#БИЗНЕСНаставник

Олег

КАРНАУХ

Smart Business

10 провалов, которые создают миллионера

Путь от $500 до $1 000 000

ПРАЙМ

Олег Карнаух
10 провалов, которые создают миллионера. Путь от $500 до $1 000 000
Серия «#Бизнес-Наставник»

indd предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=28528079
Олег Карнаух 10 провалов, которые создают миллионера. Путь от $500 до $1 000 000:
ISBN 978-5-17-106845-5

Аннотация

Открыть свое дело, работать на себя, быть успешным бизнесменом – пожалуй, то, к чему стоит стремиться. Олег Карнаух, бизнесмен, которому удалось пройти путь от пятисот долларов до одного миллиона, знает толк в успехах и поражениях. История его успеха содержит множество подсказок и предостережений, которые помогут начинающим предпринимателям стать сильнее и решительнее на пути к своему первому миллиону!

Эта книга для тех, кто хочет понять алгоритм успеха, предотвратить возможные ошибки в бизнесе, развить свое

предпринимательское чутье и, возможно, стать немножко лучше себя вчерашнего.

Содержание

Введение 6
Важные уроки, которые преподносит сама жизнь 9
Урок первый 10
Урок второй 17
Ваши уроки 19
Жизненный опыт формирует бизнес-идеи 21
Из нескольких бизнес-попыток выстрелит только одна 28
Конец ознакомительного фрагмента. 29

Олег Карнаух
10 провалов, которые создают миллионера
Путь от $500 до $1 000 000

Серия «#БизнесНаставник»

© Карнаух О., 2017
© ООО «Издательство АСТ», 2018

* * *

Введение

Здравствуй, дорогой читатель – а также, вероятно, коллега!

Я благодарен тебе за проявленный интерес к данной книге.

Меня зовут Олег Карнаух. Мне двадцать восемь лет. Я основатель образовательного проекта для предпринимателей: «Smart Business».

Цель моего проекта – помогать начинающим и уже состоявшимся предпринимателям улучшать показатели их бизнеса, докручивать проекты, осваивать уникальные технологии, внедрять взрывные инструменты, о которых мало кто знает. Я называю этот процесс «Ускорением».

За прошлый год оборот моего бизнеса превысил один миллион долларов, а последние три месяца я провел на островах, где продолжал успешно управлять своей компанией, удаленно работая по три-пять часов в день.

Конечно, все это – не так уж и много для крупного бизнеса. Но это уровень, на который удалось выйти простому парню из маленького поселка, который приехал в новый город несколько лет назад, имея всего пятьсот долларов в кармане.

Оглядываясь назад, я понимаю, что прошел определенный путь, который помог мне стать тем, кем я являюсь, и до-

биться тех результатов, к которым я пришел. Этот путь далеко не всегда был простым. Я помню каждый провал, который отбрасывал все мои результаты назад, и то чувство, когда хочется все бросить. Но, вместо того чтобы сдаться, я каждый день просыпался и настраивался на то, чтобы продолжать игру. И каждая ошибка, каждый промах укрепляли меня, делали сильнее и опытнее.

В этой книге я описал **десять основных провалов**, которые сделали меня сильнее. С неудачами не сталкивается только тот, кто ничего не делает. Вероятнее всего, вы, мой читатель, уже «набили шишек», но это не значит, что пора сдаваться. Теперь я могу с уверенностью так рассуждать и даже писать об этом книгу.

> Не думайте, что моя книга станет для вас самоучителем по бизнесу или трактатом о том, как сделать миллион «по-быстрому». Я просто хочу поделиться с вами историей, которая познакомит нас ближе. Очень надеюсь, что она окажется для вас не только интересной, но и полезной!

Если в вашей жизни сейчас все не так уж хорошо и радужно и вы давно ищете что-то вроде «знака свыше», который подскажет, как поступить или куда двигаться дальше, – считайте, что моя книга и есть этот «знак свыше».

