

12+

ПАВЕЛ НОВОСЕЛОВ



ОСОЗНАННЫЙ
БИЗНЕС

Павел Новоселов

Осознанный бизнес

«Издательские решения»

Новоселов П.

Осознанный бизнес / П. Новоселов — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-696261-3

Эта книга — честный разговор предпринимателя с предпринимателем и одновременно практический тренинг. Автор прошёл путь от студенческих мечтаний до зрелого бизнеса, пережил рост, кризисы, продажу дела и переход в новое призвание. Здесь нет теории — только прожитый опыт, соединяющий христианство и предпринимательство. Книга содержит конкретные инструменты, задания и поддержку для внедрения принципов в реальный бизнес.

ISBN 978-5-00-696261-3

© Новоселов П.

© Издательские решения

Содержание

От автора	6
Введение	7
Глава 1.	11
Глава 2.	21
Глава 3.	35
Конец ознакомительного фрагмента.	52

Осознанный бизнес

Павел Новоселов

© Павел Новоселов, 2026

ISBN 978-5-0069-6261-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

От автора

Всю свою жизнь я провёл в бизнесе. Со студенческой скамьи я мечтал об этом и сразу после окончания института занялся предпринимательством. И до сего дня продолжаю эту деятельность, хотя сегодня больше уже в качестве филантропа.

Всё, что написано в этой книге, — буквально каждое слово — это моя жизнь. Это не теория и не придуманные мной концепции, а прожитая на практике реальность. За каждое слово, написанное здесь, я отвечаю. Эта книга написана не просто словами, а кровью, потом и слезами.

Положа руку на сердце, я могу с уверенностью сказать, что в бизнесе выполнил всё, что ожидал от меня Бог. Поэтому смело обучаю этим простым и одновременно непростым истинам как начинающих, так и зрелых предпринимателей.

Мне удалось соединить в бизнесе небесное и земное, христианство и предпринимательство. Именно в результате этого соединения появились удивительные результаты и невероятные чудеса.

Искренне желаю вам успеха и помощи от Бога в вашем бизнесе.

Введение

Если вы держите в руках эту книгу, значит, тема бизнеса для вас не просто способ заработать деньги. Возможно, у вас уже есть компания и сотрудники. Возможно, вы только задумываетесь о собственном деле. А может быть, вы фрилансер или индивидуальный предприниматель, который пока работает один, но чувствует — впереди большее.

Эта книга — о соединении двух миров, которые многие по привычке разделяют: веры во Христа и предпринимательства. Я называю это направление «Осознанный бизнес». Это не просто бизнес-школа и не набор техник. Это путь, на котором предприниматель обретает смысл, внутреннюю силу, мудрость и долгосрочное процветание через личные отношения с Иисусом Христом.

В этом введении я сделаю обзор семи ключевых сфер, в которых вера радикально изменила мою жизнь и мой бизнес. В следующих главах мы будем разбирать каждую из них глубже и практичнее. Сейчас же я хочу поделиться с вами своим опытом — от первого лица.

1. Смысл и цель: энергия, которая не заканчивается

В 1995 году, будучи владельцем производственного предприятия (мы производили жалюзи и рольставни), я пришёл к вере во Христа. Это были лихие девяностые. У меня уже был цех, сотрудники, клиенты. Снаружи всё выглядело как развитие. Внутри — страх.

Я боялся будущего.

Боялся конкурентов.

Боялся бандитов.

Боялся, что у меня не получится управлять бизнесом и развивать его дальше.

Когда я смотрел вперёд, я видел тьму — ожидание чего-то плохого, опасного, разрушительного. Да, я продолжал работать. Как говорится, «глаза бояться — руки делают». Но внутри меня не было уверенности.

После того как я пришёл к вере, произошло нечто фундаментальное: у бизнеса появился смысл от Бога. И вместе с этим появился смысл моей личной жизни.

Я понял, что я не один в этом мире.

Я знаю Того, Кто его создал.

И Он ведёт меня.

Это осознание открыло во мне источник энергии, который невозможно объяснить только психологическими методиками. Появилось вдохновение. Появились «крылья». Появилась уверенность.

Мой бизнес начал расти. Во время кризиса 1998 года, когда на рынке выжили единицы компаний, наша стала одним из лидеров в своей нише. Среди клиентов были серьёзные организации: Сбербанк, Мосэнерго, крупные строительные компании, аэропорты. Мы были небольшой компанией, но брали крупные заказы — и забирали их даже у лидеров рынка.

Я убеждён: без внутреннего изменения, которое дала вера, такого развития не произошло бы.

2. Мудрость и руководство: безопасность в мире решений

Бизнес — это постоянные решения. Иногда сотня решений ежедневно.

До веры я занимался бизнесом «пальцем в небо». Полтора-два года я пробовал одно, другое, третье — ничего не получалось. Я был как слепой котёнок: что-то нащупывал, ошибался, снова пробовал.

И вот я «нащупал» нишу жалюзи — и началось движение. Но всё равно это было интуитивно, наугад.

Когда я обрёл веру, произошло удивительное: я понял, что могу спрашивать Бога.

Куда идти?

С кем работать?

Какое решение принять?

Сначала это звучит почти абсурдно: какое Богу дело до моего бизнеса? Но когда приходит вера, ты понимаешь — Ему есть дело до тебя. Он хочет помогать. Он хочет вести.

Молитва стала частью управленческого процесса. И вместе с этим пришло чувство безопасности.

В девяностые годы безопасность была важнее прибыли. Многие предприниматели просто уходили из бизнеса — это было опасно. Я был напряжён, напуган, но при этом Бог поставил меня в безопасное место.

Когда приходит мудрость свыше, решения становятся иными. Ты не просто анализируешь — ты различаешь. Это совершенно другое качество управления.

3. Взаимоотношения и команда: уважение как стратегический актив

Христианские принципы учат уважению и любви к ближнему. Но это не теория. Это внутренняя трансформация.

До веры я был плохим примером для сотрудников. Да, я был основателем. Да, я был руководителем. Но как человек? Как лидер в отношении? В образе жизни? Много было не просто далеко от идеала — я был плохим примером.

И атмосфера в компании это отражала.

Когда вера изменила меня изнутри, она изменила и атмосферу в коллективе. Постепенно выстроились уважение, доверие, культура. Клиенты, приходя к нам в офис, чувствовали это. И нередко уходили от конкурентов к нам именно из-за атмосферы.

В коллективе появилось удивительное единство. Люди, которые могли конфликтовать до состояния «жизнь или смерть», начали дополнять друг друга. Мы проводили корпоративы — без алкоголя, по взаимному согласию. Поездки, выезды, спорт, лошади, картинг, пляжные встречи. Это была не просто работа — это было сообщество.

Репутация стала нашим главным двигателем. Сарафанное радио работало мощнее любой рекламы.

4. Ответственность за ресурсы: 10 золотых жил

Вера открыла мне новое понимание ресурсов.

Ресурсы — это не только деньги.

Это таланты.

Это время.

Это энергия.

Это возможности.

Я называю это «10 золотых жил» — нематериальные ресурсы, которые нужно научиться конвертировать в деньги. Дальше поделюсь этим подробнее.

До веры я не понимал своих талантов. Не понимал, кто я и к чему призван. Финансы управляли мной, а не я ими. Я был всадником, на котором ехал конь.

Когда пришла вера, мне начали открываться мои сильные стороны. Одна из главных — творчество. Я стал активно применять его в бизнесе. В итоге я открыл около 15 направлений бизнеса, два из которых достигли серьезного уровня в России.

Я понял, что бизнес — моё призвание. Это пришло через молитву и через Слово Божье. С этого момента управление финансами изменилось радикально. С момента моего обращения у меня не было ситуации, когда не хватало денег на зарплату или обязательства или приобретения чего-то действительно нужного, как бы дорого это ни стоило. Ни в семье, ни в бизнесе.

Это не сказка. Это результат системного изменения мышления и принципов.

5. Благословение Божие в бизнесе

Когда приходит вера, приходит доверие Библии. А вместе с этим — принцип благословения.

Бог благословляет честные и добросовестные усилия.

Бог благословляет послушание.

Я приведу конкретный пример.

В начале бизнеса у нас были «двойные» прайс-листы. Менеджеры могли продавать по завышенной цене, и мы делили разницу пополам. Это мотивировало. Но по сути — это был обман.

После того как я начал читать Библию, меня стало обличать. Я отменил эту систему. Был скандал. Люди были против — это влияло на их доход. Но я настоял.

И произошло невероятное: поток клиентов резко вырос. Мы не увеличивали рекламу. Сарафанное радио начало работать с огромной силой. Заказов стало так много, что никто уже не вспоминал о прежней системе.

Это и есть Божье благословение.

6. Этика как фундамент долгосрочного успеха

Я читал книгу Макса Вебера «Протестантская этика и дух капитализма». В ней проведён анализ влияния протестантской этики на развитие экономик.

Суть проста: когда человек осознаёт свою ответственность перед Богом за свой труд, это меняет его подход. Возникает внутренний кодекс. Честность становится нормой не из страха, а из убеждения.

И это приводит к долгосрочному успеху.

Репутация — современное слово. В Библии это называется «доброе имя». Именно оно создаёт устойчивый рост.

7. Бизнес как служение

До веры бизнес был для меня инструментом самореализации и дохода. После — стал формой служения Богу.

Когда ты воспринимаешь бизнес как служение, меняется всё: масштаб, отношение, мотивация.

