишь ночью над учебником и думаешь: «А зачем всё это? Неужели ради бумажки?» Но вместе с этим росло и другое: чувство ответственности. Не хотелось снова возвращаться в провинцию с мыслью «я не вытянул».

В университете появились и первые серьёзные мысли о будущем. Там я встретил ребят, которые смотрели на жизнь иначе. Одни хотели открыть свои юридические фирмы, другие думали о политике, третьи уже параллельно запускали какие-то проекты. Эти знакомства открывали глаза: оказывается, можно не ждать «когда диплом спасёт», а делать уже сейчас.

Сам по себе диплом ничего не решает. Он – как пропуск на стадион. Ты можешь войти, но играть в матче тебя никто не заставит. Нужно самим выходить на поле, учиться, практиковаться, искать себя.

Эта мысль стала переломной. Я перестал относиться к учёбе как к волшебной таблетке и начал смотреть на неё как на инструмент. А инструмент работает только в руках того, кто умеет им пользоваться.

Первая работа в юридической фирме для меня была как вход в «настоящую жизнь». После учёбы хотелось наконец-то применить знания на практике и почувствовать себя частью профессии. В голове рисовалась романтика: кожаные кресла, аккуратные костюмы, звонки клиентов, важные документы, судьбоносные решения. Всё как в кино, где юристы – это такие полубоги в галстуках, которые всегда знают, что сказать и как выйти сухими из воды.

Реальность, как всегда, оказалась другой. Первое, что я увидел – стопки бумаг. Море бумаг. Документы, договоры, приложения, исковые заявления, акты, копии, заверенные копии и копии заверенных копий. Бумаги, бумаги, бумаги. В голове шептал внутренний голос «ПАМАГИТЕ». Чувствовал себя не героем в костюме, а скорее офисным клерком, вооружённым степлером и пачкой бланков.

Работа в фирме быстро показала: юриспруденция – это не только красивые речи, а в первую очередь рутинная работа. Клиенты, которые с пафосом заходили в офис, потом часами могли жаловаться на соседей или спорить о том, кто должен платить за крышу гаража. Иногда казалось, что я больше психолог, чем юрист. Люди приходили не столько за законом, сколько за тем, чтобы их выслушали, и кто-то уверенно сказал: «Разберёмся».

Внутренне я начал сомневаться: а моё ли это? С одной стороны, чувствовалась важность. Ты реально помогал людям решать их проблемы. С другой – сама работа казалась чересчур вязкой. Постоянные согласования, бесконечные бумаги, бюрократия, и всё это ради результата, который далеко не всегда был справедливым с моральной точки зрения.

Именно здесь проявился первый серьёзный внутренний конфликт. Мне нравилась логика права, но не нравилась сама система. Она была слишком медленной, слишком инертной, слишком далёкой от того, чтобы реально помогать.

Но, несмотря на разочарования, работа в юридической фирме дала мне несколько ключевых уроков:

1. Умение работать с информацией. Перелопачивать горы документов и находить среди них главное – этот навык до сих пор спасает меня и в бизнесе.

2. Навык общения с клиентами. Люди приходят с эмоциями, а уходить должны с решением. Это наука убеждать и одновременно слушать.

3. Терпение. В юриспруденции быстрых побед не бывает. И это был первый намёк на то, что в бизнесе всё работает так же: быстрых, честных и постоянных денег не существует.

В итоге я понял: юридическая фирма – это не моя конечная станция. Это была важная остановка, где я набрал инструменты, которые позжегодились. Но душа уже требовала другого – свободы и движения вперёд.

Если коротко описать, как у меня появились первые мысли о бизнесе, то, наверное, так: «Сидишь ты, значит, на работе, смотришь на потолок офиса и думаешь – а что, если это и есть мой потолок?».

В юридической фирме всё выглядело прилично: костюм, папки с делами, кофе из автомата. Но внутри было ощущение, что я застрял в лифте, который никуда не едет. Да, зарплата капает, да, можно ходить с умным видом и говорить, что ты «в юриспруденции», но через двадцать лет я видел себя всё там же – с теми же папками, тем же кофе и тем же потолком. Только седой.

Первые мысли о бизнесе появились, когда начал сравнивать. Есть люди, которые ходят на работу, жалуются на начальника и ждут пятницы. А есть другие – их немного, но они живут иначе: что-то запускают, открывают магазины, ездят на нормальных машинах. Разница была слишком очевидна. И внутри появилось то самое чувство: «Хочу попробовать».

Сначала я полез искать информацию. Интернет уже тогда был завален «как стать богатым за неделю» и «пять шагов к миллиону». Читал книги, статьи, смотрел ролики. Где-то попадались дельные мысли: про маркетинг, про продажи, про то, что деньги – это побочный продукт правильных действий. Где-то попадался чистый мусор: «представь успех, и он придёт». Я представлял, но успех почему-то не приходил.

Иногда брал советы у знакомых. Кто-то говорил:

– Да ты что, бизнес – это для тех, у кого деньги есть. У тебя нет – даже не лезь.

Кто-то другой поддакивал:

– Да нормально всё, бери кредит, откроешь ларёк, потом как пойдёт!

Слушал их и понимал, что на чужих советах далеко не уедешь.

Главное, что стало ясно – знаний мало, опыта ещё меньше, но желание есть. А это, как оказалось, уже половина пути.

Желание действовать росло. Пусть я не понимал всех тонкостей налогов или бухгалтерии, но внутри сидела мысль: «Ну что я, хуже других? Если они смогли – значит, и я смогу. Главное начать».

И да, в этом была доля иронии. Потому что казалось, что бизнес – это почти игра: придумал идею, продал – и деньги сами текут. Но даже с этой наивностью было ясно: лучше пробовать и ошибаться, чем сидеть с папками и ждать чуда.

Так у меня и появилось то самое желание – открыть своё дело. Без готового плана, без подушки безопасности, но с огромной жадой проверить: «А вдруг получится?».

И тут жизнь начала сводить с нужными людьми. На ловца и зверь побегал.

Мне попала реклама одного специалиста по маркетплейсам. Звучало для меня это смешно, но я активно искал хоть какую-то опору, точку входа в новый для себя мир. Я понимал: есть маркетплейсы, там можно продавать, там крутятся деньги, но с чего начать и как вообще туда зайти – не имел ни малейшего представления. Вокруг куча информации, но вся она какая-то обрывочная: то статья на форуме от такого же новичка, то ролик на YouTube с громким названием «Заработай миллион за месяц!», но внутри одна вода. И вот тут на горизонте появился Олег со своей рекламой.

Олег умел производить впечатление. Из тех людей, которые говорят уверенно, не моргая, как будто каждое их слово высечено в граните. У него была своя аудитория, он проводил «обучения» за деньги. Сейчас я бы сказал прямо: инфобизнесмен. Тогда же я смотрел на это иначе: человек явно разбирается, делится опытом, значит, можно у него научиться.

Первое знакомство состоялось в формате консультации. Он рисовал схемы, рассказывал про «правильный выбор товара», «анализ рынка» и прочие умные слова. Для меня всё это звучало почти как иностранный язык. Сидел и ловил себя на мысли: «Ну хоть кто-то понимает, что делает. Может, и у меня получится разобраться».

Олег предлагал не только обучение, но и услуги фулфилмента. То есть, по сути, он говорил: «Я всё за тебя упакую, отправлю, сделаю логистику. С тебя только товар и деньги. За это беру 40% от чистой прибыли». Сорок процентов – это, конечно, немало. Даже на тот момент я понимал, что кусок жирный. Но с другой стороны, альтернатива выглядела ещё хуже: бегать самому с коробками, паковать всё вручную, тратить часы и дни на то, чтобы понять, как работает система.

Помню наш первый разговор о сотрудничестве:

– Смотри, – говорит он, – у меня уже есть отлаженные процессы. Ты находишь товар, я занимаюсь остальным. Твоя задача – только найти, что продавать.

– А если товар не пойдёт? – осторожно спрашиваю.

– Такого практически не бывает, – улыбается он. – У меня все схемы проверены.

И ведь я поверил. Не потому что был наивный до крайности, а потому что очень хотел поверить. Когда ищешь выход, готов хвататься за любые «проверенные схемы».

Первые впечатления от Олега были смешанными. С одной стороны, он казался уверенным и знающим человеком, который поможет войти в рынок. С другой – внутри всё равно сидел червячок сомнения: слишком гладко всё у него получалось на словах. Но у меня тогда не было ни ресурсов, ни опыта, чтобы проверять каждое слово. Решил довериться.

Было чувство, что рядом появился человек, который «ведёт за руку». Не друг, не напарник, а скорее платный наставник. Но после месяцев сомнений и поисков это казалось хоть каким-то шансом.

Я помню своё внутреннее состояние в тот момент. Сидишь, слушаешь его уверенный голос, смотришь на эти схемы с маржой и стрелочками, и думаешь: «Ну а почему нет? В крайнем случае потеряю деньги. А если повезёт – получится стартовать».

Тогда я ещё не понимал, что у таких людей главный навык – красиво рассказывать. Но факт остаётся фактом: именно знакомство с Олегом стало точкой, с которой начался мой путь на маркетплейсах. Пусть не идеальной, пусть с потерями, но без этого шага я бы ещё долго топтался на месте.

После знакомства с Олегом стало понятно: без вложений и хоть какой-то базы знаний двигаться дальше бессмысленно. Он чётко обозначил условия: «Хочешь попробовать – учись. Хочешь, чтобы работало – плати. Без денег здесь нечего делать». Вроде бы очевидная вещь, но тогда для меня это прозвучало как приговор: если хочешь зайти в игру, плати за вход.