Уже в раннем детстве я понял, что на пути к цели точ-

но будут падения и можно разодрать колени в кровь, но ***сдаваться не стоит никогда***. Сдаться – значит прекратить игру. Если вы начали игру, то, скорее всего, по собственному желанию, так зачем ее прекращать?!

За всю жизнь мне приходилось падать много раз, но этот главный принцип – «не сдавайся!» – помогал вставать каждое утро и продолжать путь.

Повторюсь, я ни в коем случае не претендую на звание писателя или бизнес-эксперта. В этой книге я скорее делюсь мыслями и идеями, которые когда-то помогли мне.

Это история предпринимателя, которую я написал, с намерением быть вам полезным.

Олег Карнаух

Важные уроки, которые преподносит сама жизнь

Урок первый
Опыт формирует личность!

Я обычный парень. Родился и вырос в небольшом поселке. Детство у меня было, как у большинства детей 90-х. Ходил в школу, играл в футбол, катался на велосипеде. Единственное, что могло отличать меня от других детей, это то, что с ранних лет мне нравилось зарабатывать деньги.

Помню, мне было около двенадцати лет, и по традиции мы всей семьей отправились летом к бабушке в деревню.

Мне безумно нравилось проводить лето в деревне. Там не было асфальта и пыли. Вместо этого – много замечательной природы и животных. Шикарные поля и леса навсегда остались в моей памяти. Собаки, куры, козы…

В общем, классика сельской жизни. Однажды, когда я был у бабушки, посреди недели к нам в гости приехала тетя Маруся из соседнего села. Это моя родная тетя. Хорошая женщина, но очень строгая. Я ее всегда слегка побаивался. Наверное, эта особенность личности связана с ее родом деятельности. Она зарабатывала на жизнь спекуляцией. Именно так это тогда называлось. Бизнесом это стало называться чуть позже. По крайней мере, в бабушкиной деревне.

Итак, погостив у нас пару дней, тетя сказала, что собирается в очередную поездку и ей нужна помощь. Тогда она предложила моим родителям взять меня с собой. Они воз-

ражать не стали и предоставили мне право выбора. Тут я оказался в затруднительной ситуации. С одной стороны, мне придется провести несколько дней в компании с не очень лояльной тетей, а с другой – это возможность заработать деньги и купить себе *тот самый* спортивный костюм, о котором я так мечтал.

Конечно, я согласился. Желание носить крутой спортивный костюм взяло верх. И мы отправились в дорогу.

Мы ехали на трех автобусах и двух электричках, прежде чем добрались до первого места назначения. Это был рынок. Точнее сказать, базар. Место, где под открытым небом много продавцов выставляют свой товар, а люди приезжают и покупают. Что-то похожее на ярмарку.

Мы ходили по рынку и покупали различные товары из дерева: ложки, массажеры, скалки. Покупали по десять-двадцать единиц.

Я видел, как тетя опускала цену у поставщиков в несколько раз, используя различные доводы и аргументы. Это было очень ценно, хотя тогда я этого не понимал. Все, что я тогда понял: нужно торговаться для того, чтобы купить дешевле. Я назову это первым мастер-классом по переговорам с поставщиками, который мне довелось лицезреть вживую. Вряд ли какая-то книга по переговорам может с этим сравниться.

Накупив несколько больших сумок этих товаров, мы отправились в дорогу, ведь нам предстояло их продать. В те времена торговля в электричках была нормальным делом, –

многие ходили и что-то продавали. Хотя, может, это и сейчас так… не знаю, давно не ездил на электричках. А тогда мы были одними из многих продавцов.

Сейчас я понимаю, что это был хороший способ для охвата большого трафика, ведь маршрут составлялся таким образом, что за поездку мы делали пять-шесть пересадок, тем самым наш «оффер» получали пассажиры шести-семи электричек. А это внушительное число. К тому же товар подбирался таким образом, что это было точное попадание в целевую аудиторию. Но, конечно, такими категориями я тогда не мыслил и слов таких не знал. Для меня это было всего лишь небольшое приключение.

