

О МАЛЬЧИКЕ, КОТОРЫЙ ЛЮБИЛ МЕНЯТЬСЯ

или старый путь к новым бизнесам



Михаил ГРУЗДЕВ

Постоянный ведущий рубрики «УСПЕХ В БИЗНЕСЕ» Управляющий тематическим порталом «Как стать богатым без особых усилий?» www.rich-smelt.blogspot.com

Да, сейчас всё можно купить, но вспомним кота Матроскина: "Чтобы продать что-нибудь ненужное надо сначала купить что-нибудь ненужное, а у нас денег нет." Однако, ресурсы вокруг всегда есть, надо лишь их увидеть и придумать, как использовать.

Вот небольшая выдержка из трёхчасового разговора с неким человеком, который входит... ну, скажем в ТОП-1000 российского бизнеса. Кто-то может, знает его, даже лично, а уж по телеку его видели, наверное, все. Правда, как общественного деятеля, а не как прожженного дельца. Ну, внешняя форма бывает разной и часто скрывает внутреннюю сущность.

Итак, жил-был давным-давно обыкновенный мальчик, который, кроме всего, очень любил меняться. Ну, марками, значками, этикетками спичечными, фотками кумиров тогдашних... А практический ум уже тогда преобладал над эмоциями. И не понимал мальчик ентот, как это можно за какой-то маленький и ненужный кусочек бумаги отдать так много чего-то очень нужного и практичного.

Детство прошло, затем юность, социализма не стало. Покрутиться изрядно пришлось, чтобы выжить, но уроки детства не забыл. Даже сегодня, в мире чистотана и мерки всего и вся на деньги, точечный, удачно подготовленный и вовремя проведённый обмен чего-то "очень ненужного" на "позарез кому-то нужное" даёт такой "подъём", что не воспользоваться этим просто преступление и тяжкий грех в одном флаконе.

Вот просто интересные факты бартерных обменов из жизни этого человека.

1. Началось всё с малого. Сначала на соседях своих попоробовал... по квартире. Давно куплен уже огромный, в полдны телевизор, а смотреть его некогда. Место перед телевизором на время популярного (у пожилой соседской четы) сериала было обменено на... мелкие хозяйственные работы (типа уборки квартиры). Нанятая домработница уволена, телевизор окупался чуть менее года. Дальше, естественно, прибыль приносил. Работает система!

2. Вроде и много денег у владельца бизнеса своего, но это как посмотреть! Коттеджик в Замкадье (ближнем Подмошкье) вот обиходить бы надо... Ну, ландшафтный дизайн сотворить. Вызвал спе-

циалистов из столицы. С одной фирмы, с другой... Да что, сговорились что ли? Деньги есть, но жаба душит, отдать за посадку цветочков и деревьев разных стоимостей нового автомобиля. В результате был найден дизайнер, который за создание сайта и раскрутку его в Интернете согласился сделать план и дать рекомендации. Обошлось всё с привозом-отвозом, пьянкой и т.д. долларов в 150. А садик получился - загляденье, не чета соседским. Сайт сварганил сидамин фирмы за зарплату, которую он и так получает. И решил тогда мальчик, ставший дядей уже лет под 40, попробовать и в бизнесе делать всё... не так, как все.

3. А что если меняться? Не без денег (как без них), и не очевидное - "песок на цемент", а вообще что-то, что впрямую никто никогда не менял и менять не будет. Например, брать товар в обмен на... поиски клиентов на этот же товар. Или товар в обмен на услуги.

Начал с мелочи. Вот, например, подарки. 23 сентября - у мужиков куча ручек, блокнотов, портмоне... У женщин-бизнесвуменшей на 8 марта куча косметики да парфюмерии дорожущей но, как правило, ненужной. На Новый год опять же... Дни рождения даже у очень богатых и недоступных человек бывают, а дарят, как правило, всякую дрянь. Собирал этот "хлам" сначала сам, сделал анализ рынка, потом людей подключил, зарегистрировал фирму соответствующих услуг, далее люди сами в фирму понесли "что-нибудь ненужное". А перед праздниками наборот, приходили за "эксклюзивом". До сих пор эта фирмочка процветает.

4. Так... А если о нематериальном подумать. Вот если менять виртуальное нечто, на что-то материальное. Например, раздаёт фирмы в качестве поощрения сертификаты разные на фитнес, лейнбол и всякие боулинги... А большинство трудящегося народа именно то, что дают не надо. Ну, не любит человек шарик катать, а любит пострелять себе подобных на полигоне из пулчек. Быстро создан сайт в Интернете где можно за небольшую плату поменять ненужный сертификат на "что-нибудь более нужное". Нанятые мальчики пробежались по разным клубам, сделали начальную рекламу, а дальше "сарафанное радио" сработало. Вот ещё прибыль в дядечкину копилку.

