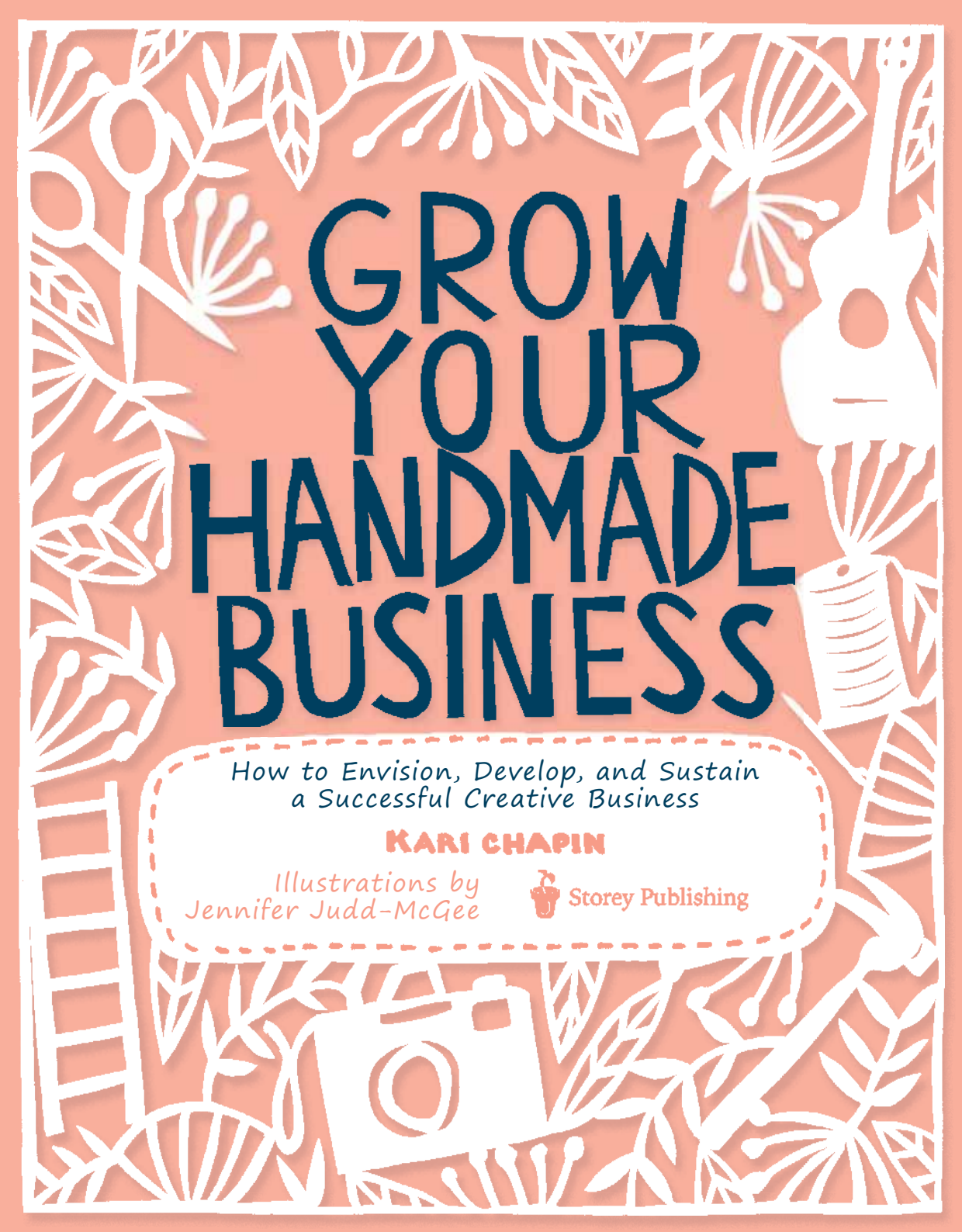




КАРИ ЧАПИН

HAND MADE

Придумай и сделай
бизнес своими руками



GROW YOUR HANDMADE BUSINESS

*How to Envision, Develop, and Sustain
a Successful Creative Business*

KARI CHAPIN

*Illustrations by
Jennifer Judd-McGee*



Storey Publishing



HAND MADE

Придумай и сделай
Бизнес своими руками

КАРИ ЧАПИН

Иллюстрации Дженнифер Джадд-Макги
Перевод с английского Иделии Айзятуловой

Москва
«Манн, Иванов и Фербер»
2015

УДК 658.5
ББК 65.290.31
Ч-19

Издано с разрешения Storey Publishing, LLC

Чапин, Кари

Ч-19 Handmade: придумай и сделай бизнес своими руками / Кари Чапин ; пер. с англ. Иделии Айзятуловой. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2015. — 272 с.

ISBN 978-5-00057-485-0

Как открыть успешный бизнес, в основе которого ваша мечта или хобби? В этой книге вы найдете необходимые знания и рекомендации о том, с чего начать, какую выбрать бизнес-модель, а также узнаете об основах бизнес-планирования, тайм-менеджмента, бюджетирования и профессиональной поддержке. Многочисленные примеры handmade-предпринимателей подскажут ценные идеи по реализации вашей мечты.