Спустя минут десять после отправления от станции тетя взяла пластмассовое ведерко и сложила туда по несколько экземпляров каждого товара из имеющегося у нас ассортимента. Это была наша «витрина».

Как видите, ключевые элементы любого бизнеса идентичны: охват, трафик, витрина, оффер. Конечно, забавно применять эти слова в отношении той ситуации, но по сути это так.

Тетя Маруся, пройдя всего пару вагонов, вернулась ко мне. «Ложки кончились», – сказала она. Это были деревянные ложки примерно сорок сантиметров длиной. Обычно их использовали для приготовления варенья. И это был сезон. Поэтому ложки разлетались как горячие пирожки. Хотя и

была в нашем электропоезде женщина, которая продавала пирожки, я думаю, что продажи у нее шли не так круто, как у нас. По крайней мере, в денежном эквиваленте мы имели намного больше. У нас средний чек был значительно выше и маржа двести-триста процентов.

Загрузившись ложками, моя тетушка снова пошла по вагонам, проговаривая вслух «продающий скрипт»:

– Ложки из бука! Прослужат много лет!

– Массажеры из пяти пород дерева. Оздоровят ваш организм.

Конечно, дословно мне не вспомнить, но это было что-то похожее. Тетя хорошо понимала продажи, поэтому они у нее получались.

Проход всей электрички занимал около получаса. После чего нужно было подождать несколько остановок, чтобы сели новые люди, то есть чтобы обновился трафик, и идти снова. Прочесывая электричку три-четыре раза, мы пересаживались в другую. Процесс повторялся.

И тут, спустя пару проходов во второй электричке, тетя протягивает мне нашу «витрину» и говорит: *«Иди, я посижу, отдохну».* Я выпучил на нее глаза. Мне казалось, что мои полномочия ограничатся тем, что я буду сидеть и охранять товар, но не тут-то было. Перечить тете я не мог.

Мне пришлось взять в руки ведерко с товаром и почувствовать, как краснеет мое лицо. Волна невероятного стыда нахлынула на меня. Мои сверстники сейчас играют в ма-

шинки и гоняют на велосипедах, а я «торгаш» в электричке.

Это был невероятный внутренний дискомфорт, который я запомнил навсегда.

Опустив голову, молча я пошел вдоль вагона, надеясь, что никто не подумает, что я что-то продаю. Все решат, что я просто несу ведро с деревянными изделиями. Так и было. Первые два вагона я прошел «без зацепки», но вот в третьем меня настигло «препятствие». Пожилой мужчина остановил меня. Думаю, он понял всю суть происходящего и пожалел меня. Он что-то купил, подбодрил добрым словом, сказал, что я молодец, что зарабатываю деньги в столь юном возрасте. Он дал мне напутствие, чтобы я был немного веселее и говорил вслух, что я продаю. Для меня это было невероятно. Я почувствовал, как буквально «ожил».

Выполняя рекомендации взрослого дяди, я продолжил путь. И процесс пошел значительно лучше. Продажи пошли хорошо. Я стал частенько возвращаться к тете, чтобы добрать недостающих товаров. В итоге процесс мне начал нравиться. Я никогда до этого не держал столько денег в руках. А тут я понимал, что я их заработал. Это было интересно.

Что ж, так прошел весь день. Мы поочередно ходили по вагонам, пересаживались в другие электрички и делали это снова и снова. К вечеру я был достаточно измотан и уснул прямо на деревянном сиденье в электричке. Это было нелегкое приключение, но определенно полезное.

Вернувшись в город, тетя дала мне мое финансовое воз-

награждение и посадила на автобус, который отвез меня в деревню. Прибежав домой, я с невероятной гордостью продемонстрировал родителям свой «гонорар». «Мама, мама, теперь мы купим мне *тот* спортивный костюм, правда?» – кричал я. Родители улыбались. Конечно, мы купили спортивный костюм. Точнее, я сам за него заплатил, своими деньгами. Так я добился своей первой финансовой цели. Сейчас я понимаю, насколько сильно это сказалось на моей личности, и благодарю родителей и тетю за то, что с детства поощряли во мне самостоятельность.