5. Дальше соображаем... Хорошо бы взятки всяким нужным людям государственным на деньги платить, а то тебя же и подставят. Мухой, негласным порядком, сделаны всем ключевым государственным фигурам анонимные кошелечки электронные. Частным порядком, нанятым паренком. Не для взятки, нет, что

"Свои способности человек может узнать, только попытавшись применить их на деле."
Луций Анней Сенека, философ, поэт, государственный деятель.

Ресурс для использования можно найти не только с помощью денег, но и с помощью умных мыслей. Причём, второй путь гораздо предпочтительнее - если деньги имеют способность быстро кончаться, то привычка думать умные мысли со временем лишь развивается, позволяя генерить те же деньги в более и более эффективно.

принципу "ты мне, я тебе" и цену на "что-нибудь нужное" во время переговоров будущих сбить.

А на фирму заказы потекли государственные...

6. Дальше больше... Что нужно начинающим бизнесменам, с которых и взять-то нечего? Правильно, офис. Денег у них пока нет, сколько чего стоит тоже не знают. А что есть? Зато есть навыки, нужные и свежие идеи. Задача "как это применить" посложнее примитивного: "шифер на цемент". Подход индивидуальный нужен. И вот стратегия: чувак богатенький оплачивает офис, а ребята на него работают бесплатно какое-то время... Также бартер своеобразный с подъемом немереным.

7. Но так теперь, когда схема отработана, каждый может... Интереснее работать не со всякой мелюзгой, а с тем, что нужно олигархам и топ-политикам. Выходим к этим уважаемым людям, пока местного значения. А что для таких людей важно? Статус! Ведь такой человек должен реноме поддерживать, а меняется всё так быстро. А что нестатусным стало, то почти даром отдаётся. Рынок не миллиардный, но всё же... Здесь главное не деньги, а связи! С такими людьми такого наворотить можно, даже подумать страшно. Да и слухи в "узких кругах" с быстрой молнии разлетаются и, вот, заказы уже пошли на профильные услуги фирмы. Выполняются они "бизнесменами", что за аренду офиса заплатить не могут. А нужные связи во все времена ценились, и сейчас, цены не потеряли, а наоборот, приобрели. Даже в наше технологическое время. Также бартер своеобразный. Возможность в любое время позвонить нужному человеку ох как выручает иногда! И подарок, умело преподнесённый ключевому человеку в организации нужной!

8. Дальше идём. Корпоративки. Расходы регулярны и чаще всего бездарны. А что если "домашнюю атмосферу" на фирменном празднике создать. Продукты с рынка привезти, а сотрудницы сами готовят не хуже французских поваров. Да и "затейников" профессиональных оплачивать не надо, если свои таланты искать. А если ещё и соревнования разные расшодов), так и вообще народ в лепёшку расшибётся. А бартер тут где? А вот где. Почему бы не провести мастер класс для руководителей других фирм: "как проводить корпоративки по-новому". Можно даже бесплатны. А потом действовать по



9. Дальше по сторонам смотрим... Почему бы аренду офисов, производства и других помещений оплачивать не деньгами, а высокотехнологичной продукцией. Естественно, своего же производства. Даже частичная оплата сэконоит достаточное количество наличности. Скажете, дураков сейчас нет! А может, искали плохо?

10. Так. Высокие технологии вещь затягивающая. Создание, обслуживание, продвижение корпоративных Интернет-сайтов если пока не самая конвертируемая валюта, но затраты копеечные. Есть над чем подумать.

11. А сколько знаний нужных накапливается в головах сотрудников и никогда не документируется? Никто не считал никогда, но до фиги, это точно! Так... Если есть возможность, распахиваемся своими работниками, сдаём их в аренду. И денег экономим, и знания из головы специалистов в организациях чужих вытаскиваем. Особенно, если своих научить навыкам разведывательной деятельности "в стане врага". Да, потерять такого специалиста жалко будет, но так, а служба безопасности на что?

12. Кстати о службе безопасности. Также расходы немалые. Охрана и денег стоит, и сама вооруж, если возможность, даже малейшая, будет. А что если и охрану подключить не просяживать деньги, а зарабатывать? Соседское добро охранять тоже, а оплату брать не деньгами, а продукцией - товарами и услугами этих "соседей". Кстати, соседи сами теперь службу безопасности контролируют, ведь они её оплачивают. Частично. А кому продать товар их, это наша забота.