Бог безграничен. Если твоё призвание — большие деньги, Он может дать их. Есть верующие миллиардеры, которые служат своим богатством. Моё призвание — иное, поэтому я сознательно просил не делать меня сверхбогатым.

Но я понял принцип: когда Бог снимает границы, возможности становятся практически безграничными.

Я начал видеть в Библии управленческие принципы:

кого принимать на работу,

как строить коллектив,

как выбирать партнёров,

как различать людей.

Притча о талантах — это притча о бизнесе. Господин дал слугам деньги и сказал: «Употребляйте в оборот». Он ожидал прибыли. Один не принёс прибыли — и был осуждён.

Иисус заинтересован в плоде. В эффективности. В умножении.

Обращение к вам

Дорогой предприниматель.

Если у вас есть сотрудники — эта книга для вас.

Если вы только планируете бизнес — эта книга для вас.

Если вы фрилансер и работаете один — эта книга для вас.

Я прошёл путь от предпринимателя девяностых до инвестора, сочетая практический бизнес-опыт и глубокую духовную трансформацию. Я построил бизнес, пережил кризисы, выстроил команды, провёл сотни консультаций и тренингов.

И я знаю: вера и бизнес не противоречат друг другу. Они усиливают друг друга.

В следующих главах мы подробно разберём каждый из принципов «Осознанного бизнеса». Я покажу вам, как соединяются личные отношения со Христом и практические инструменты управления компанией.

Пусть Господь благословит вас в вашем деле.

Глава 1.

Бизнес и твои финансы: путь к прибыли

Эта глава — о финансах в бизнесе. Без лишней теории, без «воды», без абстрактных рассуждений. Всё, о чём я здесь пишу, — это выжимка из почти тридцати лет практики: запусков, кризисов, роста, ошибок, побед и очень жёстких уроков.

Я буду говорить о деньгах с точки зрения веры в Бога. Не для того, чтобы добавить «религиозности», а потому что именно этот взгляд однажды полностью поменял моё отношение к финансам. А вместе с этим — и результаты.

Если убрать лишнее, то в этой главе есть три ключевых блока:

- Что такое деньги и прибыль в Божьем замысле
- Почему предпринимательство — это дар и ответственность
- Четыре финансовых вопроса, которые определяют безопасность бизнеса

И если вы действительно предприниматель — а не просто человек, который «попробовал что-то поделать», — эта глава вас зацепит.

Деньги: цель или инструмент?

В Библии деньги — это серебро и золото. Их отвешивали. Это была мера. Сегодня деньги давно не обеспечены золотом, они обесцениваются, меняют форму, превращаются в цифры на экране. Но суть не изменилась: деньги — это мера ценности.

И вот здесь происходит ключевой разворот мышления.

Для большинства людей деньги — цель.

Для предпринимателя деньги — инструмент.

А цель бизнеса — прибыль.

Это важно различать. Не «деньги вообще», не «оборот», не «движение», не «масштаб» — а прибыль. Бизнес без прибыли — это либо хобби, либо благотворительность, либо иллюзия.

Но есть ещё одна сторона.

Цель бизнеса для клиента — не ваша прибыль, а восполнение его нужды. Человек должен получить то, что ему действительно нужно. И получить честно.

И вот здесь возникает напряжение: что делать, если прибыль вступает в конфликт с совестью?

С точки зрения Бога ответ простой: если стоит выбор между прибылью и честностью — выбирается честность. Иногда это означает отказаться от части дохода. Но именно в этом месте Бог начинает реально содействовать бизнесу.

Если же бизнес и вера разделены («в бизнесе я живу по своим законам, а Бог — отдельно»), тогда внутреннего основания нет. А без основания финансовая система рано или поздно даст трещину.

Предпринимательство — это дар

Я много лет обучал людей бизнесу с нуля. И понял неприятную, но честную вещь: предпринимательство дано не всем.

Это не вопрос амбиций.

Не вопрос желания.

И даже не вопрос образования.

Это дар.

Есть люди, которые не могут не создавать. Их тянет в ответственность, в риск, в принятие решений. Они многозадачны, способны держать давление, быстро учиться, меняться и при этом нести на себе тяжесть последствий.

А есть люди, которым лучше быть сильными специалистами, управленцами, профессионалами внутри системы — и это нормально.

Предпринимательский дар устроен так, что вместе с ним приходит ответственность, которую большинство просто не выдержит. И чем больше растёт бизнес, тем выше эта ответственность.

Я обнаружил этот дар в себе не сразу. Сначала я думал: «Просто нужны деньги». Но когда я пришёл к вере во Христа и начал молиться, я всерьёз спросил Бога:

«Господи, может быть, мне оставить бизнес?»

Потому что внутри сидел стереотип: бизнес — это что-то грязное, а Бог — это что-то святое. Эти вещи якобы несовместимы.

Ответ, который я получил, был прямым:

«В каком звании кто призван, в том каждый и оставайся пред Богом».

Я был директором и владельцем производственного предприятия. И вдруг понял: это моё призвание. Не вопреки Богу, а вместе с Ним.

Бизнес не является грехом.

Но грех может быть в бизнесе.

И первое, что я увидел, — это собственные перекосы:

- двойные стандарты
- двойные прайсы
- нечестность

- компромиссы

- сомнительные связи

Я начал всё перестраивать.

И тогда произошло открытие: Библия — это не только духовная книга. Это книга принципов. В том числе управленческих и финансовых.

В 1995 году не было интернета, бизнес-школ и наставников. Учиться было не у кого. И для меня Писание стало источником устройства жизни — и бизнеса.

Два пути развития бизнеса

За годы практики я увидел два подхода

Первый путь

«Нужны деньги и связи».

Будет капитал — будет бизнес.

Будут знакомства — будет рост.

У меня этого не было никогда. Я запускал проекты без стартового капитала и без «влиятельных людей». И со временем я понял, что это даже преимущество.

Второй путь

Нематериальные ресурсы.

Я называю их «10 золотых жил». Это ресурсы, которые Бог даёт человеку: одарённость, репутация, способность учиться, дисциплина, доверие клиентов, системность, креативность и так далее.

Каждый из этих ресурсов можно конвертировать в деньги.

И я научился строить бизнес без кредитов, без долгов, без внешних вливаний — опираясь на эти нематериальные основы.

Если мышление выстроено неправильно, никакие финансовые инструменты не спасут. Поэтому сначала — парадигма, потом — техника.

Прибыль — это не стыдно

Притча о талантах — это притча о бизнесе.

Господин дал слугам серебро и сказал:

«Употребляйте в оборот, чтобы я, придя, получил с прибылью».

Когда он вернулся, он спросил:

«Где прибыль?»

Тех, кто принёс прибыль, он поставил над большим.

Того, кто не принёс — наказал.

Для меня однажды стало очевидно: Христос ожидает результата. Ожидает умножения.

И когда я позволил себе задать в конце каждого месяца один вопрос:

«Если бы Господь спросил сейчас — где прибыль, что бы я ответил?» — всё изменилось.

Я начал считать.

Я начал видеть.

Я начал управлять.

И на протяжении тридцати лет мой бизнес был безубыточным.

Были кризисы.

Были атаки конкурентов.

Были проверки.

Были потери, воровство, давление.

Но не было месяца, когда нечем было платить зарплату. Не было кассовых разрывов. Не было ситуации «подождите до следующей недели».

И это не магия. Это система.

Четыре финансовых вопроса предпринимателя

Теперь самое практичное.

Эти четыре вопроса — основа финансовой безопасности бизнеса.

Если в них порядок — у бизнеса есть перспектива.

Вопрос 1. Ведёте ли вы управленческий учёт?

Не бухгалтерию.

А именно управленческий учёт.

Знаете ли вы:

сколько реально зарабатывает бизнес

сколько тратит

где утечки

какая прибыль в конце месяца

Я не вёл учёт в начале. И кризис 1998 года заставил меня это сделать.

С того момента я считал каждый месяц один показатель:
вышел ли я в прибыль?

Вопрос 2. Ради чего вы считаете деньги?

Если управленческий учёт не ведёт к прибыли — он бессмыслен.

Цель учёта — прибыль.

Из прибыли развивается бизнес.

Из прибыли формируется устойчивость.

Без прибыли нет развития — есть иллюзия движения.

Вопрос 3. Есть ли у вас личная зарплата?

У вас есть чёткая зарплата как у руководителя?

Или вы берёте деньги из кассы «по мере надобности»?

Это критическая точка.

Бизнес и семья — два разных бюджета.

Семейный бюджет показывает, сколько вам нужно для жизни.

Эта сумма — ваша зарплата.

Её вы платите себе так же, как сотрудникам.

А прибыль — это то, что остаётся после всех зарплат.

Если вы смешиваете деньги бизнеса и семьи, вы сами создаёте кассовые разрывы.

Я так делал. И это было ошибкой.

Вопрос 4. Кредит — инструмент или ловушка?

Я никогда не брал кредитов. Ни потребительских, ни бизнес-кредитов, ни инвестиционных.

Я видел слишком много разрушений из-за долгов.

Библия говорит просто: должник становится рабом.

Но если говорить профессионально, я сформулировал три параметра «здорового» кредита.

1. Деньги должны превращаться в актив
2. Актив должен быть ликвидным
3. Доход от актива должен существенно превышать стоимость кредита

Если хотя бы один пункт не выполняется — это не инструмент, а хомут на шее.

Большинство кредитов, которые я анализировал, этим параметрам не соответствуют.

И да, я говорю об этом жёстко. Потому что свобода предпринимателя дороже быстрого роста.

Почему без внутренней опоры система ломается

Финансовая грамотность — это поведение.