Любой жизненный опыт формирует нашу личность! И здесь возраст не важен. Наоборот! Именно в детстве закладывается основная часть убеждений, которые нам либо помогают, либо мешают.

Если вы хотите помочь своим детям, старайтесь с ранних лет поощрять в них трудолюбие, самостоятельность, принятие решений и ответственность. Это заложит правильный фундамент для достижения успеха в жизни.

Важные мысли

- Ключевые элементы любого бизнеса идентичны: охват, трафик, витрина, оффер.
- Улыбайся и громко говори всем о том, что продаешь!

- Любой жизненный опыт формирует нашу личность!

Урок второй
Преодолевая сложности, ты становишься сильнее

Беззаботные летние дни, мы с ребятами резвимся, играем в догонялки… Мне лет семь-восемь, примерно. После очередного раунда какой-то игры один из моих приятелей, Ваня, созывает нас всех: «Идите все сюда быстрее! Смотрите!»

Мы подбежали и увидели гусеницу, которая постепенно покрывалась коконом. Мы наблюдали за этим действом. Кто-то из ребят сказал, что она превратится в бабочку, и мы решили, что это произойдет именно сейчас. Мы с восторгом следили за происходящим. Процесс шел очень медленно, поэтому мы подумали, что ей слишком тяжело прорваться через кокон и ей нужна помощь. Мы взяли маленькую веточку и начали помогать нашей бабочке пробиться сквозь кокон. Но она все не появлялась.

Тогда мы полностью разодрали кокон в надежде на то, что сейчас вылетит крохотная бабочка.

Но этого не произошло. Мы обнаружили внутри кокона странную субстанцию. Это была еще не сформировавшаяся бабочка. И она была уже мертва.

В этот момент подошел кто-то из взрослых (один из родителей парней) посмотреть, почему мы там притихли. И обна-

ружил результат наших деяний. Он пожурил нас и пояснил, что мы виноваты в смерти бабочки.

Я очень расстроился и не мог понять, как так вышло. Ведь мы хотели помочь, а получилось, что убили бабочку.

Я пришел домой и рассказал папе о том, что произошло.

И папа, используя этот пример, донес до меня одну очень важную мысль, которая помогала и продолжает помогать мне по жизни.

> Есть этапы, через которые обязательно должен пройти организм, для того чтобы сформироваться.

Эти этапы бывают непростыми и даже неприятными, но они делают организм сильнее.

На протяжении своей жизни ты будешь сталкиваться со многими трудностями и испытаниями, но каждая из них будет поднимать тебя на новый уровень развития.

Поэтому, когда в следующий раз тебе будет сложно, помни, что обстоятельства, которые, как тебе кажется, только мешают, помогают тебе превратиться из гусеницы в бабочку. То есть именно благодаря этим обстоятельствам и сложностям мы и развиваемся. Их не нужно бояться и не нужно стараться избежать. Просто нужно понимать, что, ***преодолевая сложности, ты становишься сильнее!***

Не знаю даже, понял ли я эту мысль тогда, или это произошло намного позже, но это одна из самых мощных идей в моей жизненной философии на данный момент. Это не зна-

чит, что я не расстраиваюсь, когда попадаю в трудные ситуации, но в каждый момент времени я понимаю, что это всего лишь тренировка, которая продвинет меня вперед. Это понимание помогает мне продолжать чувствовать себя счастливым, даже в сложнейших жизненных ситуациях.

Важные мысли

- Существуют этапы, через которые обязательно должен пройти организм, для того чтобы сформироваться.
- На протяжении всей жизни мы сталкиваемся со многими трудностями и испытаниями, и каждая из них должна поднять нас на новый уровень развития.
- Преодолевая сложности, мы становимся сильнее!

Ваши уроки

Очень полезно анализировать события, которые происходили с вами в жизни, особенно в детстве. Попробуйте вспомнить, какие уроки вам предоставила сама жизнь еще в детстве.

