

АНДРЕЙ МАЙБОРОДА

12 ПРАКТИЧЕСКИХ ШАГОВ



К ЭФФЕКТИВНОМУ,
ЖИЗНЕСПОСОБНОМУ И
ПОЛЕЗНОМУ БИЗНЕСУ
ЗА ОДИН ГОД

Андрей Александрович Майборода
Дело по сердцу. 12
практических шагов
к эффективному,
жизнеспособному и
полезному бизнесу за один год

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=42923083
ISBN 9785449091888

Аннотация

Книга «Дело по сердцу» – практическое руководство от продумывания бизнес-идеи до первых продаж, составленное действующим предпринимателем. Чем она отличается от сотен других книг на эту тему? Подходом, в котором учитываются глубокие корни рода, предков предпринимателя и его истинных желаний.

Содержание

ISBN

6

Конец ознакомительного фрагмента.

21

**Дело по сердцу
12 практических шагов
к эффективному,
жизнеспособному
и полезному
бизнесу за один год**

**Андрей Александрович
Майборода**

© Андрей Александрович Майборода, 2019

ISBN 978-5-4490-9188-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero
Андрей Майборода



Двенадцать практических шагов к эффективному, жизнеспособному и полезному бизнесу за один год

Андрей Майборода. Дело по сердцу. Двенадцать практических шагов к эффективному, жизнеспособному и полезному бизнесу за один год.

Электронное препринтное издание

ISBN

Развить свой бизнес хотят очень многие, а добиваются успеха единицы. Дело не только в силе вашего желания. Очень важны методы, которые вы используете, чтобы придумать бизнес-идею, спланировать проект, эффективно начать реализацию.

Этому научили меня мои родители: чтобы построить свое дело, нужно представить его как дом. Чтобы здание было долговечным, нужно найти для него правильное место и правильно его спроектировать. Так же и новому бизнесу нужно свое место под солнцем, свои уникальные особенности и свой четкий план действий. Книга «Дело по сердцу» – практическое руководство по созданию жизнеспособного полезного бизнеса и часть учебного комплекса, который вы можете использовать, чтобы создать и начать дело, которое будет вам по душе. В этой книге вы найдете исчерпывающий ответ на вопрос «как сделать свой бизнес», ответ, данный практиком, применившим всё это на своем деле. Останется только захотеть!

Книга предназначена начинающим предпринимателям и широкому кругу лиц, интересующихся вопросами создания своего дела любого масштаба и любой тематики.

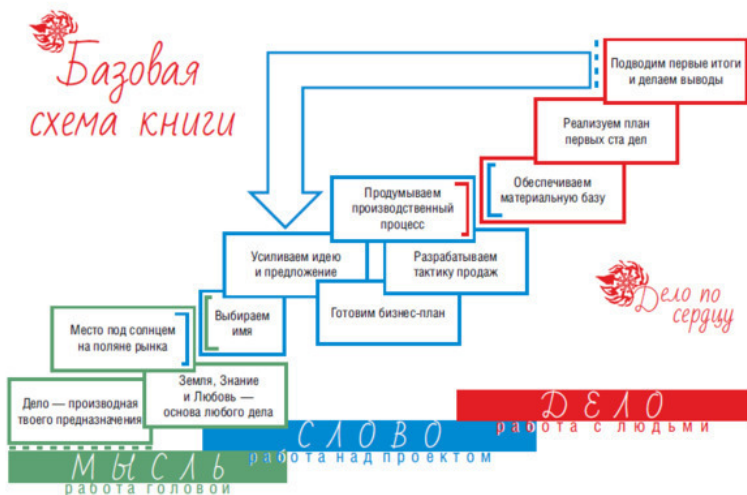
Корректор: Ridero

Иллюстрации: А. Маркова

Оформление: А. Чистопашин

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами без письменного разрешения владельца авторских прав.

*Эту книгу
с благодарностью посвящаю
моему достойному роду
Майбородам, Беловым, Плаксиным, Тютневым,
Люлюшиным,
нашим потрясающим предкам,
нашему удивительному и талантливому русскому народу*



Содержание

Вместо предисловия: пять за и четыре против начала своего дела

Шаг 1. Твое дело – производная твоего предназначения

- 1.1. Тема бизнеса – производная предназначения
- 1.2. Отличия хорошего бизнеса от великого
- 1.3. Ваш индивидуальный предпринимательский микс
- 1.4. О лисах и ежах