А поведение — это характер.

Менять Excel-таблицу проще, чем менять характер.

А характер без внутреннего основания не меняется.

Я знаю себя. Без молитвы и дисциплины я тоже могу сорваться. Но когда внутри есть ориентир — прибыль становится не только финансовым, но и духовным вопросом ответственности.

Финансы — это зона искушений.

И без Бога туда заходить опасно.

Что дальше

Эта книга — сама по себе тренинг.

Но если вы хотите системно выстроить финансовую модель бизнеса, научиться управлять прибылью, устранить кассовые разрывы и выстроить устойчивость — для этого я провожу онлайн-тренинг «Финансовая свобода».

Там мы не просто слушаем теорию.

Мы считаем.

Мы настраиваем систему.

Мы выстраиваем управленческий учёт.

Мы создаём прибыльную модель.

В конце книги будут QR-коды — если почувствуете, что именно финансы сейчас ваша слабая точка, возможно, стоит глубоко поработать именно в этом направлении. Есть книга с бесплатным фрагментом по всей расходной части и полностью бесплатный одноименный подкаст «Финансовая свобода», а также специальный финансовый онлайн тренинг для предпринимателей. На моем сайте наиболее подробная информация — переходите по кьюар коду в конце книги.

И напоследок.

Предприниматель — это огромная ответственность.

Но это не должно быть раздавливанием.

Я искренне желаю вам:

прибыль в каждом месяце

свободу от долгов

ясность в цифрах

и внутреннюю опору, которая выдерживает любые кризисы

В следующих главах мы будем говорить о вашей одарённости — потому что именно она запускает настоящий рост.

РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ

Глава 1 «Бизнес и твои финансы: путь к прибыли»

Эта рабочая тетрадь создана для двух категорий предпринимателей:

для начинающих — чтобы сразу выстроить правильное финансовое основание

для состоявшихся — чтобы навести порядок, усилить систему и убрать слабые места

Работайте письменно. Не «подумать», а именно записать. Бизнес меняется тогда, когда мысли превращаются в цифры и решения.

БЛОК 1. ДЕНЬГИ И ПРИБЫЛЬ: ПЕРЕЗАГРУЗКА МЫШЛЕНИЯ

Упражнение. Деньги для меня — это...

Ответьте честно и без «правильных формулировок».

Деньги для меня — это _____

Когда я думаю о деньгах, я чувствую _____

Больше всего в финансах меня пугает _____

Больше всего в финансах меня вдохновляет _____

Теперь ответьте на главный вопрос.

Я строю бизнес ради прибыли или ради ощущения движения?

Упражнение. Конфликт прибыли и совести

Вспомните ситуацию, когда:

вы пошли на компромисс ради прибыли

или

вы отказались от прибыли ради честности

Опишите ситуацию.

Чем это закончилось?

Если бы Бог прямо сегодня спросил вас:

«В твоём бизнесе есть что-то нечестное?»

что бы вы ответили?

БЛОК 2. ЕСТЬ ЛИ У ВАС ДАР ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Самодиагностика

Ответьте «да» или «нет».

Мне комфортно брать на себя ответственность за других людей

Я способен принимать решения в условиях неопределённости

Я не впадаю в панику при финансовом давлении

Я могу держать одновременно несколько задач

Я постоянно думаю о развитии и возможностях

Если что-то рушится, я не опускаю руки, а ищу выход

Если «да» меньше половины — возможно, стоит задуматься, в какой роли вы сильнее.

Если «да» почти на всё — у вас предпринимательская одарённость выражена.

Для состоявшихся предпринимателей

Ответьте письменно.

Где сейчас моя ответственность выросла сильнее всего?

Где я перегружен?

Где я должен вырасти как лидер, чтобы бизнес вышел на новый уровень?

БЛОК 3. ДВА ПУТИ РАЗВИТИЯ

Упражнение. На чём стоит мой бизнес?

Мой бизнес сейчас больше опирается на:

капитал

связи

мою личную одарённость

репутацию

клиентскую базу

системность

команду

другое _____

Если завтра убрать деньги и связи — останется ли у вас фундамент?

Упражнение «10 золотых жил»

Напишите минимум пять ваших нематериальных ресурсов.

Как каждый из этих ресурсов можно конвертировать в деньги?

БЛОК 4. ПРИБЫЛЬ КАК СИСТЕМА

Контрольный вопрос месяца

Есть ли у меня прибыль каждый месяц?

Да / Нет

Если нет — почему?

Если да — я знаю точную цифру или «примерно»?

БЛОК 5. ЧЕТЫРЕ ФИНАНСОВЫХ ВОПРОСА

Вопрос. Управленческий учёт

Есть ли у меня реальный управленческий учёт?

Да / Нет

Я знаю:

реальный оборот
реальные расходы
маржинальность
чистую прибыль

Если нет — что мешает?

Конкретное решение на этот месяц.

Вопрос. Ради чего я считаю деньги?

Я считаю деньги ради:

отчётности
контроля
спокойствия
прибыли

Моя цель по прибыли на следующий месяц:

Вопрос. Есть ли у меня личная зарплата?

Есть ли у меня фиксированная зарплата как у руководителя?

Да / Нет

Если да — какая сумма? _____

Если нет — почему? _____

Мой семейный бюджет в месяц (минимум): _____

Моя официальная зарплата как владельца должна быть:

Дата, с которой я начинаю платить себе зарплату:

Вопрос. Кредиты

Есть ли у меня кредиты?

Да / Нет

Если да, перечислите их.

Теперь прогоните каждый через три фильтра.

Он превращается в актив?

Он ликвиден?

Доход от него превышает стоимость кредита?

Если хотя бы один ответ «нет» — это риск.

Ваше решение по каждому кредиту.

БЛОК 6. ДИСЦИПЛИНА И ХАРАКТЕР

Финансовая грамотность — это поведение.

В каких ситуациях я нарушаю финансовую дисциплину?

Что я делаю импульсивно?

Какая одна финансовая привычка разрушает мой бизнес?

Какая одна привычка может его усилить?

БЛОК 7. ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Если бы я запускал бизнес без кредитов, как бы я это сделал?

Какие ресурсы у меня уже есть?

Как я могу начать с денег клиентов, а не с заёмных средств?

БЛОК 8. ДЛЯ СОСТОЯВШИХСЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Где в моей финансовой системе хаос?

Где у меня утечка прибыли?

Если Бог сегодня спросит меня:
«Где прибыль?»
я покажу цифру или оправдание?

ИТОГОВАЯ СТРАНИЦА РЕШЕНИЙ

Три действия, которые я внедряю в течение 30 дней.

Эта рабочая тетрадь — не для «прочитать и закрыть».
Это инструмент.
Считайте.
Записывайте.
Исправляйте.

Прибыль — это не случайность.
Это управляемый результат.

Глава 2.

Сила одаренности: успех в бизнесе через твои таланты

Есть темы, которые предприниматели любят обсуждать часами. Про рынок, про ниши, про маркетинг, про рекламу, про тренды, про «что сейчас выстреливает». И почти всегда в центре разговора один и тот же стереотип: чтобы бизнес пошёл, нужны деньги и связи.

Я не спору: деньги и связи действительно дают преимущества. Иногда огромные. Если вы получаете эксклюзив на продукт сильной фабрики, если у вас доступ к особым условиям, к низким закупочным ценам, если вам открываются двери, которые для других закрыты, — это может быстро создать бизнес и обеспечить доходность на годы вперёд. Я видел это много раз. На выставках люди буквально «ломаются» к стендам, потому что продукт классный, а значит, «кто его получит, тот и в дамках».

Я видел и другое. Люди считают, что для старта нужен крупный капитал. В текстильном бизнесе, которым я занимался, в моём окружении постоянно звучала цифра: три миллиона долларов. «Будут деньги — сделаешь склад, сделаешь ассортимент, стартанёшь красиво, займёшь рынок». И ради такого старта люди заходили в долги, в тяжёлые отношения, в опасные обязательства. Они хотели «сразу», «мощно», «серьёзно», «по-взрослому».

В этом стереотипе есть правда. Но в нём есть и ловушка. Потому что этот путь — не единственный.

Есть другой путь. И он начинается не с внешнего, а с внутреннего.

Самый ценный ресурс предпринимателя

Я называю его просто: твоя одарённость.

Твои дары, твой потенциал, твои сильные стороны — это нематериальные ресурсы. Невидимые. Но по ценности они выше денег. И выше связей. Потому что деньги можно потерять, связи можно потерять, рынок может поменяться, условия могут закрыться — а если ты знаешь, кто ты, и умеешь пользоваться тем, что Бог вложил в тебя, ты снова поднимешься. Снова создашь. Снова найдёшь путь.

Мне нравится образ семени. Талант — это семя, которое Бог дал бесплатно. Его не надо покупать. Его нельзя взять в кредит. Его нельзя «договориться» и получить по знакомству. Он уже есть в тебе. Но семя само по себе ничего не даёт, пока ты не посеешь его, не начнёшь развивать, не начнёшь действовать.

Когда ты действительно начинаешь двигаться в своём даре, происходит то, что многие называют «везением». Но это не просто везение. Это закономерность: вокруг твоей одарённости начинает собираться всё остальное. Открываются возможности. Появляются люди. Появляются клиенты. Появляются деньги. Появляются даже связи — но уже как следствие, а не как причина.

Я поверил, что это возможно. И я сделал так. Именно поэтому я смог запускать бизнесы без капитала, без связей, без кредитов, без долгов и без инвестиций. А запусков было много.