_____

_____

_____

Поблагодарите жизнь за эти уроки.

Жизненный опыт формирует бизнес-идеи

Будучи еще школьником, я начал делать первые бизнес-попытки. Хотя, конечно, бизнес-попытками их можно назвать с натяжкой.

Однажды мы с одноклассниками решили прогулять сразу несколько уроков в школе. Посмотрели на расписание и поняли, что на уроки по русскому языку и литературе мы не хотим идти. Была перспектива провести два школьных часа намного веселее.

В нашем небольшом поселке было мало развлечений, но альтернативу школьным урокам найти было не сложно. Мы пошли в прокат игровых приставок Sony PlayStation, который был размещен в помещении местного Дома культуры, ставшем основным местом пребывания геймеров.

В прокате было всего несколько приставок, а людей, как всегда, много. Кто-то играл, а кто-то смотрел. Мы с одноклассниками договорились пойти сыграть в FIFA. Однако не сложилось: по приходу оказалось, что на ближайший час все приставки заняты.

Но мы настолько сильно хотели поиграть, что в итоге поступило предложение *пойти к дяде Олегу*, который прикупил себе PlayStation для личного пользования и проката. У него было чуть дороже, но и джойстики лучше: одна гривна

пятьдесят копеек за час.

Когда парни запустили FIFA, в моей голове тут же начался вычислительный процесс. Я прикинул, что если клиенты играют в среднем по восемь часов в день, – что было вполне реально на тот момент, – то одна приставка может приносить двенадцать гривен в день. А если взять две, то получается уже двадцать четыре гривны в день или семьсот двадцать гривен в месяц. Это было сравнимо с зарплатой моего папы в то время.

Идея мне сильно понравилась. Кроме солидных денег я мог бы сам развлекаться, играя в любимые видеоигры во время отсутствия клиентов.

Это мотивировало еще больше!

Через пару недель мы поехали с папой в город покупать мне что-то из одежды. Зашли в ЦУМ, и я сразу обратил внимание на отдел электроники. Конечно, я уговорил папу зайти посмотреть.

На прилавке я увидел приставку Sony и спросил у продавца, сколько она стоит. В ответ услышал – семьсот пятьдесят гривен (сто пятьдесят долларов по курсу того времени).

Папа очень удивился.

«Дорогие нынче игрушки для детей», – сказал он продавцу. И мы пошли дальше. Я понимал, что папа не может позволить себе купить мне приставку. Но идея продолжала развиваться в голове.

Уже было понятно, какие инвестиции нужны, и сколько

примерно можно зарабатывать в месяц. Я планировал использовать домашний телевизор, чтобы сэкономить расходы и отбить затраты за первые два месяца.

Я начал реально смотреть на вещи.

Каждый день я получал пятьдесят копеек на карманные расходы – столько же стоил комплексный обед в школе. Денег в выходные я не получал, поэтому, если ничего не есть, можно экономить по две с половиной гривны в неделю. В итоге можно собрать десять гривен в месяц на родительском содержании. Других источников дохода у меня не было.

Такими темпами можно было накопить на приставку за шесть лет. Конечно, совсем не обедать – звучит не очень заманчиво. Но я все равно решил начать с мыслью: «*Потом что-нибудь придумаю*».

Первые дни голодовки дались нелегко. Раньше это была самая приятная часть всего пребывания в школе: вкусный и сытный обед, много энергии и счастья.

Но я сам лишил себя этой радости.

Через некоторое время, пересмотрев свое решение, начал тратить десять копеек в день на булочку с компотом. Сорок копеек шли в копилку.

Через несколько дней близкий друг Сережа заметил мое подозрительное отношение к питанию.

– *Почему ты не покупаешь комплексные обеды?* – спросил он меня.

– *Так нужно*, – ответил я.

Потом раскрыл все карты и выдал свой бизнес-план…

– *А давай вместе!* – сказал он.