Шаг 2. Земля, Знание и Любовь – основа любого дела

- 2.1. Земля

2.2. Знание

2.3. Любовь

Притча о тринадцати бессмысленных бизнесах

Шаг 3. Место под солнцем на поляне рынка

3.1. Поляна рынка

3.2. Матрица БКГ

3.3. Формулирование бизнес-идеи

3.3.1. Волшебный вопрос «почему»

3.3.2. Поиск от потребителей

3.3.3. Поиск от отрасли клиента

3.3.4. Поиск от ценности

3.4. Вопрос «что если»

3.5. Проверка противоположностью

3.6. Обобщаем все сгенерированные вами идеи

3.7. Не торопитесь

3.8. Сухой остаток – текстовое резюме идеи

Шаг 4. Выбираем имя

4.1. Принципы выбора названия бизнеса

4.2. Лист мозгового штурма

4.3. Общая анкета проверки имени на прочность

4.4. Анализ семантического состава

4.5. Карта эмоционального восприятия имени

4.6. Делаем выбор

Шаг 5. Прокачиваем модель. «Стратегическая канва» и «четыре важных вопроса»

5.1. Стратегическая канва

5.2. Усиленное УТП

5.3. Усиливаем конкурентные преимущества

5.4. Проверка конкурентной стратегии по Портеру

5.5. Проверка «концепции ежа» (Дж. Коллинз)

5.6. Тест «Провал»

5.7. Карта запасных аэродромов

5.7.1. Запасные сегменты рынка

5.7.2. Мои альтернативные продукты

Шаг 6. Готовим бизнес-план действий

6.1. Описание бизнес-идеи: модель «Ромашка»

6.2. Старый добрый SWOT

6.3. Проверка ГРОЗА

6.4. Моя «печка» на первый год

6.5. Моя «печка» через первый год

6.6. Первый прогноз воронки продаж

6.7. Мой первый бюджет доходов и расходов

6.8. Мой первый прогноз рентабельности

6.9. Моя финансовая цель и план продаж

Шаг 7. Заточиваем оружие. Тактика продаж

7.1. Состав тактики продаж

7.2. Описываем тип компании, кому предлагаем наши услуги/продукты

7.3. Обозначаем возможных конкурентов в сегментах

7.4. Определяем оптимальные контактные лица в компании:

7.5. Готовим ценностные сообщения

- 7.6. Анализируем ценность наших услуг/продуктов для лиц, принимающих решения
- 7.7. Детально прописываем пошаговый порядок действий
- 7.8. Собираем типичные возражения и ответы на них
- 7.9. Определяем риски при завершении сделки и меры для их профилактики

Шаг 8. Смазываем шарниры и узлы. Регламент производственного бизнес-процесса

- 8.1. Бережливый стартап, или Правила живучего бизнеса
- 8.2. Мой первый регламент техпроцесса
- 8.3. Перечень ваших документов

Шаг 9. Осматриваем ресурсы и формируем план затрат. Ведомость «Мои ресурсы»

- 9.1. Ведомость «Мои ресурсы»
- 9.2. Семь способов доставания полезных вещей
- 9.3. Мой «План десяти важных дел»
- 9.4. Здоровая финансовая генетика

Притча о Шелковом коммерсante

Шаг 10. Начинаем действовать. План первых ста дней

- 10.1. План первых ста дней
- 10.2. Сможете ли вы добежать до туалета
- 10.3. Семь советов для повышения личной эффективности

сти

Шаг 11. Делаем первую отсечку. Мои первые успехи и неудачи

11.1. Оценка «Плана первых ста дней»

11.2. Оценка продукта

11.3. Оценка воронки

11.4. Оценка результатов продаж

11.5. Оценка затрат

11.6. Шесть распространенных ошибок при начале своего дела

11.7. Проверка и закладывание фундамента дела на тысячу лет

11.8. Моя «Работа над ошибками»

11.9. Как бывает, когда не делаешь работу над ошибками

Шаг 12. Планируем будущее. Волшебное слово лидера

12.1. Волшебное слово лидера

12.2. Руководитель высшего уровня

12.3. Как выбирать партнеров

12.4. (Пред) видеть равно побеждать

Древо главных идей книги

Поиск по книге

Предпринимателю-первогодке – рекомендации по личному развитию

Кейсы, которые легли в основу этой книги

Люди, которые вдохновили и помогали писать эту книгу

Благодарности автора

Об авторе

О компании GreenBusiness

Вместо предисловия: пять за и четыре против начала своего дела

Свое дело – это возможности, которые налагают ответственность, и чем больше возможности, тем больше ответственность. Такой формулой можно охарактеризовать, как бизнес меняет жизнь своего владельца.