У меня было производство жалюзи, рольставней, рулонных штор. Мы делали москитные сетки, шкафы-купе и всё, что можно было «дотянуть» до нашего производства. Но лучше всего шли именно жалюзи и рольставни — массовые продукты. И когда совпали моя внутренняя

одарённость и внешняя возможность, бизнес пошёл «как на дрожжах». Как тесто, которое поднимается само собой: пум-пум-пум — и оно растёт.

При этом я был абсолютно безграмотен, когда начинал. Ничего не понимал в продажах, в производстве, в управлении коллективом. Мне было двадцать четыре, и сейчас, глядя на людей этого возраста, я понимаю: мы тогда были почти детьми. Но дар есть дар. Он растёт. Ты растёшь. И вместе с тобой растёт то, что ты создаёшь.

Внешние возможности и внутреннее призвание

Важно понять одну вещь. В бизнесе есть внешнее и есть внутреннее.

Внешнее — это ниши, тренды, спрос, конкуренция, экономическая целесообразность, доступ к поставщикам, условия на рынке. Это всё нужно изучать. Это правильно. Это разумно.

Но если ты исследуешь только внешнее и не исследуешь внутреннее, ты можешь зайти «не туда». Можно найти прибыльную нишу — и выгореть. Можно войти в рынок — и чувствовать, что это не твоё. Можно заработать — и ненавидеть то, чем занимаешься. И, наоборот, можно увидеть нишу, которая внешне выглядит скромно, но она совпадает с твоим даром — и тогда ты выстреливаешь так, что потом сам удивляешься.

Я много раз наблюдал: одна ниша «твоя», другая — «не твоя». И ты это чувствуешь. В одном тебе хочется действовать, тебя тянет, у тебя мотивация, у тебя энергия. В другом тебе даже думать тяжело, всё сопротивляется.

Самый сильный рост начинается, когда совпадают два фактора: внутренняя одарённость и внешняя возможность. Вот тогда бизнес становится не просто «работой», а живым организмом. Он начинает расти устойчиво, быстро и в правильном направлении.

Поэтому я говорю о «10 золотых жилах» — это те нематериальные ресурсы, которые Бог дал человеку. И которые можно и нужно конвертировать в результаты. Сегодня я начну с первой и главной жилы — с одарённости как основания бизнеса.

Первый вопрос одарённости: есть ли в тебе предпринимательский дар?

Я долго вёл обучение бизнесу с нуля. Проводил через тренинги десятки и сотни людей. Люди горели, мечтали, хотели «свой бизнес». И со временем я остановился и сказал себе: стоп. Я больше не буду учить бизнесу с нуля всех подряд.

Почему?

Потому что желание заниматься бизнесом не всегда означает наличие дара к предпринимательству. Часто это просто желание быстро иметь много денег. А это разные вещи.

Да, у предпринимателя должна быть финансовая мотивация. Но в первую очередь у него должен быть талант от Бога. И если этого таланта нет, человек будет тратить годы, силы, деньги, нервы — и ломаться. Моя задача — защищать людей от неразумных ожиданий.

Самый первый тест на предпринимательскую одарённость — продажи.

Продажа — сущность бизнеса. Это кровь бизнеса. Если человек не умеет продавать, не хочет продавать, избегает продаж, считает продажи «грязным делом», — скорее всего, у него нет предпринимательского дара. И тогда его не надо «учить бизнесу». Его надо выпустить в поле и дать простое задание: заработай сам на себя.

Не надо открывать компанию. Не надо вкладываться. Не надо брать кредиты. Возможностей миллион. Попробуй продать услугу. Попробуй продать продукт. Попробуй перепродать что-то. Устройся продавцом — и попробуй продавать. Получается ли у тебя? Нравится ли это тебе? Двигает ли это тебя?

Если человек заработал сам на себя раз, два, три, и у него получается, и ему это нравится — это сильный признак одарённости.

Но продажи — это только входная дверь. Предпринимательский дар включает в себя целый набор качеств. И я перечислю ключевые.

Предпринимательские дары как система

Способность брать ответственность и нести её

Предприниматель отвечает буквально за всё и перед всеми. Это особая нагрузка. И со временем она только растёт

Способность к постоянному развитию и переменам

Предприниматель держит нос по ветру. Если рынок ушёл, законы поменялись, экономика изменилась, а ты не заметил — ты вылетаешь в трубу. Нужно слышать, видеть и предугадывать тенденции. Не просто идти в ногу с переменами — их опережать

Способность рисковать и принимать потери

Если человек не способен рисковать, не готов жертвовать, не готов терять — у него нет внутренней готовности к предпринимательству

Способность отвечать на вызовы

Бизнес постоянно бросает вызов. И если ты предприниматель, то отвечать будешь ты

Способность делать дела, а не только говорить

Бизнес по-русски — «дело». Предприниматель — деловой человек. Это тот, кто пробует, кто воплощает идеи, кто действует

Способность не останавливаться после неудач

Неудачи в бизнесе — норма. У большинства предпринимателей — куча неудач и один сильный результат. Предприниматель отличается тем, что неудачи не останавливают его, а возбуждают двигаться дальше

Сильная финансовая мотивация и ясные финансовые цели

Без цели человек сдувается. Предприниматель корректирует цели, но не отказывается от них. Моя цель была простой: чтобы семья не имела нужды, чтобы в доме был избыток, чтобы хватало на всё. Не миллиарды. Но стабильность и изобилие. И эта цель держала меня

Способность формулировать и выражать видение

Предприниматель должен уметь донести идею словами. Клиентам, сотрудникам, партнёрам. Чтобы люди понимали, куда вы идёте и зачем

Это всё — часть предпринимательского дара. И если вы узнаете в этом себя, то ваш следующий шаг — понять: вы одиночка, фрилансер, самозанятый, или вы человек команды.

Лидерский дар: нужен ли он вам?

Есть предприниматели, которые прекрасно зарабатывают без сотрудников. Это может быть фриланс. Это может быть специалист с собственной практикой. Я видел, например, стоматологов, которые работают в одиночку и при этом остаются предпринимателями: они сами привлекают клиентов, сами управляют доходом, сами отвечают за результат.

Но если человек хочет строить бизнес с командой, делегировать, нанимать, развивать структуру, — ему нужен лидерский дар. Если лидерского дара нет, лучше оставаться во фрилансе. Поверьте мне. Потому что лидерство — это отдельная ответственность.

Лидер — это человек, способный руководить людьми и вести коллектив к результату. Это способность:

- организовывать людей на выполнение задач
- доводить команду до результата
- создавать правильную атмосферу
- выстраивать отношения
- решать конфликты
- делегировать ответственность
- ясно ставить задачи и контролировать выполнение
- помогать людям развиваться в их зоне ответственности

У меня лидерский дар выражен ярко. И я научился видеть его в других.

Однажды на мастер-классе ко мне пришла женщина около сорока пяти лет. Она постоянно критиковала своего руководителя: «он не так делает», «он не даёт», «он неправильно управляет». Я посмотрел на неё и понял: у неё проснулся лидерский дар. Просто она не знала, что это он.

Я сказал ей: «Внутри вас стучится лидер. Вам нужно не критиковать, а взять ответственность и реализовать этот дар». Она удивилась, смеялась, не верила. А через две недели позвонила и сказала, что открыла студию танцев и безумно счастлива.

Иногда дар вскрывается именно так. Ты начинаешь осуждать — потому что внутри тебя заложено сделать лучше. И вместо того чтобы осуждать, Бог зовёт тебя взять ответственность.

Три источника даров: Отец, Сын и Святой Дух

Я хочу объяснить это просто, без сложности.

Бог открывается нам как Отец, Сын и Святой Дух. И в каждом из этих измерений есть дары.

Дары Отца — это врождённые дары, естественные способности, которые ведут человека в профессиональную и земную сферу. Они раскрываются через развитие, возраст, образование, опыт, обстоятельства. У кого-то они видны в детстве, у кого-то — после института, у кого-то — в сорок пять, как у той женщины

Дары Сына — это то, что приходит через Иисуса Христа: прощение, примирение с Богом, новая жизнь, восстановление связи с Отцом. Это не «религиозный элемент», это ключ, который открывает отношения с Богом как с любящим Отцом, а не просто с далёким Судьёй

Дары Святого Духа — это духовные дары, которые позволяют видеть невидимое, понимать глубже, различать, получать мудрость и водительство. У меня есть дар видеть дары в людях, помогать им вскрыть призвание и зайти в правильную ответственность

Почему я вообще говорю об этом в книге про бизнес?

Потому что без принятия даров Сына многие люди не видят Бога как Отца. Они не чувствуют, что Бог вложил в них семена. Они не воспринимают свои таланты как Божий ресурс. Они не верят, что Бог хочет, чтобы эти семена выросли и принесли плод.

А ведь бизнес, если говорить по сути, построен именно на семени и плоде.

Прибыль рождается не из денег и связей. Прибыль рождается из семени, которое ты посеял, которое выросло и принесло урожай.

Иисус говорил об урожае тридцать, шестьдесят, сто крат. Подумайте, что это значит для бизнеса. Урожай собирается раз в год. И если это переложить на предпринимательство — это совсем другая планка результата.

Я знаю, что кому-то это покажется слишком смелым. Но я пережил это в своей жизни. У меня был небольшой по масштабу бизнес, но он давал результаты, которые казались несораз-

мерными. Настолько, что ко мне приходили люди и пытались «научно» понять, почему так. Почему маленькая компания живёт, растёт, побеждает, а по логике «не должна».