И протчая, протчая, протчая... И для чего я рассказывал всё это? А для того, чтобы и у Вас думалка развивалась. Повторюсь, не всё в бизнесе деньги решают, не всё! Далеко не всё. А вот мозги и связи - все!

3 ловушки своего бизнеса



Оксана ГАФАЙТИ

независимый консультант по развитию бизнеса и личностному росту www.mindspace.ru Написать автору: go@mindspace.ru

"Обрести личную свободу, начать зарабатывать столько, сколько хочешь, раскрыть свой потенциал на 100%" - звучит, и правда, заманчиво, особенно на фоне субсидий, обещанных государством начинающим бизнесменам.

Не хочется гнуть краски, но все эти доводы о личной свободе, финансовом изобилии и самореализации не более чем ловушки, особенно для тех, кто строит свой бизнес с нуля. И мне хочется, чтобы Вы в них не попадались. Свой бизнес - это хорошо, но только при сознательном выборе и ответственном подходе. Впрочем, давайте обо всем по порядку.

Ловушка 1. Свой бизнес – это личная свобода

Если Вы хотите обрести личную свободу, то собственный бизнес Вам ее не даст, по крайней мере, сразу. О свобод-

ное последнее время вокруг предпринимательства слишком много шума и нездорового романтизма. Собственный бизнес превращается в новомодный тренд, а иметь свое дело становится престижно.

ном графике и работе под настроение придется на время забыть - первый год Вы будете работать, как одержимый, без выходных и праздников.

У Вас не останется времени ни на друзей, ни на близких, и Ваш бизнес станет серьезной проверкой не только для Вас, но и для Ваших отношений.

Поначалу Вам самому придется выполнять всю или большую часть работы: Вы будете не владельцем бизнеса, а, скорее, наемным сотрудником с той только разницей, что наняли себя сами. И по сравнению с любым специалистом, работающим по найму, Вы окажетесь в менее выгодном положении. В отличие от него, у Вас не будет никаких гарантий.

Как сладкий сон Вы будете вспоминать то время, когда трудились "на дядю" с девятью до шести, сидели на оплачиваемом больничном и отправлялись в заслуженный отпуск.

Далеко не все начинающие бизнесмены проходят испытание ненормированными трудовыми буднями. Многие сдаются раньше, чем их компания отметит первую годовщину. Чаще всего причина столь быстрого выгорания заключается в том, что предприниматели не увлечены процессом и слишком нацелены на результат.

Единственный способ избежать этого - найти занятие по душе и сделать его собственным бизнесом. Увлеченный предприниматель не знает усталости и никогда не сдаётся. В своем бизнесе он не видит угрозу личной жизни - его дело и есть часть его жизни. Именно это оберегает его от разочарований и дает мощный стимул для преодоления финансовых трудностей.

Ловушка 2. Свой бизнес – это финансовая свобода

Независимо от того, начнете Вы бизнес с нуля или с начальным капиталом, у Вас не будет финансовой свободы. Первое время Вы будете считать каждый рубль, борясь за место на рынке для Вашей компании. И хорошо, если через полгода Ваш бизнес выйдет на окупаемость.

Далее, если Ваша цель - превратить бизнес в актив, полноценно работающий на Вас и без Вашего участия, то все свободные деньги Вы будете вкладывать в дело. А вместе с развитием бизнеса будет расти и уровень Вашей финансовой, личной и социальной ответственности.

У Вас будет болеть голова не только о том, как обеспечить себя, но и как оплатить содержание офиса, рекламу, налоги и прокормить сотрудников. Догодайтесь, кто в Вашей компании будет получать зарплату в последнюю очередь? Пока Ваш бизнес поднимается с колен - это всегда будет Вы.

А когда кто-то из Ваших сотрудников будет получать зарплату больше Вашей, у Вас неизбежно возникнет ощущение, что Вы создали не бизнес, несущий ту самую финансовую свободу, а организовали себе рабочее место, причем не на самых выгодных условиях.

Для того, чтобы это изменить, Вам потребуется пересмотреть свое отношение к бизнесу и к тому, что Вы хотите от него получить.

Вам придется научиться доверять своим сотрудникам и избавиться от привыч-

ки делать все самому, потому, что лучше Вас с этим никто не справится. Правда, данное требование справедливо лишь в том случае, если Вы хотите, чтобы Ваш бизнес работал на Вас, а не наоборот.