Я запустил свой бизнес в тридцать три года и прошел путь от наивного новичка, подающего надежды, до владельца первого в России SPO-агентства с семизначным рублевым оборотом в год. Эти три года коренным образом изменили мою жизнь. Я обедал с представителями российских компаний из списка топ-10, принимал участие в реализации государственных программ, давал интервью. Я похудел на двадцать килограммов, женился, открыл для себя йогу, был в потрясающих местах этой планеты, избавился от долгов, научился наслаждаться жизнью, познал иной уровень комфорта. В то же время ради дела я нередко не спал ночами, работал без выходных, читал без перерыва и полностью пересмотрел собственную самооценку от «я в принципе знаю всё необходимое, чтобы сделать бизнес» к «оказывается, я не умел ничего и, слава богу, научился основам».

Мне хочется дать вам инструмент, с помощью которого вы выстроите прибыльный и конкурентоспособный бизнес, избежав многих ошибок, сделанных мной и тысячами дру-

гих предпринимателей по всему миру. Но сначала мне хотелось бы дать трезвую оценку плюсов и минусов запуска бизнеса для вашей жизни, ведь если вы думаете, что это будет легкая прогулка за большими деньгами, то вы сильно заблуждаетесь. Один из наиболее авторитетных экспертов в мире по вопросам малого бизнеса Майкл Гербер в своей книге «Малый бизнес: от иллюзий к успеху» (E-Myth Revisited) говорит, что главное условие, при котором малый бизнес развивается, – постоянный выход владельца из зоны своего комфорта. Вы постоянно будете *еще чего-то* не знать, и вам постоянно нужно будет работать – над собой и над вашим делом.

Если вас привлекает этот путь, задумайтесь. Вот четыре серьезных аргумента против.

Первый аргумент против. Вам придется невероятно много работать и еще больше учиться. Одновременно. Самое грустное, что у вас не будет начальника, вас никто не будет «пинать», если вы будете халтурить, и не перед кем будет оправдываться, что «не получилось». Ответом на ваше «не получилось» будет баланс счета – суровый, молчаливый и беспристрастный. Вы будете работать 16 часов в сутки, и если у вас легкомысленная подружка, возможно, она от вас уйдет. В общем, придется пахать.

Второй аргумент против. Вам придется привыкать к новой финансовой реальности. Довольно часто при открытии бизнеса основателю везет, и у него появляется пара

первых заказчиков, которые дают ему возможность прожить и как-то развивать бизнес. Однако запуск бизнеса и сразу миллионы – таких историй я ни разу не видел своими глазами. Если до своего дела вы работали наемным руководителем, ваши личные доходы могут существенно уменьшиться. Если у вас есть потребительский кредит, будет еще сложнее, ведь придется напрячься и срочно его погасить. В общем, в первый год вы вряд ли будете шиковать.

Третий аргумент против. Все ваши представления о друзьях, бывших коллегах и людях серьезно изменятся. Просто вы были на равных с коллегой из другой крупной компании, но почему-то теперь вы – частный предприниматель со скромным доходом, а он – менеджер крупной компании, смотрящий на вас свысока. Вы попытаетесь работать с кем-то из ваших друзей и с большой вероятностью потеряете эту дружбу. Это потому, что вы будете иметь неверные ожидания о качестве услуг этого человека. И вообще, вы поймете, что люди не готовы умирать за ваш бизнес, пока им четко не объяснишь, чего вы от них хотите, как этого добиться по шагам и что они получают за достижение цели. В общем, вы можете потерять кого-то из друзей.

Четвертый аргумент против. Пути назад не будет. Если вы работали коммерческим директором, если вы запустите свое дело и если оно прогорит в первый год, то вам сложно будет вновь найти работу коммерческим директором. На каждом собеседовании вам будут задавать вопрос: «Ес-

ли вы успешный предприниматель, зачем вы хотите вновь стать коммерческим директором?» А главное, ваша совесть и чувство собственного достоинства будут против возвращения на шаг назад. Вам придется либо одержать победу, либо потерпеть оглушительное поражение и навсегда уйти из сферы, в которой вы сейчас находитесь. В общем, будет настоящая битва.

Серьезные аргументы, над которыми обязательно нужно подумать. Когда они будут срабатывать, вам будет больно, как было больно мне. И когда вы их пройдете, вы станете другим человеком.

Если же вы, читая эти строки, поняли, что «бизнес – не для меня» и можно неплохо жить и не имея своего дела, то вот пять аргументов за то, чтобы изменить свое мнение.