Обучение из себя представляло не какие-то системные лекции с проработкой деталей, а набор общих принципов: «товар должен быть востребованным», «карточка – красивой», «цена – конкурентной». Звучит как здравый смысл, но, когда ты только заходишь, даже такие фразы кажутся откровением. Иногда я ловил себя на мысли: «Так это же всё и так понятно... Но почему я сам до этого не додумался?».

Были, конечно, и конкретные советы. Например, как выбирать товар, как общаться с поставщиками, какие ошибки совершают новички. Полезность этих советов спорная, но тогда я впитывал всё, как губка. Даже если половина звучала как пересказ чужих статей из интернета, это всё равно помогало почувствовать хоть какую-то уверенность.

Главный разговор, который у нас с Олегом был, касался денег.

– Сколько нужно для старта? – спрашиваю я.

– Ну, смотри, – отвечает он. – Минимум тысяч триста.

Всё, что больше полтинника в тот момент звучало как космос. Да и слово «минимум» заставляло нервно смеяться. Но выхода не было: решил, что если начинать, то сразу серьёзно.

Где брать деньги? Вот тут и началась самая весёлая математика. Часть у меня была накоплена – какие-то скромные сбережения. Но их явно не хватало. Решил занимать у знакомых, часть добил кредитом. Получился такой винегрет из чужих и своих средств. Уже на старте было ощущение: рискуешь по-крупному. Но в то же время внутри было странное спокойствие: «Ну а когда ещё? Если не сейчас, то никогда».

Тут важное отступление. Я не призываю и тем более не советую брать кредит и влезать в долги. Все такие решения должны быть взвешены. В то время, в силу неопытности, я сделал очень рискованный шаг.

Дальше всё происходило по схеме Олега. Нашёл товар, загрузил на маркетплейс, заказали – перевёл деньги на закуп. Он уверял, что будет решать вопрос с упаковкой и отправкой. Моя задача – карточки. Я сидел вечерами, создавал описания, загружал фотографии. Получалось, конечно, криво. Где-то текст выглядел как школьное сочинение: «Наш товар лучший, потому что он хороший». Где-то фото больше напоминали картинки из объявления «Продам б/у». Но тогда это не казалось проблемой. Казалось, что главное – выложить, а там как-нибудь само заработает.

И вот момент истины – первая неделя. Каждый день я заходил на сайт, обновлял страницу, проверял статистику. Поначалу пусто. В голове уже мелькали мысли: «Ну всё, влип. Зачем ввязался?». А потом пришёл первый заказ. Один. Но именно он дал то самое чувство, ради которого стоило рисковать. Адреналин, радость и странная мысль: «Ну вот, теперь я предприниматель».

Оглядываясь назад, понимаю: всё было сделано наивно, по-детски. Обучение – поверхностное, расчёты – на уровне «плюс-минус пальцем в небо», карточки – откровенный трэш. Но именно в этом и был кайф. Ты пробуешь, ошибаешься, снова пробуешь. И это обучение было в сто раз ценнее любых курсов.

Первый шаг был сделан. Пусть на кредитные деньги, пусть под 40% комиссии Олегу, но сделан. А дальше уже втянуло.

## Глава 2. Магазин на диване

После оплаты обучения меня добавили в общий чат с другими учениками. Атмосфера там была на удивление живой: кто-то радовался первому заказу, кто-то жаловался, что ничего не продаётся, кто-то скидывал свои карточки и просил:

– Ребят, оцените, норм фотка или переделывать?

В чатах всегда кто-то писал:

– У меня сегодня 3 заказа!

Другие отвечали:

– Круто, у меня ни одного. Может алгоритмы режут?

Я сидел и читал, стараясь не выглядеть полным новичком, хотя внутри чувствовал себя как первоклассник в школе: вроде слушаешь, вроде киваешь, но толком ничего не понимаешь.

Моё рабочее место было простое: ноутбук на кухонном столе, рядом кружка с чаем и телефон, на котором я постоянно проверял чат. Таксовка днём, вечером – «бизнес». Поначалу даже нравилось: не надо никуда ехать, ни с кем особо контактировать, можно сидеть дома и ощущать себя предпринимателем.

Первый день по схеме выглядел так: открыл ВКонтакте, нашёл группу оптовиков, пролистал фото товаров, скачал несколько, залил на маркетплейс, кое-как написал описание, сохранил карточку. Всё. Сидишь и ждёшь заказ.

В начале каждого дня я переводил деньги Олегу на закупку товара. Сегодня пять тысяч, завтра десять.

Я переводил и надеялся, что всё действительно закуплено и отправлено.

На том этапе всё это казалось удивительно простым и правильным. «Магазин на диване» – в буквальном смысле. Сиди дома, кликай мышкой, а деньги пусть сами приходят.

Первые дни напоминали игру «бизнес-симулятор»: сидишь на кухне, листаешь группы ВКонтакте, скачиваешь фотки чужих товаров, лепишь из них карточки. Иногда ловил себя на мысли: «Я же даже этого товара в руках не держал, а уже пытаюсь его продать. А вдруг там внутри кирпич вместо порошка?».

Вечерами чат оживал особенно активно.

– У кого сегодня сколько заказов? – спрашивал кто-то.

– У меня пять! – хвастался другой.

– А у меня ноль, – писал третий и добавлял грустный смайлик.

Я читал это и пытался не нервничать. У меня первые дни тоже был ноль. Даже не ноль – пустота. Сидишь, обновляешь личный кабинет каждые десять минут, а там как было тихо, так и остаётся.

Диалоги с Олегом выглядели примерно так:

– Слушай, может я что-то не так делаю?

– Нет, всё правильно, просто жди. Маркетплейс разгоняет твои карточки.

– А если не разгонит?

– Разгонит. Система умная.

Меня одновременно успокаивало и напрягало то, как уверенно он это говорил.

Параллельно шла таксовка. С утра выезжал, катал людей по городу, слушал их жалобы на жизнь, а потом возвращался и снова садился за ноутбук. Получалось, что я жил в двух мирах: в одном возил пассажиров, в другом – пытался стать предпринимателем.

Быт в этот период был очень «домашним». Карточки делал прямо на кухне. Иногда приходили друзья, смотрели на мой ноутбук и спрашивали:

– И что, это твой бизнес?

– Ну да, – отвечал я. – Вот смотри, видишь фотку геля для стирки?

- Вижу.
- Я её скачал и теперь продаю этот гель.
- А где сам гель?
- Ну... где-то там, у Олега.

Все смеялись. Я тоже смеялся, но внутри было лёгкое чувство абсурда: я продаю то, чего у меня нет, и даже не знаю, как оно выглядит вживую.

Но постепенно первые заказы начали капать. Пусть один, пусть два, но они появились. Чат взорвался поздравлениями, когда я написал:

- Парни, первый заказ!
- Олег ответил коротко:
- Ну вот, я же говорил, всё работает.

Эта простая схема давала ощущение, что я действительно «в деле». Да, всё было через экран, да, товар я не видел, но заказы приходили, деньги крутились, а значит, бизнес жил.

На тот момент это казалось очень правильным решением: никаких складов, никаких скотчей, никаких нервов с логистикой. Всё на аутсорсе, всё под контролем Олега. Тогда я ещё не знал, что именно эта зависимость от него однажды станет проблемой.

Долго думал и решил, что хочу увидеть весь процесс лично. Собственными глазами. Хочу узнать где Олег закупает товар, который я загружаю на маркетплейсе.

Хотя, если бы кто-то сказал мне, что я поеду в Москву просто чтобы «посмотреть рынок», я бы ещё пару лет назад покрутил пальцем у виска. Но вот я стою у входа в «Садовод» – и понимаю, что это не рынок, а отдельная планета. Толпы людей, запах еды, фуры, выгружающие коробки, бабушки с тележками, перекупы с чемоданами на колёсиках, которые едва не сбивают с ног.

Первое впечатление – я попал на фестиваль дешёвых товаров, где каждая палатка кричит: «Иди ко мне!» В прямом смысле.

– Брат, иди сюда, дешево отдам! – кричит мужчина в спортивном костюме, хватая меня за рукав.

Я улыбаюсь, киваю и делаю вид, что спешу. Он отпускает, но смотрит с укором – мол, сам виноват, упустил удачу.

По сути, Садовод – это бесконечный город внутри города. Ряды тянутся до горизонта. Сначала я пытался что-то запоминать, но быстро понял, что бесполезно – всё одинаковое. Кроссовки, свитера, косметика, игрушки, бытовая химия. Иногда казалось, что здесь продают даже воздух – только под разными брендами.

Захожу в пару точек, спрашиваю цены, делаю вид, что разбираюсь. На самом деле чувствовал себя туристом: глаза по пять рублей, всё интересно, но ничего не покупаю.

Поймал себя на мысли: «Да, я не готов каждый день сюда ездить. Это же надо с утра встать, сюда добраться, бегать по рядам, потом тащить всё это... Нет, спасибо».

- Параллельно пишу Олегу:
- Слушай, я тут на Садовое.
  - Ну и как?
  - Как на базаре в Стамбуле, только холоднее.
  - Привыкай, это сердце бизнеса, – отвечает он.
  - Спасибо, но пусть оно бьётся без меня.

Понимание пришло быстро: я человек ноутбука. Мне ближе сидеть дома, листать группы, выбирать товары на картинках и жать «перевести». Тут, среди этих коробок и криков, я ощущал себя чужим.

И всё же поездка оказалась полезной. Теперь я хотя бы представлял, где физически рождаются те самые товары, которые потом поедут к клиентам. Это добавляло ощущение реаль-

ности. Не просто «картинка из интернета», а настоящая коробочка с рынка, где её покупают такие же ребята, как я, только у них здесь начинается и заканчивается день.