Конкуренты пытались увести сотрудников. Предлагали в два раза больше, в три раза больше. Звонили на работу. И сотрудники не уходили. Не потому, что я идеальный, а потому что есть вещи, которые дороже денег: атмосфера, смыслы, совпадение талантов, справедливость, здоровое руководство, внутреннее ощущение «я на своём месте».

Я подбирал людей так, чтобы им подходил этот бизнес, этот стиль, этот способ работы. И это тоже дар. И это тоже ресурс.

Уникальная комбинация и твоя «суперсила»

Одарённость — это не один талант. Обычно это комбинация.

У меня, например, ярко выражены предпринимательский дар, лидерский дар и творческий дар. Творчество — моя суперсила. Мне всегда нравилось открывать новые направления. Я постоянно запускал новое. Я открывал пятнадцать направлений. И даже мои сотрудники иногда говорили: «Хватит уже». А меня тянуло дальше.

Есть другие предприниматели. Они не творцы, как я. Они аналитики. Они системщики. Они математики. У них дар порядка. До копейки всё просчитано. Это не хуже и не лучше. Это другой тип силы.

И вот здесь важно: понять свою сильную сторону и понять, каких талантов вам не хватает для полноты картины. Потому что любому бизнесу нужны и творцы, и системщики, и люди рутины, и люди порядка. Вопрос в том, кто вы и что вам нужно вокруг себя собрать.

Когда я начал строить бизнес так, как Бог мне показал, сообразно моим талантам, бизнес стал работать настолько стабильно, что мне стало скучно. Коллектив научился решать конфликты. Люди понимали свою ответственность. Клиенты были выстроены. Финансы работали. Никого не нужно было контролировать «каждую минуту». Я стал приезжать на работу на час в день, просто чтобы люди видели руководителя.

И тогда я понял ещё одну вещь, о которой многие не думают.

Миссия бизнеса должна быть продолжением миссии владельца

Есть фраза, которую я очень люблю: в идеале личное призвание владельца бизнеса должно продолжаться в миссии бизнеса. Или раскрывать её. Или расширять её.

Если вы поймёте своё призвание и призвание вашего бизнеса, скорость развития будет космической. Потому что это настоящая воля Божья. И когда ты двигаешься в воле Божьей, остановить это почти невозможно. Ни кризисом. Ни рынком. Ни конкуренцией. Ни отсутствием денег. Ни отсутствием связей.

Что делать прямо сейчас

Если вы начинаете или хотите расти, мой главный совет в этой главе очень простой.

Начните молиться о своей одарённости.

Начните искать свою комбинацию даров.

Начните честно отвечать себе на вопросы: кто я, какие у меня сильные стороны, какой тип бизнеса мне подходит, нужен ли мне лидерский путь или лучше оставаться в модели без команды.

Если вы чувствуете, что вам нужна духовная основа, я рекомендую вам начать с отношений со Христом. У меня есть книга, подкаст и тренинг «Духовное пробуждение». Это базовая практика: как молиться, как выстроить связь, как принять дары, которые Бог даёт через Сына.

Потому что, как я сказал выше, через это открываются дары Отца и начинает проявляться ваша настоящая одарённость. Более 30 лет я работаю священнослужителем, буду рад помочь вам заложить духовное основание. На моем сайте в конце книги по кьюар коду найдете подробную информацию обо всем.

И да, я приглашаю вас к личной работе.

Я провожу консультации и тренинги «Осознанный бизнес», где мы идентифицируем одарённость, вскрываем сильные стороны и переводим это в конкретную бизнес-модель. В идеале так, чтобы ваш бизнес был не «пыткой и выживанием», а местом силы, радости, смысла и устойчивого финансового результата.

Я искренне желаю вам этого.

Чтобы вам не нужны были опасные кредиты или попытки «влезть через связи».

Чтобы вы опирались на то, что Бог уже вложил в вас.

Чтобы вы посеяли это семя — и собрали урожай.

В следующей главе мы начнём разбирать «10 золотых жил» последовательно и практично, чтобы вы смогли увидеть свои ресурсы, назвать их и превратить в конкретные результаты вашего бизнеса.

РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ

Глава 2 «Сила одаренности: успех в бизнесе через твои таланты»

Эта рабочая тетрадь предназначена для двух категорий людей
для начинающих предпринимателей и фрилансеров, которые только ищут своё направление

для действующих предпринимателей, которые хотят расти, укрепить систему и опереться на свою сильную сторону

Работайте письменно

не читайте «глазами»

заполняйте так, будто вы готовитесь объяснять это на занятии и защищать свои решения цифрами и примерами

РАЗДЕЛ 1. ПЕРЕЗАГРУЗКА ПАРАДИГМЫ

деньги и связи или одарённость

Упражнение 1. Во что я реально верю

Ответьте честно

Когда я думаю о росте бизнеса, первое, что приходит мне в голову, это

Если бы у меня появились большие деньги, мой бизнес стал бы

Если бы у меня появились сильные связи, мой бизнес стал бы

Теперь ключевой вопрос

Если убрать деньги и связи, что останется у меня как у предпринимателя

Упражнение 2. Мой настоящий ресурс

Я считаю, что мой главный ресурс сегодня это

Почему я так думаю

РАЗДЕЛ 2. МОЯ ОДАРЁННОСТЬ КАК РЕСУРС

семья, которое должно принести урожай

Упражнение 3. Где у меня «семья»

Перечислите таланты и сильные стороны, которые вы ощущаете в себе
не меньше десяти пунктов
не анализируйте, просто выписывайте

Какие из этих пунктов я уже использую в своём деле

Какие пока не использую, но чувствую, что надо

Что мешает начать использовать

РАЗДЕЛ 3. ВНЕШНЕЕ И ВНУТРЕННЕЕ

как выбрать направление, которое «моё»

Упражнение 4. Внешние возможности

Какие ниши, направления или продукты я сейчас рассматриваю. Перечислите минимум пять.

Какие из них выглядят экономически целесообразными и почему

Упражнение 5. Внутреннее совпадение

Для каждой ниши ответьте на три вопроса

Ниша или направление 1 _____

Мне действительно хочется этим заниматься или «надо потому что деньги»

Я чувствую, что у меня получится именно здесь

Какие мои таланты здесь включаются

Ниша или направление 2 _____

Мне действительно хочется этим заниматься или «надо потому что деньги»

Я чувствую, что у меня получится именно здесь

Какие мои таланты здесь включаются

Ниша или направление 3 _____

Мне действительно хочется этим заниматься или «надо потому что деньги»

Я чувствую, что у меня получится именно здесь

Какие мои таланты здесь включаются

Ниша или направление 4 _____

Мне действительно хочется этим заниматься или «надо потому что деньги»

Я чувствую, что у меня получится именно здесь

Какие мои таланты здесь включаются

Ниша или направление 5 _____

Мне действительно хочется этим заниматься или «надо потому что деньги»

Я чувствую, что у меня получится именно здесь

Какие мои таланты здесь включаются

Вывод

Где совпало внутреннее и внешнее сильнее всего

РАЗДЕЛ 4. ПЕРВЫЙ ТЕСТ НА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ДАР

продажи как кровь бизнеса

Этот раздел особенно важен для начинающих, но и действующим предпринимателям полезно честно пройти его заново

Упражнение 6. Моё отношение к продажам

Когда мне нужно продавать, я чаще всего
избегаю
откладываю
делаю через силу
делаю спокойно
получаю удовольствие

Почему именно так

Что я считаю «продажей»

Упражнение 7. Мой реальный опыт продаж

Запишите факты, а не ощущения

Я продавал сам и получал деньги за свой труд
раз или два раза
иногда
регулярно
стабильно

Самая удачная продажа в моей жизни
что я продал, кому, за сколько, почему получилось

Самая провальная продажа в моей жизни
что произошло, почему не получилось, чему я научился

Упражнение 8. Полевая проверка для начинающих

Если я сейчас ещё не зарабатываю стабильно сам на себя, то в ближайшие 7 дней я сделаю один тест

что именно я продам

кому именно

за какую цену

каким способом предложу

в какой день сделаю

РАЗДЕЛ 5. ПОРТРЕТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

проверка ключевых даров

Упражнение 9. Самодиагностика

Ответьте да или нет

Я способен брать ответственность за всё, что происходит в деле
Я нормально переношу неопределённость
Я умею учиться и менять подход по ходу
Я способен рисковать и не ломаться от потерь
Я отвечаю на вызовы, а не прячусь
Я делаю дела, а не только размышляю
Я не сдаюсь после неудачи
У меня есть финансовая мотивация и цели
Я умею формулировать идею словами и убеждать
Я могу удерживать много задач одновременно

Какие три пункта у меня самые сильные

Какие три пункта самые слабые и требуют роста

План усиления на 30 дней
что конкретно я сделаю, чтобы усилить слабые пункты

РАЗДЕЛ 6. ЛИДЕРСКИЙ ДАР

команда или одиночная модель

Упражнение 10. Моя модель бизнеса сегодня

Я работаю
один
с подрядчиками
с маленькой командой
с командой и руководителями

Мне хочется
остаться одному и увеличить доход
нанять людей и делегировать
построить команду и масштабироваться
ещё не знаю

Почему мне хочется именно так

Упражнение 11. Лидерская готовность

Ответьте да или нет

Мне нравится руководить людьми

Я умею ставить задачи ясно и конкретно

Я умею отслеживать исполнение без унижения и токсичности

Я умею решать конфликты

Я умею делегировать и принимать, что «не идеально»