Ловушка 3. Свой бизнес – это возможность самореализоваться

Сколько начинающих предпринимателей верит в то, что собственный бизнес даст им возможность состояться в профессиональном плане? Уж там-то не будет нелепых регламентов, карьерных ограничений и невидимого начальника.

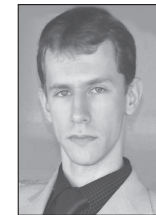
Все верно, в своем бизнесе Вы сами себе будете начальником. Начальником, но не специалистом, над которым нет начальника, а это большая разница.

Каким бы квалифицированным специалистом Вы ни были, придя в свой бизнес, Вы не сможете полноценно заниматься тем, что так хорошо знаете и умеете. Все Ваше время будет уходить на решение организационных вопросов, общение с сотрудниками, маркетинг и планирование.

В своем бизнесе Вы сможете реализовать только как управленец, используя свои профессиональные знания и опыт для обучения сотрудников. Для того, чтобы создать эффективный бизнес, Вам понадобится найти лучших людей и вырастить сильную команду. А это потребует сил, терпения, жизненной мудрости и умения работать с людьми.

И если Вы готовы посвятить себя общению и работе с людьми, то в Вас, безусловно, живет талантливый и прогрессивный руководитель. В противном случае, есть риск превратиться из ценного специалиста в посредственного руководителя. Но выбор всегда остается за Вами.

КРУТЫЕ ИДЕИ



Олег ШАЛОМАНОВ

автор журнала бизнес-идей Cool Idea, зам. начальника отдела трейд-маркетинга компании "Спектрор" Постоянный ведущий рубрики «Cool Idea» Электронная версия: www.coolidea.ru

Светящиеся шнурки

Человек - удивительное животное. Он хочет ощущать себя частью какого-то общества и одновременно выделяться из него. Нет, даже не лидерствовать, а просто быть заметным. "Коварные" маркетологи, убеждая в рекламе покупать свои массовые товары, это называют "демонстрировать свою индивидуальность". Вот еще один продукт, призванный сделать кого-то заметным в толпе - светящиеся шнурки.

Расчет делается, прежде всего, на молодежь, любящую посещать клубы и гулять по ночному городу. Эта категория людей запросто может счесть светящиеся шнурки самым необходимым аксессуаром, способным заткнуть за пояс владельцев автомобилей с неонов под днищем или на колесных дисках.

Люминесцентные шнурки светятся от воздействия электричества, потому им для питания необходимы батарейки. Также есть определенное неудобство в необходимости электронного блока, управляющего подсветкой (включением и выключением, мерцанием). Сами светящиеся шнурки вряд ли способны туго завязываться, потому на беговых кроссовках они беспо-

лезны, а вот для образа гламур-хип-хоп-стайл вполне годятся.

В зарубежном интернет-магазине www.laserlaces.com светящиеся шнурки продаются по \$15 за пару. Прав-



да, к этой сумме еще надо прибавить стоимость доставки (в Россию и Украину это \$21 при количестве изделий в заказе до 4 штук). В наличии шнурки самых разных цветов. При покупке оптовых партий предоставляются скидки.

Фото на аватар

Часто позиционирование привычной услуги на какую-то выделенную группу людей и для какого-то узкого применения ее результатов может стать новым направлением в бизнесе. Фотограф из Миннеаполиса Ной Вольф (Noah Wolf), оценив количество пользователей социальных сетей, решил, что им наверняка захочется профессиональное фото для аватаров и за умеренную плату начал таквое делать.

Сейчас через социальные сети (Facebook, Twitter, ВКонтакте, Одноклассники и т.д.) не только зарабатывается репутация, но иногда и находится новая работа. Чтобы производить должное впечатление на публику (у каждого свое понятие должного), фотография на аватаре нужна "правильная" - кадры с томным взглядом на кровати с фоном из советского ковра или с голым торсом на турецких песках не пойдут. Следовательно, есть спрос на хорошую портретную съемку.

Ной Вольф для массового покрытия такой большой части его родного штата, как пользователи социальных сетей, назначает один день в неделю, на который записываются клиенты для съемок на аватары. За скромные \$79 без налогов, клиент получает консультацию по образу на будущем снимке, фотосъемку, советы по выбору самых лучших кадров и один отретушированный и обработанный файл для последующего использования во всемирной паутине. За дополнительную плату можно получить больше, чем один файл.