Когда ехал обратно, было чувство облегчения: я сделал галочку в списке «посмотреть Садовод», и теперь мог со спокойной душой сосредоточиться на том, что действительно получается – онлайн-части бизнеса.

На тот момент решение доверять все закупки Олегу казалось логичным: пусть он и его ребята бегают по рядам, ищут, торгуются, проверяют качество. А я буду сидеть с ноутбуком, заливать карточки и придумывать описания.

Если честно, я даже радовался, что всё так устроено. Садовод – это хорошо один раз в жизни. Как экскурсия. Но не как ежедневная работа.

Чем дальше я шёл, тем сильнее это напоминало игру с уровнями сложности.

Сначала – тихие ряды с какими-то коробочками и невнятными ценниками. Потом – секция одежды: здесь уже шумнее, манекены стоят как солдаты, а продавцы кидаются фразами вроде «Дешевле не найдёшь!», «Последняя пара, забирай!».

Дальше – обувь. Тут я вообще растерялся. Как будто весь «Адидаас» мира свалился в одно место, только названия слегка изменили: «Abibas», «Addas», «Adibas».

– Брат, примеряй! – снова кто-то хватается за локоть. – Настоящая кожа!

– Настоящая? – переспрашиваю.

– Ну... почти, – улыбается продавец, как будто мы с ним на одной волне.

Я пытаюсь быть серьёзным, но ухмыляюсь. Честность здесь – это не обязательная опция, а скорее исключение из правил.

Смешной момент: прохожу мимо ряда бытовой химии. Стоят канистры по пять литров, на них наклейки с брендами, которые я видел в магазинах. Спрашиваю цену – она в два раза ниже, чем в рознице.

– А это оригинал? – интересуюсь.

– Конечно оригинал! – уверенно отвечает продавец, но глаза бегают.

Смотрю на этикетку – половина текста кривая, как будто её печатали на домашнем принтере.

В голове сразу мысль: «Ну да, оригинал. Только, видимо, из параллельной вселенной».

Сделал пару фото для себя, чтобы потом сравнить с тем, что продаётся онлайн.

Кстати, к концу прогулки я научился лучше ориентироваться: понял, что если не нравится цена – можно просто уходить. И тут начинается магия:

– Стой! Сколько дашь?

– А сколько надо?

– Ну давай за тысячу.

– Давай за восемьсот.

– Ладно, только никому не говори.

Понимаю, что это не просто рынок – это театр. Тут у каждого своя роль. Продавец играет дельца уверенного в своём товаре, покупатель – торгующегося бедняка. В итоге все довольны.

Вечером, возвращаясь на автобусе, я долго смотрел в окно и думал: «Я правда хочу в это лезть? Каждый день? Торговаться, проверять партии, рисковать, что подсунут брак? Нет, спасибо. Пусть этим занимается кто-то, кто любит драйв и беготню. Моё дело – сделать карточку, красиво описать и продать».

В тот же вечер написал Олегу:

– Всё, я посмотрел, я готов работать только через тебя.

Он ответил с каким-то победным смайликом, как будто знал, что так и будет.

Эта поездка была как прививка. Один раз нужно туда съездить, чтобы понять, что рынок – это не про романтику. Да, там шумно, весело, можно почувствовать запах «живого»

бизнеса. Но для меня было важно другое: я хотел стабильности, понимания, что все процессы под контролем, а не зависят от того, договорился ли сегодня продавец с поставщиком.

Садовод научил меня главному: уважать тех, кто реально там работает каждый день. Это не про лёгкие деньги. Это про физическую усталость, нервы, и постоянное общение с разными людьми. На тот момент, я решил для себя, что в этом мире мне комфортнее быть на другой стороне – стороне ноутбука и маркетинга.

В Питер возвращался с чувством облегчения и лёгкой гордости – «ну всё, теперь я почти профессионал: Садовод видел, могу рассказывать, что был там».

Да и история забавная осталась – до сих пор друзьям рассказываю, как чуть не купил «настоящие» кроссовки Abibas за полцены.

Тогда я закрыл вопрос с личными поездками за товаром и полностью переключился на онлайн. Это решение освободило голову: теперь всё внимание шло на создание карточек, работу с описаниями и рекламу.

А Садовод? Он был в памяти как шумный, яркий и слегка безумный рынок, куда приятно съездить один раз – чтобы понять, что твой путь лежит совсем в другом направлении.

Зашёл в чат, где сидели такие же, как я – новички и «старички», которые уже успели обжечься и заработать первые деньги. Чат был как миниатюрный рынок: кто-то делился советами, кто-то жаловался на блокировки, кто-то скидывал скрины с продажами, чтобы помериться успехами.

– «Парни, а что сейчас заходит?» – написал я.

– «Да всё заходит, что по акции берёшь!» – ответил кто-то.

– «Бери популярное: гели, шампуни, всякую кухонную мелочь», – написал другой.

– «Главное – не бери то, что сам любишь. Рынку всё равно, что тебе нравится», – добавил третий.

Вот эта фраза застряла в голове надолго: рынку всё равно, что тебе нравится.

Но, как любой новичок, я решил, что «ну это у них не работало, а у меня-то пойдёт».

Вечером сижу на кухне, ноутбук открыт, чай остывает.

Смотрю на группы во ВКонтакте, где продавцы выкладывают фото товаров: бытовая химия, носки упаковками, какие-то странные кухонные гаджеты.

И вот я, вдохновлённый, беру освежители воздуха. Почему? Потому что мне самому нравились. «Пахнут вкусно – значит, купят», – рассуждал я.

В чат пишу:

– «Взял освежители, посмотрим, что выйдет».

Ответ приходит моментально:

– «Зачем? Они не идут. Ниша забита».

– «Да ладно, у меня точно пойдут», – отвечаю, чувствуя себя почти гуру аналитики.

Спойлер: не пошли.

Через неделю эти освежители так и лежали на садовом, а у меня было ровно ноль заказов.

– «Ну что, пошли освежители?» – подколот меня один из ребят в чате.

– «Пошли... в расход», – отшутился я.

После этого я стал подходить к выбору более осторожно.

Пробовал смотреть, что реально продаётся на маркетплейсе, какие карточки в топе.

Выбирал товар, у которого хорошие отзывы, адекватная цена, и где конкуренция не слишком жесткая.

Однажды загрузил кухонные губки. Казалось бы, что может быть проще? Губки!

Но вот тут случилась первая «маленькая победа»: заказов было больше, чем я ожидал.

В чате даже похвалили:

– «Нормально, губки – это всегда ходовой товар, молодец».

Тогда я понял, что не всё так сложно. Главное – смотреть на базовые вещи: цена, спрос, отзывы.

Постепенно формировалась та самая «чуйка»: взгляд на карточку и понимание, есть ли смысл лезть в этот товар или лучше пройти мимо.

Были и провалы. Как-то раз загрузил пластиковые контейнеры для хранения еды.

Они оказались ужасного качества: кривые крышки, пластик воняет.

Получил первую партию возвратов с гневными отзывами:

«Контейнеры пришли с трещинами!»

«Запах химии, пользоваться невозможно!»

На маркетплейсе важен не только выбор товара, но и качество партии. После этого стал внимательнее.

Забавный случай был с игрушками-антистресс. Тогда они только начинали входить в моду.

Купил их на пробу – и они разлетелись за два дня.

В чате я впервые почувствовал себя «профи»:

– «Парни, игрушки зашли, нужно срочно заливать!»

Тут же кто-то отвечает:

– «Не ори, а то сейчас все побегут брать, цена взлетит».

Так, шаг за шагом, я учился. Ошибки били по карману, но каждая ошибка делала меня чуть умнее. Я начал понимать, что на рынке важна не только «аналитика», но и интуиция.

Смотреть на карточку и угадывать, что будет с ней через неделю – это как гадание на кофейной гуще. Но со временем «чуйка» действительно появляется.

Вечерами я сидел, листал бесконечные группы, сравнивал цены, читал отзывы. Иногда это превращалось в азартную игру: найдёшь что-то редкое, загружаешь – и ждёшь, как сработает. Первые товары научили меня главному: не влюбляться в товар.

Сегодня он продаётся, завтра – нет. Это не про личные вкусы, а про холодный расчёт. Хотя, если честно, иногда до сих пор беру то, что нравится самому. Просто потому, что прикольно. И потом радуюсь, если вдруг это «выстреливает». А если не выстреливает – ну что ж, значит, будет пылиться, зато настроение хорошее.

Цифры – вот что отрезвляет сильнее всего. Мои первые продажи за день были на смешные по нынешним меркам деньги – около 5000 рублей. Заказали тогда десятка два освежителей воздуха и пару упаковок каких-то кухонных мелочей. Почти половина этих продаж так и пролежали на складе у Олега, пока я не списал её в убыток.

– «Ну, зато опыт», – говорил я сам себе, пытаюсь не злиться.

Опытом, правда, сыт не будешь. Следующие дни были чуть серьёзнее – около 10 000 рублей.

На тот раз заказали те самые губки, пару упаковок полотенец и небольшую партию разных игрушек. Эти товары реально пошли – забрали всё. Не было ни одного возврата, и я даже вышел в плюс на пару тысяч.

В тот момент я впервые почувствовал вкус прибыли.

– «Ну что, идём в рост?» – спросил я жену, когда вечером пересчитывал деньги.

– «Если у тебя хватит терпения», – скептически ответила она.

Терпения как раз и не хватало. Я хотел, чтобы всё было быстро: сегодня купил, завтра продал, послезавтра миллионером стал. Но рынок показал, что всё работает иначе.