Я умею создавать атмосферу в команде

Я умею доводить команду до результата

Если ответов да меньше половины, какой формат бизнеса мне безопаснее сейчас

Если ответов да больше половины, какой следующий шаг к росту команды я готов сделать

РАЗДЕЛ 7. МОЯ СУПЕРСИЛА И МОЯ КОМБИНАЦИЯ

уникальная формула предпринимателя

Упражнение 12. Три главных дара

Запишите три таланта, которые реально дают вам результат: не «хочу», а «даёт результат»

Как эти три дара проявляются в моей деятельности

Упражнение 13. Чего мне не хватает

Каких компетенций или талантов мне не хватает для полноты картины. Например системность, порядок, аналитика, рутина, дисциплина, коммуникации, финансы, продажи

Как я это закрою

сам научусь

найму человека

привлеку партнёра

привлеку подрядчика

Конкретное решение

РАЗДЕЛ 8. МИССИЯ ВЛАДЕЛЬЦА И МИССИЯ БИЗНЕСА

точка ускорения роста

Упражнение 14. Моя личная миссия

Если бы мне нужно было одной фразой сказать, для чего я живу и что создаю, я бы сказал так

Что меня по-настоящему зажигает

Упражнение 15. Миссия бизнеса

Для чего существует мой бизнес для клиентов
какую нужду он восполняет

Совпадает ли миссия бизнеса с моей миссией
да
нет
частично

Если частично или нет, что нужно изменить

РАЗДЕЛ 9. ПЕРВЫЕ «ЗОЛОТЫЕ ЖИЛЫ»

перевод одарённости в деньги

Упражнение 16. Пять нематериальных ресурсов

Запишите пять нематериальных ресурсов, которыми вы можете пользоваться уже сейчас
примеры

знания
опыт
репутация
умение продавать
умение учить
коммуникации
творчество
дисциплина
умение организовать
умение видеть людей

Как каждый ресурс можно конвертировать в деньги

ресурс 1 _____ как в деньги _____

ресурс 2 _____ как в деньги _____

ресурс 3 _____ как в деньги _____

ресурс 4 _____ как в деньги _____

ресурс 5 _____ как в деньги _____

РАЗДЕЛ 10. ДУХОВНЫЙ ШАГ

молитва об одарённости и призвании

Запишите своими словами короткую молитву

о том, чтобы Бог открыл вам ваши дары

и показал направление, которое совпадает с вашим призванием

ИТОГОВАЯ СТРАНИЦА РЕШЕНИЙ

что я внедряю за 30 дней

Три решения по одарённости и развитию

Один конкретный шаг в продажах

Один конкретный шаг по модели бизнеса

один или команда

Один шаг по миссии

Глава 3.

Нематериальные активы: опыт, образование и творческий потенциал

Мы продолжаем разговор о «10 золотых жилах» — о тех нематериальных ресурсах, которые Бог уже дал человеку и которые можно и нужно превращать в финансовый результат, в устойчивость бизнеса и в развитие без надрыва. В этой главе я возьму три жилы и разверну их так, чтобы вы могли увидеть их как практический ресурс: образование, опыт и навыки, и творческий потенциал.

Я начну с вопросов. Я люблю начинать с вопросов, потому что вопрос сразу выводит на честность. Он не даёт спрятаться в общие слова.

Вы получали образование в вашей жизни

Это образование началось ещё в детском саду, когда родители чему-то учили вас дома. Потом была школа. Потом кружки, секции, спорт, музыка, творчество. Потом колледж или училище, институт, университет. Может быть, аспирантура. Может быть, защита кандидатской или докторской.

Вопрос не в том, «есть ли у меня диплом». Вопрос в другом: какую пользу вы получили через образование как предприниматель и как человек, который строит дело.

Многие получили образование и стараются забыть о нём. Как будто это «потерянные годы», «потерянное время», «мне это не нужно для бизнеса». Я понимаю, почему так говорят: реальность бывает такой, что диплом не кормит. Бывает, что после выпуска отрасль развалена, работы нет, перспективы туманные. И человек делает вывод: «всё было зря».

Я скажу иначе. По моему опыту, образование почти никогда не бывает «зря». Но его смысл не всегда там, где мы его ищем.

Главное в образовании — не только знания, не только формулы, не только специальность и не только аттестат. Главная ценность образования — в том, что через обучение открываются и развиваются ваши внутренние дары. Вам становится понятнее, кто вы, какие у вас сильные стороны, как устроена ваша душа, ваше мышление, ваш характер. Образование — это не только «что я изучил», но и «каким человеком я стал в процессе».

Это важно для бизнеса. Потому что бизнес — это не просто рынок и деньги. Бизнес — это человек. Вы. Ваше мышление, ваш характер, ваша способность видеть, выбирать, брать ответственность, вести людей, создавать, выдерживать давление, принимать решения, держать удар, переживать перемены. И вот это всё — во многом формируется и раскрывается именно через путь образования.

Как понять, какую пользу принесло ваше образование

Иногда кажется, что в вашей биографии есть «неправильные» или «лишние» вещи. Но многие из них оказываются не лишними, а просто не там применёнными или пока не осознанными.

Я приведу пример из своей жизни.

В детстве я несколько лет занимался в танцевальном коллективе. Я буквально прокачивал себя в танцах. И вокруг это воспринимали как мою судьбу: многие думали, что я буду хореографом. Кто-то этому радовался, кто-то с этим боролся. У меня в семье, например, было другое представление: отец видел меня горным инженером и директором шахты. Тётя, наоборот, говорила: «Зачем тебе шахта». Все эти ожидания, споры, давления — и я внутри этого вообще не понимал, почему я занимаюсь танцами и куда это меня ведёт.

Потом мне стало очевидно. Танцы развивали моё творческое дарование. Танцы — творческая среда. Там рождаются движения, художественные образы, связь с музыкой, сценой, воздействие на людей. Я дошёл почти до профессионального уровня, даже почти поступил на режиссёра балета, но в конце обучения повредил мениск и понял, что танцами профессионально заниматься не буду.

Но то, что я получил через танцы, никуда не исчезло. Через этот путь я понял нечто важное о себе: я творческий человек. И это не каприз. Это часть того, как Бог меня создал.

Дальше в моей жизни было другое образование. Я учился пять лет на кафедре театральной режиссуры и мастерства актёра. Казалось бы, при чём здесь бизнес. Многие бы сказали: «пять лет на ветер». И я тоже, если честно, мог бы так сказать, потому что после диплома я попытался устроиться на работу — и перспективы были ужасные. Советский Союз разрушился, театральная сфера была в запустении, заработать там было почти нереально.

Но одновременно во время учёбы во мне всё сильнее проявлялось внутреннее чувство: меня тянет в предпринимательство. Не просто «деньги нужны», а именно тянет туда, как в своё поле. Я доверился этому чутью и в день окончания института устроился в коммерческое предприятие, чтобы учиться, что такое бизнес. Я попал в бизнес-среду, и сразу оказался в достаточно высоком уровне задач — большие деньги, большие люди, крупные государственные и коммерческие организации. Я работал менеджером по продажам. И через семь-девять месяцев я вышел и пошёл дальше — открывать своё дело.

И вот теперь вернёмся к вопросу: **как мне помогло образование.**

Оно открыло и утвердило меня как творческого человека. Оно сформировало во мне способность создавать, видеть невидимое, чувствовать образы, направление движения, улавливать перемены. И когда я вошёл в бизнес, именно этот творческий дар стал моей суперсилой.

Творчество в бизнесе — это не про «красиво». Творчество — это способность видеть вариант, которого ещё нет. Это способность почувствовать, куда идёт рынок. Это способность открыть новое направление раньше других. Это способность построить продукт, сервис, коммуникацию так, чтобы это было живым, цепляющим, работающим.

Мой бизнес был производственный. Я работал на рынке жалюзи и рольставней, рулонных штор. Мы производили и устанавливали много разного: москитные сетки, шкафы-купе, позже даже окна как дилерское направление. И вот что важно: одно дело — вертикальные жалюзи. Другое — рольставни. Третье — шкафы-купе. Четвёртое — рулонные шторы. Пятое — москитные сетки. Это всё разные продукты. Разные технологии. Разные продажи. Часто разная аудитория. И даже если кажется, что «всё про одно и то же», на практике это разные миры.

И меня неудержимо тянуло открывать новые направления. Это было сложно. Это создаёт хаос, если делать без головы. Но благодаря комбинации даров — творческому, лидерскому и предпринимательскому — я мог это делать и вытаскивать это в результат.

И со временем я пришёл к тому, что сейчас, спустя годы, я перешёл на стопроцентное использование творчества. Я занимаюсь творческими продуктами и вижу в этом максимум результата и смысла. Я понял: это моя главная суперсила. И если я хочу максимального эффекта — я должен вкладываться именно в неё.

Теперь вопрос к вам

Какая польза была получена через ваше образование

Какие таланты в вас открылись через то, чему вы учились — с детства и дальше
Какие сильные стороны стали видны
И как применить это в вашем бизнесе так, чтобы оно приносило развитие и прибыль
Сделайте над этим усилие. Это не «размышление для красоты». Это поиск ресурса, который может стать вашим преимуществом.

Опыт и навыки как золотая жила

Следующая жила — опыт и навыки. Я называю её одной из самых недооценённых.

Навыки вы могли получить через образование. Через работу. Через проекты. Через хобби. Через жизнь. Через ошибки. Через кризисы. Через давление. Через людей, с которыми вы сталкивались.