Для меня это было приятной неожиданностью. Я сильно обрадовался! Приставку можно было купить в два раза быстрее – за три года. Мы начали класть деньги в общую копилку и экономить на пару. Повезло, что кроме денег мама Сереги собирала ему бутерброды, которыми он любезно делился.

Накопления начали увеличиваться, но очень медленно. На третий месяц я понял, что так продолжаться больше не может. Надо было что-то придумать.

В то время у нас с Сережей было увлечение. После школы мы приходили ко мне домой делать уроки, а затем играли в настольный теннис. Для этого у меня был раскладной письменный стол, который мы ставили посреди комнаты. Вместо сетки использовали несколько видеокассет VHS – в итоге получался неплохой самодельный теннисный стол. Ракетки достались от старшего брата – оставалось только закупить шариков.

Мы рубились в теннис от души! Сначала мама немного ругалась, мол, стол портим, – но потом смирилась.

И тут я подумал, что раз уж нам с Серегой так нравится играть в теннис, то и другим это может быть интересно. Я предложил нескольким одноклассникам попробовать. Сказал, что для начала они могут поиграть совершенно бесплатно, а если им понравится, то смогут продолжать целый час всего за тридцать копеек (по пятнадцать копеек на челове-

ка). В результате они согласились.

Вечером мы пришли ко мне домой: я, Серега и еще два одноклассника. Парни немного поиграли и сказали: «*Это круто!*» В итоге они заплатили тридцать копеек и развлекались целый час.

Так мы получили своих первых клиентов.

Счастью не было предела.

Со временем моя комната превратилась в игровую площадку. Мы поставили стол по центру и даже не убирали его. Также подносили стулья, чтобы все могли разместиться. Очень быстро пошел стабильный клиентский поток. Мы сдавали стол на два-три часа в день после школы. Это приносило почти столько же денег, сколько мы вдвоем экономили на обедах. Срок покупки PlayStation сократился до приемлемых полутора лет.

Все шло очень хорошо. До определенного момента.

Наша общая касса вместе со всеми сэкономленными обеденными деньгами лежала в обычной пластмассовой копилке на самом видном месте. Все ребята видели, что деньги за аренду стола мы сразу же кладем туда. К тому же она открывалась очень просто и без особых усилий.

Мы слишком доверчиво относились к гостям и не подумали о безопасности. В один прекрасный день обнаружили, что большей части бумажных денег в копилке не стало. У нас была привычка: раз в месяц менять копейки на бумажные купюры, складывая их на дно копилки.

Именно эти деньги испарились.

Определить, кто и в какой день лишил нас накоплений, было невозможно. На тот момент к нам стали приходить не только одноклассники, поэтому расследование закончилось, так и не начавшись.

Конечно, мы всем рассказали о произошедшем, опросили ребят, которые к нам приходили, но все тщетно. Никто не признался в содеянном, и теннисную комнату пришлось закрыть. Вместе с ней накрылась наша мечта о покупке Sony PlayStation.

Помню, как я пришел домой со школы, сел на кровать и заплакал. Было очень обидно. Даже не потому, что все это время зря голодал, – а потому, что подлецом оказался кто-то из своих. Чувства выедали изнутри.

Но это жизнь. В глубине души я понимал, что нужно двигаться дальше. Хотя до конца не осознавал это. Только спустя годы я проанализировал ситуацию и все понял. Но тогда я был очень сильно расстроен.

Важные мысли

- Начать с идеей «потом что-нибудь придумаю» лучше, чем не начать вовсе.
- Несостоявшийся бизнес-проект может дать основу для другого более успешного проекта.
- Единомышленники помогают нам двигаться

вперед.

- Не пренебрегай безопасностью в бизнесе.
- Никогда не теряй веру.

Из нескольких бизнес-попыток выстрелит только одна

После школы я решил, что хочу приобрести техническую специальность, и поступил в Донбасскую государственную машиностроительную академию.

Основной причиной, по которой я поступил именно в этот вуз, было его спортивное оснащение. В то время спорт являлся одним из моих приоритетов, да и сейчас он продолжает оказывать на мою жизнь общее благотворное влияние.

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.