Провалов было немало. Один раз заказали большое количество дешёвых контейнеров на 15 000 рублей. Забрали из них только половину, и это с минимальной наценкой. Остальные пришлось утилизировать – было реально стыдно, что отправили людям товар такого качества.

В чате на эту тему шутили:

– «Контейнеры на пикник оставь, шашлык в них возить будешь».

– «Ага, или детям в песочницу».

Так я и делал. Часть контейнеров действительно ушла «в быт» – на кухню, в гараж, друзьям раздал. Постепенно я начал учиться не «эмоционировать» при выборе. Стал смотреть статистику продаж на маркетплейсах, анализировать отзывы, сравнивать цены по рынку.

Смешно вспоминать, но первые месяцы у меня был настоящий блокнот, куда я записывал всё вручную:

«Губки – +1500 руб. прибыли», «Контейнеры – минус 8000».

Так наглядно было видно, где я облажался, а где сработал правильно. В один момент я даже устроил себе «эксперимент выходного дня»: взял список популярных товаров, которые советовали в чате, и за один вечер загрузил двадцать карточек. Ожидал лавину заказов, но за неделю пришло только три.

– «Ну и где ваши хваленые продажи?» – ворчал я в чат.

– «Это маркетплейс, бро. Тут нужно ждать, пока карточка поднимется», – ответил кто-то.

Ждать я тогда не умел, поэтому начал лихорадочно менять описания, фотографии, в надежде, что это ускорит продажи. Сейчас понимаю, что только мешал алгоритму разогнаться, но тогда казалось, что я «управляю процессом».

Зато именно этот период помог выработать главное – умение трезво смотреть на цифры и не обижаться на рынок. Если товар не идёт – значит, он просто не нужен покупателю. И никакие эмоции тут не помогут.

К концу этого этапа я уже более-менее понимал, как искать товар: чуть-чуть смотреть тренды, чуть-чуть слушать чат, и большую часть решений принимать на основе здравого смысла. Так постепенно и рождалась та самая «чуйка», которая потом не раз выручала.

Чат с учениками Олега стал отдельной «рабочей курилкой». Каждый день там кипела жизнь: кто-то радовался первым заказам, кто-то ругался на поставщиков, кто-то делился «секретами успеха».

– «Парни, кто фотошопом пользуется? Мне тут поставщик прислал фото чайника на фоне ковра. Как убрать ковер?» – написал я как-то вечером.

– «Просто оставь, это же олдскул!» – ответил один.

– «Да-да, ковер продает лучше, чем сам чайник», – подколот другой.

– «Главное, чтобы кот не было на фото, а то покупатель подумает, что кот идёт бонусом», – добавил третий.

Мы смеялись, но на самом деле это была реальная проблема: качество контента напрямую влияло на продажи. Если фото выглядело так, будто его сделали на рынке между двух коробок, то карточка «умирала» в выдаче.

Иногда кто-то из чата находил удачные товары, и начиналась массовая загрузка.

– «Смотрите, новый тренд – термокружки с крышкой, разлетаются на ура!» – писал кто-то.

И вся группа тут же штурмовала маркетплейс, выставляя эти кружки по разным ценам. Через неделю рынок был уже завален, и цена падала до себестоимости.

– «Ну всё, опять демпинг пошёл», – вздыхал я, смотря, как моя потенциальная прибыль превращается в копейки.

Но зато это был опыт. Я учился быстро реагировать, менять цены, искать другие товары и не заикливаться на одном.

Постепенно я стал лучше понимать, какие товары заходят, а какие – нет. Например, дешёвая мелочёвка почти всегда находила своего покупателя, а вот дорогие вещи лежали месяцами.

Иногда я экспериментировал: выставлял товар, который сам бы никогда не купил, чисто ради интереса. И бывало, что он внезапно продавался лучше всего остального.

– «Да ладно, кто вообще это покупает?!» – говорил я сам себе, увидев очередной заказ на странную кухонную штуковину. Эти открытия были забавными и мотивирующими. Каждая

удачная карточка казалась маленькой победой. А каждая провальная – уроком, за который заплатил деньгами и временем.

В какой-то момент я понял, что начал думать иначе: уже не как покупатель, а как продавец. Смотрел на вещи не с позиции «мне нравится», а с позиции «будут ли это покупать другие?».

– «Главное, чтобы не мне нравилось, а, чтобы в корзину добавляли», – подшучивал я над собой.

Так формировался тот самый «нюх» на товар, который потом помогал угадывать тренды чуть раньше остальных. Но до этого момента ещё нужно было пройти через десятки успешных и не очень экспериментов, тысячи карточек и бессонные ночи за ноутбуком.

Первое время я был наивен как ребёнок, который думает, что если продал что-то за тысячу рублей, то тысяча и твоя. Потом пришли первые расчёты. Я сел вечером, открыл калькулятор, выписал все траты. Получилось нечто пугающее.

Закупка – минус 300 рублей, логистика – минус 250, комиссия маркетплейса – ещё минус 200.

– «Так... тысяча минус семьсот пятьдесят... остаётся двести пятьдесят.

Ну ладно, всё равно в хороший плюс», – успокаивал я себя. Потом заметил, что забыл учесть налоги и комиссии за перевод денег. И вот уже прибыль стала меньше. Иногда вообще выходил ноль или даже минус.

– «Отлично, значит я официально работаю бесплатно», – пошутил я в чате.

– «Привыкай, это нормальная стадия становления бизнеса», – ответил кто-то опытный.

Особенно больно было смотреть на возвраты. Когда первый товар вернулся, я даже не сразу понял, что произошло.

– «Это как? Его что, просто взяли и отправили обратно?» – возмущался я, глядя на уведомление.

– «Да», – спокойно написал Олег.

– «И что теперь?»

– «Теперь оплачиваешь обратную доставку, получаешь товар обратно и продаёшь ещё раз, если он не испорчен».

Первый возврат был по-настоящему драматичным. Это был какой-то пластиковый контейнер. Покупатель его открыл, посмотрел и вернул. Казалось бы – мелочь. Но контейнер приехал обратно весь в царапинах, и продавать его как новый уже было нельзя.

– «Ну вот, минус ещё 300 рублей. Классный бизнес, окупился за неделю», – саркастически заметил я жене.

Самое обидное было то, что за возврат приходилось платить дважды: сначала за доставку туда, потом за доставку обратно. Выходило, что я буквально заплатил, чтобы мой товар съездил на экскурсию к покупателю и обратно.

С каждой такой ситуацией я всё больше понимал, что логистика – это не просто «где-то там». Это центральная часть всей схемы. Если не учитывать её правильно, можно работать себе в убыток и даже не замечать этого.

Иногда я сидел и считал: «Так, если заказов будет сто штук, и каждый третий вернётся, я просто уйду в минус. Зачем я вообще этим занимаюсь?».

Но тут же приходила другая мысль: «Ладно, значит, нужно искать товары, у которых возвратов меньше. И считать всё заранее, а не потом».

Постепенно я начал вести учёт. Таблички становились всё сложнее: закупка, логистика, комиссии, возвраты. Чувствовал себя бухгалтером на полставки.

Иногда писал в чат:

– «У кого сколько в среднем возвратов? А то у меня ощущение, что люди заказывают, чтобы просто посмотреть, а потом возвращают».

– «Да так и есть», – отвечал кто-то.

– «А что делать?»

– «Привыкнуть. Это часть игры».

Меня эта философия сначала раздражала, а потом я и сам начал относиться проще. Да, есть возвраты. Да, это убытки. Но если смотреть на них как на неизбежные расходы, становится легче.

Именно на этом этапе я впервые по-настоящему понял, что онлайн-торговля – это не про «лёгкие деньги». Это про расчёты, планирование, и умение оставаться спокойным, когда очередная посылка возвращается обратно, а деньги снова улетают на логистику.

Смешно, но иногда я даже начинал угадывать, какой заказ вернётся. Если товар слишком дешёвый или сомнительный, готовься: через пару недель он вернётся домой.

– «Ну что, брат, опять мы с тобой вдвоём», – говорил я вслух, распаковывая очередной возврат.

Эти уроки были дорогими, но без них я бы вряд ли понял, как устроен этот бизнес на самом деле. Не зря говорят: пока сам не заплатишь, не научишься.

Отчёты о продажах на маркетплейсе – это отдельный аттракцион. Первый раз, когда я их открыл, чуть не подавился чаем.

– «Так... заказов на двадцать тысяч, отлично. Ага... комиссия маркетплейса... доставка... ещё комиссия...». Чем дальше я листал, тем меньше становилась итоговая сумма. Внизу красовалось жирное «К выплате: 2 300 рублей».

– «Супер! Я, оказывается, не предприниматель, а благотворительный фонд в пользу маркетплейса!» – саркастически заметил я в чат.

Ребята из чата только посмеялись:

– «Привыкай, это нормально. Маркетплейс зарабатывает всегда, а мы – если повезёт».

Я в тот день долго ходил по квартире, размахивая распечаткой с отчётом.

– «Смотри! Вот же, у меня заказов на двадцатку! А денег – кот наплакал!» – жаловался я жене.

Она посмотрела и спокойно сказала:

– «Ну, это всё равно лучше, чем только в такси сидеть целый день».

И тут я поймал себя на мысли: действительно, если бы я арендовал киоск где-нибудь в торговом центре, то половина этих денег ушла бы на аренду, ещё часть на зарплату продавцу, и в итоге я бы вышел на те же 2 300 рублей, только с кучей головной боли.