И вот что я хочу сказать: не выбрасывайте ничего. Не вычёркивайте куски своей жизни. Даже если вы ненавидели место работы. Даже если вам стыдно за какой-то период. Даже если кажется: «это было бесполезно». Это всё равно ваша жизнь. И если вы вычёркиваете этот опыт, вы как будто вычёркиваете часть себя.

Ошибок в этом смысле почти не бывает. Есть опыт. Есть навык. Есть урок. Есть материал.

Сделайте список ваших навыков. Прямо список. Не меньше двадцати пунктов. Всё, что вы умеете. Всё, что вы когда-то делали. Всё, чему научились. Даже если вам кажется, что это мелочь.

Потом задайте себе вопрос: как опыт, полученный в одной области, применить в другой области, в которой вы сейчас строите дело

И ещё один важный вопрос: о каких моих талантах говорят мне эти навыки

Что в них повторяется

Где я сильный

В чём я естественно хорош

Что мне даётся легче, чем другим

Иногда человек смотрит на свою жизнь и не умеет «считать» её как ресурс. Он видит только «что не получилось». А я говорю: у вас золото под ногами. Оно нематериальное. Но оно становится материальным, когда вы начинаете его ценить, понимать и монетизировать.

Нематериальный ресурс можно и нужно конвертировать в материальный. Прямо в прибыль. Прямо в финансы. Но сначала его нужно увидеть.

Творческий потенциал как золотая жила

Теперь третья жила в этой главе — творческий потенциал. Я называю её мощнейшим ресурсом для финансового развития бизнеса.

И вот важный момент. Творческий потенциал есть у каждого. Не у каждого он одинаковый по форме, не у каждого он проявлен ярко, но принцип один: Бог — Творец. Человек создан по образу и подобию. Значит, в человеке есть способность создавать. Даже если человек считает себя «не творческим».

В бизнесе творческий потенциал — это ваш способ видеть будущее. А бизнесмену постоянно нужно идти вперёд. Постоянно. И это зона риска. Потому что вы не знаете будущего. Вы не знаете, какие законы выйдут, какая экономика будет, куда уйдёт рынок, что будет с покупательской способностью, что будет с конкурентами. Вы не видите будущего глазами. Но вы можете научиться видеть его через внутренний потенциал.

Как активировать творческий потенциал

Я дам два вопроса. Они простые, но они буквально заводят мозг и внутреннюю интуицию. Они заставляют творческий потенциал работать.

Первый вопрос

Как развивать то, что у меня уже есть

Этот вопрос нужно задавать себе регулярно. Он будит мышление. Он вытаскивает варианты, которые вы не видели.

Пример. У предпринимателя бизнес на маркетплейсах. Он торгует смесителями. Всё крутится вокруг маркетплейсов: карточки, фото, продвижение. И кажется, что другого мира нет. Я спрашиваю: а почему вы не развиваете оптовую торговлю без маркетплейсов

Для него это целый новый мир. Он просто не смотрел туда. А там может быть другой объём, другие клиенты, другие договоры, другие условия. И это уже ответ на вопрос «как развивать то, что есть».

Другой пример. Агентство недвижимости. Рынок проседает, ипотека дорогая, активность падает. И человек думает: «всё, рынок умер». А я говорю: всегда есть возможность. Вопрос — где её искать. И вот мы начинаем смотреть: есть люди, которые ищут, куда вложить деньги, и им нужна помощь. Инвестиции в недвижимость. Не ипотека, а вложение. Где найти доступные объекты, которые дают рентный доход. И вдруг открывается новая аудитория: инвесторы с небольшими суммами. Чем меньше порог входа, тем больше клиентов. И это может стать новым рынком для агентства, которое раньше работало иначе.

Когда вы задаёте себе вопрос «как развивать то, что у меня уже есть», вы начинаете видеть, что даже в «плохом рынке» существуют окна возможностей. Всегда.

Если вы не находите ответа, не расстраивайтесь. Это значит, что вам нужны люди, которые помогут вам увидеть. Ищите — и найдёте. Это тоже закономерность. Если творческий потенциал не запускается сам, он запускается через правильное окружение и через правильные вопросы.

Второй вопрос

Что открыть нового в бизнесе

Иногда этот вопрос пугает. У человека уже есть бизнес, и он думает: «зачем мне новый». Но иногда именно новый шаг спасает. Иногда новый шаг даёт рост. Иногда новый шаг — это признак того, что вы не своим делом занимаетесь, или ваш талант в текущем бизнесе не раскрывается.

Я советую сделать одну вещь: прогоните свой бизнес через логику биржи бизнеса, где бизнесы покупают и продают. Даже если вы не собираетесь продавать. Просто посмотрите на своё дело глазами потенциального покупателя. Что ценно, что неценно, что системно, что держится на вас, какие риски, какая устойчивость. Это меняет мышление.

Я продал несколько бизнесов. Я был в этой среде. Я знаю, как меняется взгляд, когда ты думаешь о бизнесе как о том, что можно продать. Иногда это приводит к очень честному выводу: этот бизнес лучше закрыть или продать, и открыть другой. И это становится очевидно только тогда, когда вы задаёте себе вопрос «что открыть нового».

У меня был случай, когда я не смог адаптировать один бизнес под те задачи, которые хотел, и принял решение продать. Это был 2014 год. Я продал вовремя. И это было правильно. Потому что бизнес был завязан на торговлю с Европой. Дальше вы понимаете, что началось.

Итак, два вопроса — это инструмент. Если вы будете задавать их регулярно, ваш творческий потенциал начнёт работать как навигация. Он начнёт показывать путь.

Пять золотых жил как система

К этому моменту у нас уже складывается связка. Я хочу, чтобы вы увидели, что эти ресурсы не живут отдельно.

Есть три жилы, которые Бог дал как основание

- ваши таланты и дары
- внутреннее устройство вашей души, вашего мышления, вашего характера, ваших сильных сторон
- ваш творческий потенциал, потому что Бог — Творец, и Он дал человеку способность создавать

И есть две жилы, которые вы приобрели через жизнь

- ваше образование
- ваш опыт и навыки

Когда эти пять жил соединяются, вы начинаете видеть свой путь в бизнесе. Во что вкладываться. С кем работать. Что развивать. Что открывать. Где ваш настоящий рост. Где ваша безопасность. Где ваш смысл. Где ваше удовлетворение. Где ваш покой.

Что происходит, когда человек этого не делает

Происходит то, что я называю «ошибки из-за невежества» и «ошибки из-за игнорирования».

Человек может просто не знать свои таланты. Не понимать устройство своей души. Не использовать творческий потенциал. Забивать на образование. Вычёркивать опыт. И тогда он начинает искать замену там, где замены нет: в деньгах.

А деньги это не заменят. Деньги могут усилить то, что есть. Но они не могут заменить то, чего нет.

Какие проблемы появляются у предпринимателя, когда он идёт не своим путём

Потеря смысла. Бизнес перестаёт приносить удовлетворение. Человек не понимает «зачем».

Депрессия. Безысходность. Подавленность. Сдача после давления или серии неудач.

Потеря мотивации. Нет сил, нет крыльев, нет желания.

Тревога и беспокойство о будущем. Эмоциональная перегрузка.

И вот здесь важно: не лечите только последствия. Работайте с причиной. Причина часто в том, что человек не видит себя, не понимает, как Бог его создал, и не опирается на свой ресурс.

Когда вы возвращаетесь к источнику — к тому, что делает вас сильным и что вас вдохновляет — многие вещи начинают уходить. Не потому, что вы «убедили себя», а потому, что вы встали на своё место.

Связь с Богом и ясность пути

Есть ещё одна часть, без которой картинка не будет полной. Чтобы видеть эти вещи ясно, человеку нужна связь с Тем, кто его создал. И здесь я снова скажу то, что говорил раньше: Иисус Христос открывает нам Бога Отца. В Писании сказано: кто Сына не имеет, тот не имеет Отца. Это не про религиозный спор. Это про духовную реальность. Пока человек не восстановил связь с Богом через Христа, Бог для него чаще всего выглядит как далёкий Судья или «высшая сила», но не как Отец, который вложил в тебя талант и хочет, чтобы он вырос и принёс плод.

Когда связь восстанавливается, человек начинает молиться иначе. Он начинает задавать вопросы Богу. И в этих вопросах творческий потенциал начинает работать сильнее, потому что он от Бога.

Я делал так много лет. У меня был бизнес, связанный с модой и коллекциями. Два раза в год нужно принимать решения: во что вкладываться, что закупать, какую коллекцию вести, куда двигаться. И каждый раз, когда год заканчивался, я мог просто «напрячься мозгом», но я делал другое: я шёл молиться. Я ходил вокруг стола с образцами в шоуруме и задавал Богу вопросы. Те самые вопросы.

Что мне делать

Как развивать то, что у меня есть

Что открыть нового

Куда вложиться

Что не трогать

С кем работать

С кем не работать

И приходили ответы. Приходили решения. Приходила ясность. И я видел результаты, которые внешне выглядели странно. Настолько, что конкуренты нанимали людей, чтобы исследовать, почему у меня это работает. Пытались увести сотрудников, давали в два-три раза больше денег. Пытались копировать. Пытались украсть бизнес. Делали «на 15—20 процентов дешевле». И всё равно у них рушилось. Почему

Потому что нельзя украсть призвание. Нельзя украсть дар. Нельзя украсть связь. Можно скопировать внешнюю оболочку. Но внутреннее основание не скопируешь.

Вот почему я говорю: ваша задача — не просто «пахать». Ваша задача — увидеть и использовать то, что Бог вам дал.