Первый аргумент за. Качественно иной уровень заработка. Когда вы работаете на кого-то, миллион – запредельная сумма. Для предпринимателя это просто деньги, которые пришли к нему и которые он потратил уже несколько раз.

Второй аргумент за. Качественно иной уровень жизни. Вы будете выглядеть лучше других, одеваться лучше других, заниматься здоровьем и уходом за собой и будете получать от этого кайф.

Третий аргумент за. Открытые двери. С удивлением вы обнаружите множество возможностей, которые раньше были для вас закрыты.

Четвертый аргумент за. Постоянный личностный рост. Так быстро, как в ваши первые два года, вы не будете учиться никогда. Это прекрасное время, которое вы будете вспоминать как одно из самых замечательных периодов в вашей жизни.

Пятый аргумент за. Реализация вашего предназначения. Большинство людей умирают, не поняв, в чем было их предназначение, и не реализовав его. Вы сами выберете, чем заниматься, и добьетесь успеха.

Надеюсь, этими пятью пунктами мне удалось изменить точку зрения скептика и пробудить в нем желание попробовать. Надеюсь, эти строки еще больше укрепили энтузиаста открыть свое дело.

В этой книге более ста страниц. Невероятно много. Невероятно много полезной информации для проектирования бизнеса, который принесет вам успех.

Эту книгу нельзя читать по диагонали, ее нужно применять от корки до корки. В книге приведены многие известные и работающие инструменты, применяющиеся для проектирования бизнеса по всему миру и известные в России.

В этой книге приведены примеры реальных успешных российских малых и средних компаний, которые в разное время консультировал автор.

И последнее, но, возможно, самое важное.

В середине XX века Мохандас Ганди личным примером начал в Индии движение уличного ткачества. Он раздавал

простым людям простые прялки и повсеместно учил на них работать, чтобы сделать экономически бессмысленным экспорт дорогого английского текстиля в свою родную страну и чтобы благодаря ткацкому делу повысить личный доход каждого индийского гражданина. Сегодня благодаря усилиям Ганди Индия превратилась из отсталой феодальной страны в одну из крупнейших экономик мира.

Этой книгой я преследую ту же цель для своей страны.

Просто мы, россияне, возможно, займем первое место в мире.

Андрей Майборода

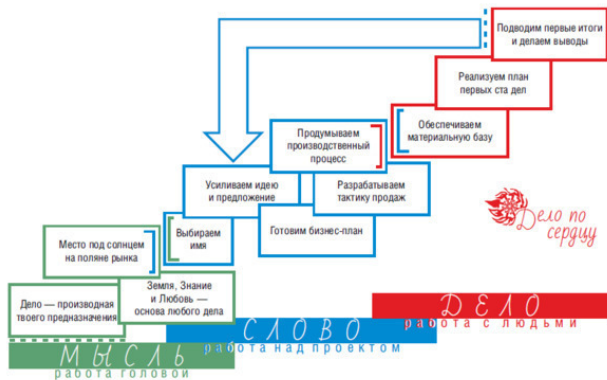
27 апреля 2015 года

Поезд Мурманск – Санкт-Петербург

Шаг 1. Твое дело – производная твоего предназначения

#великие_компании #предрасположенность

#предпринимательский_микс



– Долгое время существовала иллюзия, что любой человек может заниматься любым бизнесом, а главная суть бизнеса – просто зарабатывать деньги, – говорил я, отхлебывая из чашки вкусный горячий цикорий. – Человек действительно может всё, если очень захочет, вот только захочет ли? Каждому из нас суждено заниматься чем-то своим, и чем именно нужно заниматься, подсказать может только собственное сердце.

Юный и энергичный молодой человек 23 лет по имени Виталий смотрел на меня взглядом, в котором читалась смесь дерзкого вызова, недоверия и интереса. Его выующиеся волосы отражали лучи света и, казалось, сами излучали их.

Виталий явно ожидал услышать от бизнес-тренера что-то другое, например, про внеконкурентный бизнес, про ульти-

мативное УТП, ну или хотя бы про хакинг роста.

– А как же курсы «Молодо-зелено»? – Виталий назвал известный бренд. – Вот они говорят, что вы можете запустить любой бизнес, а они научат делать его прибыльным.

– Всё так. Прибыльным можно сделать почти любое дело, но сделать его прибыльным и успешным на практике удастся разным людям. Например, если ты с детства любил резбу по дереву, ты сможешь развить лучшую в городе компанию по изготовлению мебели на заказ или по архитектурной реставрации. А если ты с детства сидел с компьютером, то, скорее всего, выдающаяся мебель у тебя не получится. Твое сердце подскажет.

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.