Это немного успокоило. Я сел за стол, налил себе чай, и сказал вслух:

– «Ладно, значит, играем дальше. Раз маркетплейс зарабатывает, значит, есть что зарабатывать и мне. Надо просто научиться делать это правильно».

С этого момента я стал относиться к цифрам в отчётах более внимательно. Появилась привычка проверять каждую позицию: где слишком высокая комиссия, где невыгодная доставка. Начал убирать убыточные товары, пересчитывать цены, искать более дешёвых поставщиков.

Чем глубже я погружался, тем больше понимал, что логистика – это сердце бизнеса. Если её не контролировать, можно очень быстро оказаться в минусе. Иногда сидел с калькулятором и считал: «Так, если заказов сто штук, и на каждом хотя бы по 50 рублей прибыли, значит, пять тысяч за день. Ну вот, уже что-то похоже на бизнес».

Это давало мотивацию. Каждый раз, когда хотелось всё бросить, я вспоминал, что без этих ошибок я не научился бы считать и анализировать.

Логистика и деньги научили меня главному: бизнес – это не про красивые картинки и вдохновляющие цитаты в социальных сетях. Это про Excel-таблицы, комиссии, возвраты и способность сохранять спокойствие, когда твоя прибыль тает прямо на глазах.

А ещё это про мелкие радости. Например, когда удавалось оптимизировать доставку и сэкономить лишние 20 рублей на каждой посылке. Мелочь, но, когда таких посылок сотни, это уже серьёзная сумма.

Постепенно я перестал паниковать при виде возвратов и научился смотреть на отчёты без нервного тика. А главное – начал понимать, как крутятся настоящие деньги, и что каждая копейка требует внимания.

Фуллфилмент поначалу казался настоящим спасением. Не нужно таскать коробки, бегать по сортировкам и стоять в очередях в пункт выдачи, чтобы сдать посылки. Вся логистика будто бы волшебным образом происходила где-то там, в параллельной вселенной: я просто загружал карточки, переводил деньги Олегу на закупку, а дальше оставалось ждать отчётов о продажах.

Первое время это даже вызывало легкое чувство всемогущества – я сижу дома в Питере, пью чай и как будто управляю целой мини-фабрикой, где люди бегают, пакуют, закупают, всё делают за меня. Было ощущение, что я нашёл золотую жилу: занимаюсь только тем, что мне интересно, а грязную работу выполняют другие.

Но быстро пришла и обратная сторона. Первые «косяки» начали всплывать буквально через пару недель. То не тот товар отправили, то не того цвета, то вообще забыли положить половину заказа. Сначала я списывал всё на случайность, думал – ну бывает. Но когда покупатель прислал фото, где вместо синей кружки пришла зелёная, а вместо трёх штук в коробке лежала одна, я начал чесать затылок.

Написал Олегу:

– «Слушай, а что это за магия? Как из трёх кружек остаётся одна? Их по дороге едят?»

Он ответил спокойным голосом, будто всё это стандартная ситуация:

– «Да это бывает, ребята напутали. Мы пересоберём заказ, не переживай».

Я ворчал себе под нос:

– «Конечно, не переживай, только я получаю негативный отзыв, а не твои ребята».

Самое обидное, что на исправление уходили недели. А на маркетплейсе клиенту всё равно, чья это вина – он видит только просрочку по срокам и минует рейтинг. Я снова писал Олегу:

– «Слушай, так дело не пойдёт. У меня рейтинг падает, продажи проседают».

Он отвечал:

– «Мы сейчас людей натаскиваем, они ещё учатся. Через пару недель всё стабилизируется».

Через пару недель действительно стало лучше, но идеальной картины не было. Иногда товар просто терялся во время доставки. В чате с учениками мы уже шутили, что на складе есть чёрная дыра, которая засасывает коробки.

– «Ребят, кто видел мои полотенца? Ушли в параллельную реальность», – писал один из участников.

– «Не переживай, вернутся вместе с носками из стиралки», – отвечал другой.

С одной стороны, фуллфилмент экономил тонну времени. Было время на анализ: можно было спокойно сидеть с ноутбуком, искать новые товары, продумывать описания. С другой стороны, пришлось научиться отпускать ситуацию – я не мог контролировать каждую коробку. Иногда просто сидел и ждал, пока Олег напишет, что заказ отправлен.

Были и смешные моменты. Как-то раз клиент получил не тот товар и написал отзыв: «Спасибо за сюрприз, но я заказывал совсем другое».

Я отправил скрин Олегу. Он ответил:

– «Зато у человека теперь новые впечатления!»

– «Ну да, и у меня тоже, когда я смотрю на рейтинг магазина», – парировал я.

Тогда я думал так: система не идеальна, но без неё я бы вообще не справился. Если бы всё делал сам, то застрял бы на стадии ручной упаковки и возни с логистикой, а бизнес так и остался бы хобби. Фуллфилмент, со всеми его плюсами и минусами, позволил расти.

Со временем я начал видеть закономерности. Если заказов было много, косяков становилось больше – человеческий фактор никто не отменял. Но парадокс был в том, что даже с этими косяками работать с фуллфилментом было выгоднее, чем всё делать своими руками.

Так что я перестал злиться на каждую мелочь и стал относиться к этому философски. Если заказ потерялся – значит, его ещё кто-то найдёт. Если клиенту отправили не тот цвет – ну что ж, будет сюрприз. Главное – что я могу продолжать развивать магазин, а не бегать с коробками.

Один вечер особенно запомнился. Сажу на кухне, ноутбук открыт, в отчётах красуется очередная задержка отправки. Я уже на автомате начинаю бурчать себе под нос:

– «Ну что там опять? Почему заказ два дня не уходит?»

Жена заходит, наливает себе чай и смотрит на меня с лёгкой усмешкой:

– «Ты что, опять ругаешься на своих виртуальных работников?»

– «Да они не виртуальные, они настоящие! Просто где-то там, и косячат. Вот смотри!» – показываю ей экран.

Она пожала плечами:

– «Ну и что ты сделаешь? Поедешь в Москву разбираться?»

– «Да хоть бы и поехал!» – ворчливо отвечаю. – «Только толку? Всё равно ничего не изменится, кроме того, что я деньги на билет потрачу».

Она хмыкает и говорит:

– «Так может, не психовать, а лучше новую карточку сделаешь? Всё равно ты это не ускорить».

Я замолчал, закрыл ноутбук и понял, что она права.

Иногда проще переключиться на то, что реально можешь контролировать, чем переживать из-за того, что уже идёт своим чередом.

После этого я начал вести «журнал косяков» – просто блокнот, куда записывал, что пошло не так: перепутанные цвета, неотправленные заказы, потерянные посылки. Сначала делал это, чтобы потом предъявить Олегу. Но со временем понял, что сам блокнот стал чем-то вроде психотерапии: записал, выдохнул и пошёл дальше.

В чате с учениками я уже относился к проблемам с юмором:

– «Сегодня у меня рекорд: три заказа отправили не те, два потеряли, один вернулся. Бинго!»

Кто-то отвечал:

– «Ты держись, это значит, что ты растёшь! Чем больше заказов, тем больше приключений».

Так постепенно фуллфилмент из раздражающей неизвестной системы превратился в рабочий инструмент, с которым я научился жить. Поначалу хотелось контролировать каждую коробку, каждую отправку, но со временем пришло понимание, что идеальной работы не будет никогда. И это нормально.

Я начал видеть плюсы: не нужно вставать в шесть утра, чтобы успеть на садовод, не нужно таскать коробки, не нужно тратить полдня на то, чтобы сдать заказы в пункт приёма. Моя работа была «сидячая» – ноутбук, чай, таблицы и чат. Даже было чувство свободы: хочешь – работай ночью, хочешь – днём, никто не заставляет бегать с наклейками и скотчем.

Правда, иногда я скучал по контролю. Хотелось лично убедиться, что всё сделано как надо. Олег это чувствовал и иногда присылал мне фото процесса упаковки:

– «Смотри, твои заказы собираем», – писал он.

Я смотрел на фото и немного успокаивался: вроде всё нормально, коробки стоят, люди работают.

В какой-то момент я даже поймал себя на мысли, что начал доверять системе. Да, с оговорками, но доверять. Если раньше при каждой задержке я думал, что всё пропало и бизнес развалился, то теперь просто записывал это в блокнот и шёл делать новые карточки.

Фуллфилмент стал частью жизни, как коммуналка или налоги. Не нравится, но без него никак. И чем быстрее я это принял, тем спокойнее стало работать.

Рано или поздно наступает момент, когда перестаёшь радоваться просто количеству заказов и начинаешь задаваться простым, но болезненным вопросом: а сколько я вообще зарабатываю? У меня этот момент настал в один из вечеров, когда я решил наконец-то сделать полный разбор полётов по всем расходам. Сел с ноутбуком, открыл Excel и начал сводить в кучу всё, что до этого было разбросано по заметкам, чату и голове. Закупка – минус, логистика – минус, комиссия маркетплейса – минус, проценты за перевод Олегу – минус. Сначала получилась аккуратная табличка, потом к ней добавились формулы, и вот уже я смотрю на итоговую цифру и понимаю, что она какая-то... обидно маленькая.

– «Ну и где мой миллион?» – пробормотал я себе под нос. В чате с учениками, как назло, кто-то хвастался скринами со словами «сегодня продаж на 50 тысяч». Я написал: «Парни, а вы считаете маржинальность? У меня после всех расходов остаётся как-то... немного». Ответы были разные: кто-то говорил «да не парься, главное оборот гони», кто-то писал, что тоже в шоке от цифр, а один парень прислал мем «работаю ради опыта».