Вместо заключения

Сегодня мы говорили о трёх золотых жилах

- ваше образование
- ваш опыт и навыки
- ваш творческий потенциал

Используйте их. Не обесценивайте. Не выбрасывайте. Не вычёркивайте. Достаньте из них золото. И конвертируйте его в устойчивое развитие, в прибыль, в безопасность и в радость от дела.

Есть такая пословица: за деревьями леса не видеть. Одна глава этой книги может показаться странной или непонятной. Но когда вы идёте шаг за шагом, у вас складывается карта. Вы выходите «на опушку» и начинаете видеть весь лес: где вход, где выход, куда идти, что делать дальше.

Я искренне желаю, чтобы в вашем бизнесе появились чудеса и настоящее благословение от Господа. И чтобы эти золотые жилы стали для вас не красивыми словами, а реальным ресурсом, из которого вы каждый месяц добываете результат.

РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ

Глава 3. Нематериальные активы: опыт, образование и творческий потенциал

Для начинающих и состоявшихся предпринимателей

Как работать с тетрадью

Эта тетрадь сделана так, чтобы вы могли пройти её самостоятельно или разбирать на занятиях.

Лучший эффект будет, если вы пройдёте всё письменно, не в голове.

РАЗДЕЛ 1. ДИАГНОСТИКА ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ

Заполните честно. Здесь нет правильных ответов, есть реальность, от которой вы будете отталкиваться.

1.1 Мой бизнес сейчас

Если вы начинающий, пишите идею, нишу, первые шаги.

Если вы действующий, пишите кратко модель и главное направление.

Название или описание бизнеса

Стадия

идея

первые продажи

стабильные продажи

команда

масштабирование

кризис или перезапуск

Главный источник денег сейчас

Где я больше всего теряю энергию в бизнесе

Где я больше всего получаю энергию в бизнесе

1.2 Моя внутренняя ясность

Я понимаю свои сильные стороны

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Я понимаю, какие навыки реально приносят мне деньги

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Я регулярно нахожу новые идеи и решения

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Я умею превращать идеи в действия

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Я чувствую смысл и внутреннюю опору в деле

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Короткий вывод в одну фразу
Что сейчас главное узкое место

РАЗДЕЛ 2.

ЗОЛОТАЯ ЖИЛА 1 ОБРАЗОВАНИЕ КАК РЕСУРС

Задача раздела

Увидеть не диплом, а то, какие дары и сильные стороны образование помогло открыть и развить

Понять, как это монетизировать в бизнесе прямо сейчас

2.1 Карта моего образования

Запишите всё обучение, которое было в жизни. Не только официальное.

Детство кружки секции навыки

Школа ключевые предметы что давалось легко

Колледж училище вуз специальность

Дополнительное обучение курсы тренинги сертификаты

Самообучение книги YouTube наставники практика

2.2 Что образование реально во мне развило

Ответьте конкретно, не общими словами.

Через обучение я стал сильнее в
коммуникации
структуре и дисциплине
анализе и системности
креативе и создании нового
выступлениях и влиянии
письме и объяснении сложного
управлении людьми
переговорах
продажах
технологиях
другое _____

Какие три качества сильнее всего развились благодаря обучению

1 _____
2 _____
3 _____

2.3 Как это применить в моём бизнесе

Сделайте связку образование → ценность → деньги

Мой бизнес или моя идея

Что из моего образования может стать конкурентным преимуществом

Какая ценность для клиента из этого получается

Пример ясность скорость качество безопасность удобство экономия денег экономия времени доверие эстетика результат

Как это может быть упаковано в продукт или услугу

Продукт

Услуга

Сервис

Обучение консультация

Как это можно монетизировать

Цена за продукт

Цена за услугу

Средний чек сейчас

Какой чек хочу через 3 месяца

2.4 Практика для начинающих

Если вы ещё не в бизнесе или только стартуете

Какие направления мне точно не подходят по внутреннему отклику

Какие направления мне подходят и дают ощущение это моё

Какие 2—3 вида деятельности я готов делать каждый день без насилия над собой

1

2

3

Первый минимальный продукт на 14 дней

Что я могу продать без вложений или с минимальными вложениями

Кому

За сколько

Как я получу первых 10 контактов клиентов

2.5 Практика для действующих предпринимателей

Если бизнес уже есть

Какие элементы моего образования я вообще не использую, но могу включить

Где я проигрываю конкурентам не потому что слабый, а потому что не упаковал свою сильную сторону

Один шаг упаковки на этой неделе
Что я сделаю, чтобы клиент увидел моё преимущество

Срок дата

РАЗДЕЛ 3. ЗОЛОТАЯ ЖИЛА 2 ОПЫТ И НАВЫКИ КАК РЕСУРС

Задача раздела
Собрать весь опыт как капитал
Понять, что повторяется и где спрятана сильная сторона
Найти способ переноса навыка в текущую бизнес-задачу

3.1 Инвентаризация навыков

Пишите всё подряд. Минимум 20 пунктов. Даже если кажется мелочью.

- 1

- 2

- 3

- 4

- 5

- 6

- 7

- 8

- 9

- 10

- 11

- 12

- 13

- 14

- 15

- 16

- 17

- 18

- 19

- 20

3.2 Что из этого приносило деньги

Отметьте навыки, которые уже приносили доход когда-либо
Запишите 10 навыков, которые реально монетизировались

- 1

- 2 _____
- 3 _____
- 4 _____
- 5 _____
- 6 _____
- 7 _____
- 8 _____
- 9 _____
- 10 _____

3.3 Сильные стороны, которые повторяются

Посмотрите на список и найдите повторяющиеся темы

У меня повторяется тема
продажи и переговоры
упаковка и маркетинг
сервис и качество
организация и процессы
анализ и цифры
творчество и идеи
работа с людьми
обучение и наставничество
логистика и управление ресурсами
другое _____

Мои три повторяющиеся сильные стороны

- 1 _____
- 2 _____
- 3 _____

3.4 Перенос навыка

Вопрос из главы
как опыт в одной области применить в другой

Мой текущий бизнес-вызов
пример продажи просели нет клиентов хаос в команде кассовые разрывы не понимаю
куда расти

Какой навык из прошлого может решить этот вызов

Как я применю его в течение 7 дней
Конкретное действие

Как измеряю результат

3.5 Практика для начинающих

Какие 3 навыка я могу начать монетизировать уже сейчас, не открывая сложный бизнес

- 1 _____
- 2 _____
- 3 _____

План первых денег на 14 дней

Что продаю

Кому продаю

Как найду клиентов

Сколько хочу заработать за 14 дней

3.6 Практика для действующих предпринимателей

Какие 3 навыка в моей компании есть, но не превращаются в прибыль

- 1 _____
- 2 _____
- 3 _____

Почему они не монетизируются

нет упаковки

нет продукта

не та аудитория

нет системы продаж

не хватает дисциплины

другое _____

Один шаг монетизации на этой неделе

РАЗДЕЛ 4. ЗОЛОТАЯ ЖИЛА 3 ТВОРЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ

Задача раздела

Научиться запускать творческий потенциал как навигацию

Сделать из идей конкретные решения и шаги

Снизить тревогу о будущем через ясность действий

Главный принцип

Творческий потенциал не включается от напряжения. Он включается от вопросов.

4.1 Два ключевых вопроса

Вопрос 1 как развивать то, что у меня уже есть

Вопрос 2 что открыть нового в бизнесе

Дальше вы будете отвечать на них письменно.

4.2 Вопрос 1 как развивать то, что у меня уже есть

Опишите текущую ситуацию

Что у меня уже есть продукт услуги клиенты команда канал продаж

Список вариантов развития минимум 15

Пишите всё, даже если кажется странным

- 1

- 2

- 3

- 4

- 5

- 6

- 7

- 8

- 9

- 10

- 11

- 12

- 13

- 14

- 15

Выберите 3 варианта, которые дадут эффект быстрее всего

- 1

- 2

- 3

Выберите 1 вариант на ближайшие 14 дней

План на 14 дней

День 1—2 что делаю

День 3—7 что делаю

День 8—14 что делаю

Как измеряю результат

деньги

количество заявок

конверсия

средний чек

повторные продажи

другое _____

4.3 Вопрос 2 что открыть нового в бизнесе

Список новых направлений минимум 10

Это могут быть новые продукты, новая аудитория, новый канал, партнёрство, новая услуга

1 _____

2 _____

3 _____

4 _____

5 _____

6 _____

7 _____

8 _____

9 _____

10 _____

Выберите 2 идеи, которые больше всего совпадают с моей внутренней одарённостью

Идея 1 _____

Почему это моё _____

Идея 2 _____

Почему это моё _____

Мини-проверка идеи без больших вложений

Идея 1

Как я проверю спрос за 7 дней

Сколько клиентов хочу получить на тесте

Идея 2

Как я проверю спрос за 7 дней

Сколько клиентов хочу получить на тесте

4.4 Взгляд на бизнес глазами продажи

Практика из главы

посмотреть на бизнес как на объект, который можно продать

Если бы я продавал свой бизнес, покупатель спросил бы

Что зависит только от меня

Где риски

Что является активом

Что даёт стабильность

Что увеличивает цену бизнеса

Один шаг, который делает бизнес более системным и ценным

4.5 Практика для начинающих

Мой творческий потенциал включается, когда я делаю вот это

Три идеи продукта, которые я могу запустить без больших вложений

1

2

3

Выбираю одну идею и делаю тест

Идея

Что продаю

Кому

Где найду первых 20 контактов

Что скажу или напишу

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.