Чем глубже я копал, тем холоднее становилось на душе. Оказалось, что половина моих карточек работает почти в ноль. Некоторые вообще в минус, особенно если учитывать возвраты. Когда я посчитал всё по-честному, оказалось, что мой «прибыльный бизнес» иногда приносит меньше, чем смена в такси.

Пошёл на кухню, налил себе чай и начал ворчать: «Ну вот и весь бизнес. С утра до ночи карточки грузишь, а зарабатываешь, как будто один заказ за месяц сделал». Жена хмыкнула: «Так ты и работаешь, и учишься одновременно. Считаю, платишь за образование». Сначала хотел возразить, но потом понял, что она права – это и правда выглядело как платное обучение, только с очень дорогими уроками.

На следующий день решил не впадать в уныние, а заняться оптимизацией. Сел и стал перебирать карточки: какие приносят деньги, а какие просто занимают место. Часть товаров сразу снял с продажи – зачем держать то, что приносит убытки? Часть подредактировал: новые фотографии, более понятные описания, убрал лишний «вода-текст». Параллельно стал поднимать цены там, где это было возможно.

В чате спросил: «Кто-нибудь пробовал поднимать цену, чтобы проверить, покупают ли всё равно?» Один ответил: «Да, иногда даже лучше продаётся. Люди думают, что дороже – значит, лучше». Решил попробовать. Поднял цену на один из популярных товаров на 10% и сел ждать. Через пару дней вижу – продажи не упали. «О, так вот как это работает!» – подумал я и стал аккуратно тестировать цены на других позициях.

Были и провалы. На один товар поднял цену слишком сильно, и он повис мёртвым грузом. Через неделю сдался и вернул старую цену. Продажи тут же ожили. Так я начал понимать, что управление ценами – это как игра с регулятором громкости: чуть добавил – работает, перекрутил – тишина.

Помимо цен, начал думать о новых товарах. Если маржа маленькая, значит, нужно искать где она больше. В чате часто писали про «золотые» позиции, где прибыль с единицы товара может быть в два-три раза выше. Но такие товары нужно было ещё найти. Я просматривал группы поставщиков, листал их каталоги, искал что-то необычное. Иногда находил, загружал, ждал – и бывало, что товар выстреливал.

Но всё равно холодный душ первых подсчётов долго сидел в голове. Каждую новую карточку теперь проверял не только на «будут ли покупать», но и на «а есть ли там вообще деньги после всех расходов?» Это немного сбавило темп, но добавило здравого смысла.

Разговоры с Олегом тоже стали более деловыми. Теперь я задавал вопросы не только про закуп, но и про себестоимость: «Слушай, а можно найти этого же поставщика дешевле? А если брать оптом – какая цена?» Он иногда вздыхал: «Ну вот, из тебя настоящий торговец растёт». Я смеялся: «Да просто не хочется работать себе в минус».

В какой-то момент я даже начал получать удовольствие от подсчётов. Было приятно видеть, как после оптимизации таблица вдруг показывает не сто рублей прибыли, а триста. Не миллионы, конечно, но всё же лучше, чем раньше.

Маржинальность стала для меня главным фильтром. Если раньше я радовался просто продажам, то теперь понимал, что продать – это только половина дела. Важно, чтобы после всех комиссий и логистики что-то оставалось. Этот урок был болезненным, но очень полезным.

Помню, как вчера: очередная ночь, на кухне только свет от экрана ноутбука, передо мной кружка уже остывшего чая и калькулятор на телефоне. Я что-то считаю, считаю, снова пересчитываю, пытаюсь понять, где я упускаю деньги. В чат кто-то кидаёт скрин с оборотом за день: «Парни, 70к продаж, держим планку!» Другой пишет: «Главное – гоним обороты, прибыль потом подтянется!»

Я вздыхаю, делаю скрин своего Excel с жалкой строчкой «Чистая прибыль: 1177 руб.» и отправляю в чат с подписью: «Вот и весь мой план по захвату мира». Через пару секунд кто-то отвечает мемом: белка крутится в колесе и под ней надпись «бизнесмен». Я смеюсь, но в то же время чувствую, что в этом есть правда.

Жена выглядывает из комнаты: «Ты опять с ними переписываешься?»

– «Да, вот обсуждаем, как правильно работать в ноль», – говорю я, не отрываясь от экрана.

– «Главное, чтобы тебе за это ещё медаль дали», – парирует она.

После этой ночи я стал спокойнее относиться к цифрам. Да, иногда получалось совсем скромно, иногда уходил в ноль, но я хотя бы понимал, почему так происходит. А понимание – это уже половина успеха.

В следующие дни я продолжал оптимизировать карточки, тестировать цены, переписывать описания. Стало появляться ощущение, что я действительно управляю процессом, а не просто сижу и надеюсь на чудо.

Чат с учениками тоже перестал казаться сборищем случайных людей. Там начали обсуждать конкретные кейсы: кто-то делился, как уменьшил логистику, кто-то рассказывал, как договорился с поставщиком о скидке при больших объёмах. Я тоже делился своими находками: «Парни, если поднять цену на 5%, продажи остаются на том же уровне. Проверено на трёх карточках!»

И самое главное – появилось ощущение, что из этой каши можно сделать что-то приличное. Не завтра и не послезавтра, но если продолжать работать, тестировать, считать и немного смеяться над своими провалами, то результат будет.

Этот этап я бы назвал «холодным душем с элементами комедии». Было больно смотреть на реальные цифры, но без этой боли я бы дальше жил в иллюзии, что всё идёт отлично. А теперь знал: чтобы зарабатывать, нужно не просто продавать, а продавать правильно, с умом и с калькулятором под рукой.

Первые звоночки о том, что снова что-то идёт не так гладко, как хотелось бы, начали приходить неожиданно. Сажу я как-то, проверяю отчёты по отгрузкам, и вдруг вижу: сумма за закуп больше, чем должна быть. Не на пару рублей – на сто. Я сначала подумал, что сам ошибся, пересчитал всё три раза, но цифры не сходятся. Пишу Олегу: «Слушай, а что за цена

за этот товар? Мы же договаривались дешевле». Он отвечает сухо: «Поставщик поднял». А я понимаю, что это никак не могло произойти за сутки, тем более на такую сумму.

В чате начинаю осторожно спрашивать: «Ребят, у вас цены тоже подросли или это только у меня праздник жизни?» Ответы приходят разные: кто-то пишет, что всё по-старому, кто-то вообще не понимает, о чём речь. И тут я впервые почувствовал, что нужно самому контролировать, что и по какой цене покупают.

В какой-то момент я начал ловить себя на том, что вечера проходят одинаково: ноутбук, таблицы, переписки и нервный чай с печеньками. С утра заходил в чат и первым делом проверял, нет ли новых «сюрпризов». Один день – брак, другой – задержка с отгрузкой, третий – перепутали штрихкоды и половину посылок вернули обратно.

Разговор с Олегом однажды перешёл на повышенные тона.

– «Слушай, ну это уже перебор, я каждый день теряю деньги!» – пишу ему.

– «Мы делаем, что можем, это рынок, тут всё не идеально», – отвечает он.

– «Да я понимаю, что рынок, но я не хочу платить за чужие ошибки».

После этой переписки я снова завёл себе табличку контроля. Писал туда всё: что купили, по какой цене, что отправили, что вернули. На первых порах это было мучительно – всё вручную, всё проверять по сто раз, но зато я стал видеть, где реально теряются деньги.

И, честно говоря, конфликты научили меня не орать, а задавать вопросы и требовать конкретику. Раньше я просто возмущался, а теперь спрашивал: «Где чек? Где подтверждение цены? Когда закупили?». В какой-то момент закупщики сами начали со мной сверяться, потому что поняли: если что-то не так, я всё равно это найду.

Один раз ситуация дошла до смешного. Присылают мне отчёт о закупке, а там цена на товар выше, чем в группе этого же поставщика. Я им скрин: «Парни, ну вы хотя бы приоткрывайте, что ищите дешевле». В ответ тишина. Через пару часов прилетает исправленный отчёт: «Ой, да, там ошибка была, уже пересчитали».

И вот так, шаг за шагом, я стал не просто сидеть и надеяться, что всё будет хорошо, а реально держать руку на пульсе. Поначалу это бесило: я же пришёл сюда за «бизнесом на диване», а не за головной болью. Но потом я понял, что этот контроль – единственный способ не скатиться в минус.

Были, конечно, и комичные моменты. Как-то вечером жена говорит: «Ты вообще со мной поговоришь сегодня или опять ругаешься со своими закупщиками?» Я смеюсь: «Сегодня мы не ругаемся, сегодня я им просто пишу, что они молодцы. За то, что, хотя бы ничего не перепутали».

Сейчас я думаю, что именно эти первые конфликты стали точкой роста. Тогда я перестал быть наивным новичком, который думает, что всё само как-то поедет. Понял, что бизнес – это не про красивые презентации и мотивационные видео, а про то, чтобы каждый день проверять, что что сделал и сколько это стоило.

И самое главное – научился разговаривать. Не орать, не обижаться, а именно разговаривать. Потому что если каждый конфликт превращать в личную драму, то никакого бизнеса не получится. А если к этому относиться с лёгкой долей юмора – даже перепутанная партия товара превращается не в трагедию, а в очередную историю для будущей книги.

Решил, что поездка «на место событий» стала необходимостью. До этого всё было через ноутбук: отчёты, таблицы, чаты. А тут я решил: «Хватит гадать, надо самому увидеть, что там происходит». Позвонил Олегу, предупредил: «Я приеду, хочу посмотреть, как всё устроено». Он как-то не особо обрадовался: «Да там смотреть нечего, обычный склад». Но я настоял.

Приехал. Склад оказался действительно обычным – пара стеллажей, гора коробок, запах картона и скотча. Но меня поразило другое – полная неразбериха. Работники что-то ищут, пересчитывают, кто-то звонит поставщику, кто-то ругается. Я стою в углу, наблюдаю и понимаю, что половина моих нервов – от этого хаоса.

Подходит парень из команды, говорит: «Вы по какому вопросу?» Я говорю: «Да я вот тот самый клиент, который каждый день пишет в чат и спрашивает, где мой товар». Парень засмеялся: «А-а, так это вы!».

Я хожу между коробок и задаю вопросы: «А как вы проверяете, что поставщик привёз именно то, что я заказал? А как вы учитываете цвет, размер?» Вижу, что многие процессы делаются «на глазок». После этого визита я написал себе целый список, что надо менять: от чек-листов для закупщиков до простого правила подписывать всё крупными буквами.

Эта поездка дала мне два важных урока. Первый – пока ты сам не посмотришь, что происходит с твоим бизнесом, у тебя нет полной картины. Второй – людям, которые работают с твоим товаром, твои переживания совершенно непонятны, пока ты им не объяснишь, что это не просто коробка, а твои деньги и репутация.

Вечером я вернулся домой, открыл ноутбук и впервые сел писать инструкции. Чёткие, по пунктам: что проверять, что фотографировать, что отгружать в первую очередь. Да, это заняло время, но эффект был моментальный. Ошибок стало меньше, а закупщики начали сами отправлять фотоотчёты без моих просьб.

Конечно, косяки куда-то не исчезли полностью – это всё-таки люди, а не роботы. Но теперь, когда что-то шло не так, я хотя бы понимал, на каком этапе это произошло. И самое интересное – мне самому стало спокойнее. Когда ты знаешь, что систему можно контролировать, уровень стресса падает в разы.

Смешной момент был на следующий день. Олег пишет: «Ну что, доволен?» Я ему: «Да, но если ещё раз увижу бардак, приеду с ноутбуком и буду там жить, пока не разберёмся». Он смеётся: «Ладно, ладно, сделаем по-человечески».

Нельзя быть пассивным наблюдателем в своём бизнесе. Даже если у тебя есть фуллфилмент, даже если есть люди, которые всё делают за тебя, твоя задача – быть вовлечённым. Потому что никто, кроме тебя, не заинтересован в том, чтобы всё работало идеально.

Закупщики и упаковщики – это такие же люди, как и я. У них есть свои проблемы, своя усталость, и они тоже ошибаются. И если относиться к ним как к партнёрам, а не как к виноватым по умолчанию, они начинают работать лучше. Иногда достаточно просто поблагодарить или похвалить, и уже на следующий день они делают всё быстрее и аккуратнее.

Сейчас, вспоминая те времена, я улыбаюсь. Тогда мне казалось, что каждая ошибка – это катастрофа. Именно эти косяки сделали меня внимательным, научили считать каждую копейку и контролировать процесс. И, честно говоря, иногда даже рад, что всё было так хаотично. Иначе я бы никогда не научился быть предпринимателем, а остался бы вечным «диванным бизнесменом».

Только мне стало казаться, что всё под контролем и работа будет предсказуемой, как тут же стал замечать какие-то странности. При анализе рынка увидел знакомые карточки. Сначала я думал, что конкуренты просто такие же опытные, как и я, нашли те же товары и выложили их на маркетплейс. Ну бывает, рынок большой, пересечения неизбежны. Но чем дольше я смотрел на их карточки, тем сильнее чесалось ощущение, что что-то тут не так. Фото точь-в-точь, описания мои, даже ошибки в тексте те же. Я такой уникальный, что даже опечатки мои начали продавать.

Сначала написал Олегу в личку: «Слушай, а что за приколы? Кто-то просто взял и скопировал мои карточки один в один. Ты не знаешь, что за ребята?» Он ответил нейтрально: «Да рынок такой, все копируют всех. Не парься, заливай новые товары». Ответ вроде нормальный, но от этого только сильнее стало подозрительно. Решил промолчать, но начал следить внимательнее.

Через пару недель ситуация стала абсурдной: всё, что я загружал, появлялось у этого «конкурента» буквально на следующий день. Такое впечатление, что кто-то сидит у меня за спиной и просто копирует всё, что я делаю. Однажды я решил проверить: специально выло-

жил карточку с очень странным товаром, который, честно говоря, не ожидал, что кто-то купит. Просто эксперимент. И угадай что? На следующий день этот же товар появился у конкурента.

В тот момент я понял – это не случайность. И чем больше я думал, тем яснее становилось, что круг подозреваемых не такой уж и широкий. Доступ к моим карточкам и закупкам есть только у меня и у Олега с его командой. И чем больше я перебирал варианты, тем очевиднее было, что источником утечки может быть только он.

Обида накрыла неожиданно сильно. Я помню, как сидел на кухне, ноутбук передо мной, холодный чай сбоку, и я разговариваю сам с собой: «Серьёзно? Вот так вот, да? Мы вроде как партнёры. Я тебе деньги каждый день перевожу, доверяю всё – закупки, отправки, а ты меня же и подрезаешь?» Чувствовал себя героем плохого фильма, которому в финале нож в спину втыкают.

Написал Олегу ещё раз, на этот раз без лишних реверансов: «Слушай, объясни честно, это твои люди копируют мои карточки?» Ответ пришёл спустя четыре часа: «Ну а что ты хотел? Бизнес – это конкуренция. Никто никому ничего не должен. Мы тоже хотим зарабатывать».

Тут у меня просто снесло крышу. Даже не сам факт, что карточки украли, а вот эта спокойная интонация в сообщении. Как будто всё нормально: «Ты ж не думал, что мы тут ради благотворительности работаем?» Я тогда впервые почувствовал, что работать с этим человеком дальше я не смогу.

Внутренний диалог был странный. С одной стороны, хотелось всё бросить, удалить все карточки, написать в чат с другими селлерами, что Олег – мошенник. С другой – я понимал, что пока у меня нет альтернативы, я всё равно зависим от него.

Эти дни были самые нервные. Каждое утро я открывал ноутбук, видел, что снова скопировали мои новые товары, и злился. Прямо физически чувствовал, как внутри всё кипит. В какой-то момент поймал себя на мысли, что больше времени трачу на злость, чем на то, чтобы искать новые товары.

И тогда впервые пришла мысль: «А что если всё это оставить? Или, хотя бы, перестать зависеть от других людей?». Так во мне поселилась мысль о том, что нужно переезжать ближе к источнику товара, в Москву. Там и рынок, и поставщики, и возможности найти новых партнёров.

Я сидел вечером, рисовал в блокноте схему: как можно построить всё самому – закупки, склад, отгрузку. На тот момент казалось, что это нереально. Но мысль засела. И чем дольше я обдумывал, тем яснее понимал, что это единственный способ перестать быть заложником чужих решений.

С Олегом мы больше особо не разговаривали. Он продолжал закупать, я продолжал переводить деньги, но в голове уже крутился план побега. Это было как жить с соседом, который каждую ночь ест твои продукты из холодильника, а ты делаешь вид, что не замечаешь.

И вот этот момент – осознание, что нужно что-то менять. Пора было выходить из кухни, из чатов, из режима «бизнес на диване». Настало время собирать вещи и ехать туда, где всё происходит по-настоящему.

Да, момент, когда решение оформилось окончательно, был почти бытовым, без всяких голливудских спецэффектов. Сидел вечером на кухне, ноутбук передо мной, как всегда открыта таблица с товарами, расчёты, чаты с закупщиками и Олегом. Жена зашла, посмотрела на меня и говорит: «Ты опять злой сидишь. Что случилось?» Я буркнул что-то вроде: «Да эти... опять мои карточки скопировали». Она посмеялась: «Так радуйся, значит, делаешь всё правильно». А у меня внутри кипит, уже не до смеха.

В тот вечер мы с ней долго разговаривали. Я объяснил, что так дальше работать не могу, что каждый день чувствую, как меня обворовывают, и что зависеть от чужих решений – это тупик. Жена спросила: «А что ты хочешь?» И вот этот вопрос меня как будто щёлкнул по лбу. Чего я хочу? Сначала не нашлось, что ответить, а потом начал выкладывать вслух то, что давно

прокручивал в голове: «Хочу сам всё делать. Хочу сам решать, что закупать, сам решать, как отправлять. Хочу поехать в Москву, найти нормальных поставщиков, организовать склад».

Она выслушала и сказала: «Ну поезжай. Чего сидеть?» Это прозвучало так просто, что я аж завис. «В смысле – поезжай? Это же всё не просто! Снять жильё, найти транспорт, наладить процессы...» А она спокойно: «Ты же всё равно об этом думаешь каждый день. Хуже не станет. А так хотя бы попробуешь».

На следующий день проснулся уже с твёрдым ощущением, что пора. Начал смотреть объявления о квартирах, прикидывать, сколько стоит аренда в Москве. Оказалось, что это не так уж страшно, особенно если сравнить с тем, сколько нервов мне стоит оставаться на месте.

Написал Олегу: «Слушай, я скоро, наверное, сам перееду в Москву, хочу организовать склад и отгрузки». Он ответил смайликом и что-то вроде: «Ну-ну, удачи. Тут всё не так просто, как кажется». В его словах чувствовалась лёгкая усмешка, но вместо того чтобы охладить мой пыл, это только подлило масла в огонь.

И вот это ощущение – что начинается что-то совсем другое, что сейчас я переступаю невидимую черту, – стало главным итогом всей истории с Олегом. Его «предательство» на самом деле оказалось толчком. Если бы не оно, я бы, может, до сих пор сидел в Питере с ноутбуком на кухне и злился на весь мир.

### Глава 3. Один в поле войн

После предательства я чётко для себя решил. Пришло время взять всё в свои руки.

Ехал по Невскому после ночной смены в такси. Было раннее утро, морось, серое небо – типичный питерский саундтрек. Я смотрел вперёд и представлял Москву. В голове рисовались картинки: огни, движение, толпы людей, какие-то новые знакомства. И тут же включался внутренний скептик: «Да что ты там забыл? Там аренда конская, конкуренция бешеная, тебя там никто не ждёт».

Эти качели продолжались несколько дней. Я мог с утра вдохновлённо смотреть цены на квартиры в Москве, вечером выдыхать: «Не, ну её, тут хотя бы всё понятно». А на следующий день снова начинать фантазировать, как я буду кататься по МКАДу на старенькой машине, но уже с багажником, забитым товарами.

Жена была удивительно спокойна. Она слушала все мои монологи про «а вдруг не получится» и «а что, если», а потом выдавала сухое: «Ну попробуй. Не понравится – вернёшься». И вот это «вернёшься» каждый раз давало чувство безопасности. Как будто я не прыгаю в пропасть, а просто иду по новому мосту, с которого всегда можно повернуть обратно.

Внутренний щелчок случился в момент, когда я посчитал все расходы и понял, что жить в Москве будет ненамного дороже, чем в Питере, если правильно всё организовать. Этот расчёт стал последним аргументом. Я сидел на кухне, которая, к тому моменту, уже стала для меня центром принятия решений. С чашкой кофе в правой руке и грузом мыслей в голове. Подумал: «Ну а чего я жду? Чуда? Оно не придёт».

В тот же день открыл авито и начал искать квартиры в Москве. Честно – сначала стало не по себе. Фото чужих квартир, чужие диваны, чужие обои. Как будто подсматриваешь за чужой жизнью и пытаешься представить, что это твоя. Но чем дольше я листал объявления, тем спокойнее становилось. Казалось, я уже делаю первый шаг.

Вечером сказал жене: «Слушай, я решил. Еду». Она улыбнулась и только сказала: «Ну наконец-то». И всё, вопрос был закрыт.

На следующий день я купил билет на поезд. Не билет в кино, не билет туда-обратно, а в один конец – на разведку. Москва переставала быть мифом и становилась планом.

Эта решимость была не героической, а скорее бытовой. Не было громких слов, никто не хлопал меня по плечу. Просто тихое понимание: если не сейчас, то никогда.

Поездка в Москву была чем-то средним между деловой командировкой и экспедицией по неизведанным землям. Я ехал один, чтобы сначала всё разведать, понять обстановку и вернуться за семьёй, если план окажется рабочим. Взял маленький чемодан, ноутбук и блокнот, куда по пути записывал мысли вроде: «Не забыть купить сим-карту» и «Спросить у местных, где не дерут за аренду».

Первое, что ударило в нос, когда я сошёл с поезда, – запах большого города. Смесь выхлопов, кофе из автоматов и какой-то особой московской спешки. Даже на вокзале было ощущение, что все бегут быстрее, чем нужно, а я стою посреди этого потока как турист.

Сначала меня сильно шокировали цены. Я листал объявления и шептал: «Да вы издеваетесь, это же размер моей питерской квартиры, только без кухни!» Но потом начал смотреть дальше от центра и понял, что что-то подходящее всё-таки можно найти.

Первый просмотр квартиры – отдельная история. Хозяйка встретила меня фразой: «У нас тут всё для жизни есть, кроме интернета, но его можно провести». Я заглянул в комнату: старый шкаф, который наверняка помнит Олимпиаду-80, диван с ковром, на котором кто-то явно жил последние лет десять, и запах чего-то наподобие варёной капусты, который, кажется, вьётся в стены.

– Нормально, – сказал я, стараясь не морщиться. – А далеко отсюда до метро?

– Пешком минут двадцать, если быстро, – ответила хозяйка.

Я вышел на улицу, сел в такси и набрал жену:

– Слушай, тут варианты так себе, но жить можно. Главное, что недорого.

– Ты уверен? – спросила она, явно сомневаясь.

– Ну, диван скрипит, но я не на диване сюда ехал. Главное – склад можно прямо в квартире организовать, а всё остальное переживём.

Следующие два дня я ездил по разным районам, смотрел квартиры и параллельно изучал, где можно снять маленькое помещение под склад. Москва оказалась куда больше, чем я её представлял. Навигатор упорно показывал, что из одной части города в другую ехать час с лишним, и это в неплохую погоду. Я сидел в такси, смотрел на это и думал: «Да уж, придётся учиться планировать маршруты».

Вечерами я сидел в кафе с ноутбуком, проверял свои магазины на маркетплейсе и делал новые карточки. Было странно – вроде бы я уже в Москве, а бизнес всё ещё живёт своей питерской жизнью.

На третий день я нашёл вариант, который устроил по цене и по расположению. Квартира была без ковров и запаха капусты, а главное – с нормальным интернетом. Позвонил жене и сказал:

– Всё, нашёл. Приезжай.

– Ты же хотел сначала пожить один, – напомнила она.

– Хотел, но тут столько дел, что одному не справиться. Лучше сразу переезжать всей семьёй.

Так Москва перестала быть пунктом на карте и стала нашим новым домом. В голове мелькнула мысль: «Ну всё, теперь назад дороги нет». Но вместо страха я почувствовал лёгкость. Будто все эти недели сомнений были нужны только для того, чтобы дойти до этой точки.

Переезд всей семьи оказался совсем не похож на красивые картинки из фильмов, где пара приезжает в большой город, улыбается и распаковывает коробки в уютной квартире с панорамными окнами. Наша реальность выглядела так: я с утра в такси еду по городу, вечером созваниваюсь с хозяевами и торгуюсь за цену. Каждый разговор начинался одинаково:

– А можно чуть дешевле?

– Молодой человек, это Москва, – неизменно отвечали мне, как будто я спрашивал что-то оскорбительное.

В итоге мы сняли однушку. Квартира была типичной «московской стартовой»: небольшая кухня, где холодильник и стол занимают 90% площади, и комната, которая сразу стала одновременно спальней, гостиной, детской и складом. На кухне мы ели, за столом я же работал с ноутбуком, а в углу комнаты стояли коробки с товаром, которые я привёз, чтобы хотя бы часть ассортимента держать под рукой.

Поначалу казалось, что это временно, ну месяц-два, и я найду что-то получше. Но, как часто бывает, временное стало постоянным. Москва съедала половину бюджета только на аренду, и каждый раз, когда я переводил деньги хозяйке квартиры, мне хотелось написать на переводе не «оплата аренды», а «спасибо, что не на улице».

В этой обстановке родился ребёнок. Сказать, что это изменило ритм жизни – ничего не сказать. Я и так уже работал по ночам, а теперь к этому добавились бессонные ночи по другой причине. Днём нужно было делать карточки, разбираться с заказами, писать поставщикам и параллельно успевать менять подгузники.

– Слушай, – сказала жена в одну из ночей, – может, хотя бы на пару дней отложишь работу, отдохнёшь?

– Если отложу, завтра никто не отложит заказы, – буркнул я, глядя в ноутбук.

– Ты сам скоро отложишься, – вздохнула она, но спорить не стала.

Москва вообще не прощает расслабленности. Пару дней без работы – и ты уже чувствуешь, как за спиной накапливается очередь из невыполненных задач и невидимых конкурентов, готовых занять твоё место. Поэтому приходилось балансировать: днём успевать на закупки и разгружать бытовуху, ночью доделывать карточки и выгружать их на маркетплейс.

Первый раз я по-настоящему осознал, что теперь играю «по-взрослому», когда сидел с калькулятором и считал, сколько нужно заработать в месяц, чтобы покрыть аренду, еду, подгузники и всё остальное. В Питере я как-то не задумывался о таких вещах – там расходы были меньше, и всегда оставался запас. Здесь запасов не было.

Но странным образом именно эта ситуация мотивировала сильнее всего. Не было уже варианта «не получилось – ну и ладно». Теперь любая ошибка или ленивый день били по кошельку и отражались на семье. Каждый заказ, даже самый маленький, воспринимался как маленькая победа.

И вот так, между коробками, заказами и детскими криками, формировался мой новый ритм жизни. Квартира превратилась в мини-штаб: я – командир, жена – стратег по снабжению, ребёнок – главный инспектор, проверяющий, успею ли я сделать всё вовремя, пока он спит. И если честно, иногда всё это выглядело как хаос. Но в этом хаосе было ощущение движения – а это было важнее всего.

Со временем бытовые трудности начали обретать системный характер. Каждый день был похож на предыдущий: утром – быстрый завтрак на ходу, потом проверка заказов, переводы денег на закупку, переписка с фуллфилментом, параллельно звонки поставщикам. Иногда я ловил себя на том, что разговариваю сам с собой, чтобы не забыть, что нужно сделать.

– Так, сегодня главное не забыть про тот заказ, – бормотал я себе под нос, – и ещё отправить фотки новой партии... А, и проверить, где застряли вчерашние возвраты!

Днём часто приходилось лавировать между личными делами и бизнесом. Если нужно было поехать за каким-то товаром или встретиться с курьером, то делал это с коляской в одной руке и телефоном в другой. Было забавно: ты стоишь посреди двора, ребёнок мирно спит, а ты в это время споришь по телефону с кем-то из закупщиков, доказывая, что 46-й размер и 48-й – это всё-таки разные вещи, и покупатели не рады, когда им присылают что попало.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.