Книга подходит для творческих людей, желающих сделать полноценный, осмысленный и прибыльный бизнес из своего увлечения.

УДК 658.5
ББК 65.290.31

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая фирма «Вегас-Лекс».

VEGAS LEX

ISBN 978-5-00057-485-0

© 2012 Kari Chapin
© Перевод на русский язык, издание на русском языке, оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2015



Всем, кто меня окружает.
Мы делаем это вместе.
Слава богу

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение 9
Творческая группа 17

ЧАСТЬ 1: ПУТЬ К МЕЧТЕ

ГЛАВА 1: ПРИДУМАЙТЕ БИЗНЕС ВАШЕЙ МЕЧТЫ 26

Каким должен быть ваш идеальный бизнес? X
В каком направлении движется бизнес вашей мечты?

ГЛАВА 2: ОСНОВЫ БИЗНЕСА МЕЧТЫ 36

Хобби или бизнес? X Где вы сейчас
и куда движетесь? X Вперед и вверх

ГЛАВА 3: РАБОТА НАД СВОЕЙ МЕЧТОЙ 42

Бизнес — это работа. Очень много работы X
Представьте себе идеальный рабочий день X
Внимание к чувствам X Почему вы занимаетесь
бизнесом? Сформулируйте свою миссию

ГЛАВА 4: ВНИМАНИЕ И ЗАБОТА 58

Просто скажите «нет!» X Кому это надо? Вам! X
Дела семейные X Устройте себе творческий отпуск

ГЛАВА 5: НАМЕРЕНИЯ И ЦЕЛИ 69

Будьте честными с собой X Определите свои цели X
Цели и намерения X Ставьте перед собой разумные цели X
Контролируйте свои цели и намерения

ГЛАВА 6: КРИТЕРИИ УСПЕХА 85

Измерьте свой успех X Как выглядит успех? X

Подсчитывайте успех шаг за шагом

ГЛАВА 7: ЗОВИТЕ НА ПОМОЩЬ! 92

Скажите громко и гордо: «Помогите!» X

Менторы: ваши бизнес-гуру X Ваш личный совет директоров X

Создайте «мозговой трест»

ЧАСТЬ 2: ПЛАНИРОВАНИЕ ДЛЯ УСПЕХА

ГЛАВА 8: ВИДЫ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ 114

Понятие бизнес-модели X Начинайте свой бизнес дома X

Аренда офиса или студии для работы X Аренда витрины

и работа в магазине X Дополнительная прибыль

ГЛАВА 9: ПРЕДВАРЯ БИЗНЕС-ПЛАН 129

Что такое бизнес-план и почему он вам необходим? X

Основы бизнес-планирования X Как и почему

ГЛАВА 10: ВЫ УПРАВЛЯЕТЕ СВОИМ ВРЕМЕНЕМ

ИЛИ ОНО ВАМИ? 142

Тайм-менеджмент X Держите список дел под контролем X

Управлять временем проще, чем вы думаете

ГЛАВА 11: КОСТЯК БИЗНЕС-ПЛАНА 154

Резюме проекта X А кто вы такой, собственно? X

Список элементов бизнес-плана

ГЛАВА 12: ЗНАЙТЕ СВОЙ РЫНОК (ИЛИ МАРКЕТИНГ) 163

Знайте свое дело X Целевой рынок — что это?

ГЛАВА 13: СВЕСТИ ВСЕ ВОЕДИНО: СОСТАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВОГО ПЛАНА 171

Подсчет инструментов X Маркетинг и реклама X

Маркетинг в СМИ

ГЛАВА 14: ЧТО ВЫ ДЕЛАЕТЕ И КАК?
ВАЖНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПЛАНА 181

На старт, внимание, производство! ✕

Лицензирование

ГЛАВА 15: ДЕНЬГИ, ДЕНЬГИ, ДЕНЬГИ 189

Это только цифры ✕ Цифры — это мы ✕ Финансовый словарь

ГЛАВА 16: БЮДЖЕТЫ И БЮДЖЕТИРОВАНИЕ 200

Для начала: что такое бюджет? ✕ Ежемесячный бюджет

ГЛАВА 17: ПРИБЫЛЬ И УБЫТКИ 207

Обзор прибылей и убытков ✕ Подробный отчет

о прибылях и убытках по статьям дохода

ГЛАВА 18: ДЕНЬГИ И КАК ИХ ДОСТАТЬ 217

Банковские займы ✕ Гранты ✕ Бизнес-ангелы ✕

Краудфандинг ✕ Семья и друзья ✕ Финансирование бизнеса

с помощью личной кредитной карты ✕ Другой способ

ГЛАВА 19: ВСЕ ЛЕГАЛЬНО 231

Что у вас за бизнес? ✕ Совместный бизнес

с близкими людьми ✕ Налоги ✕ Платежная ведомость ✕

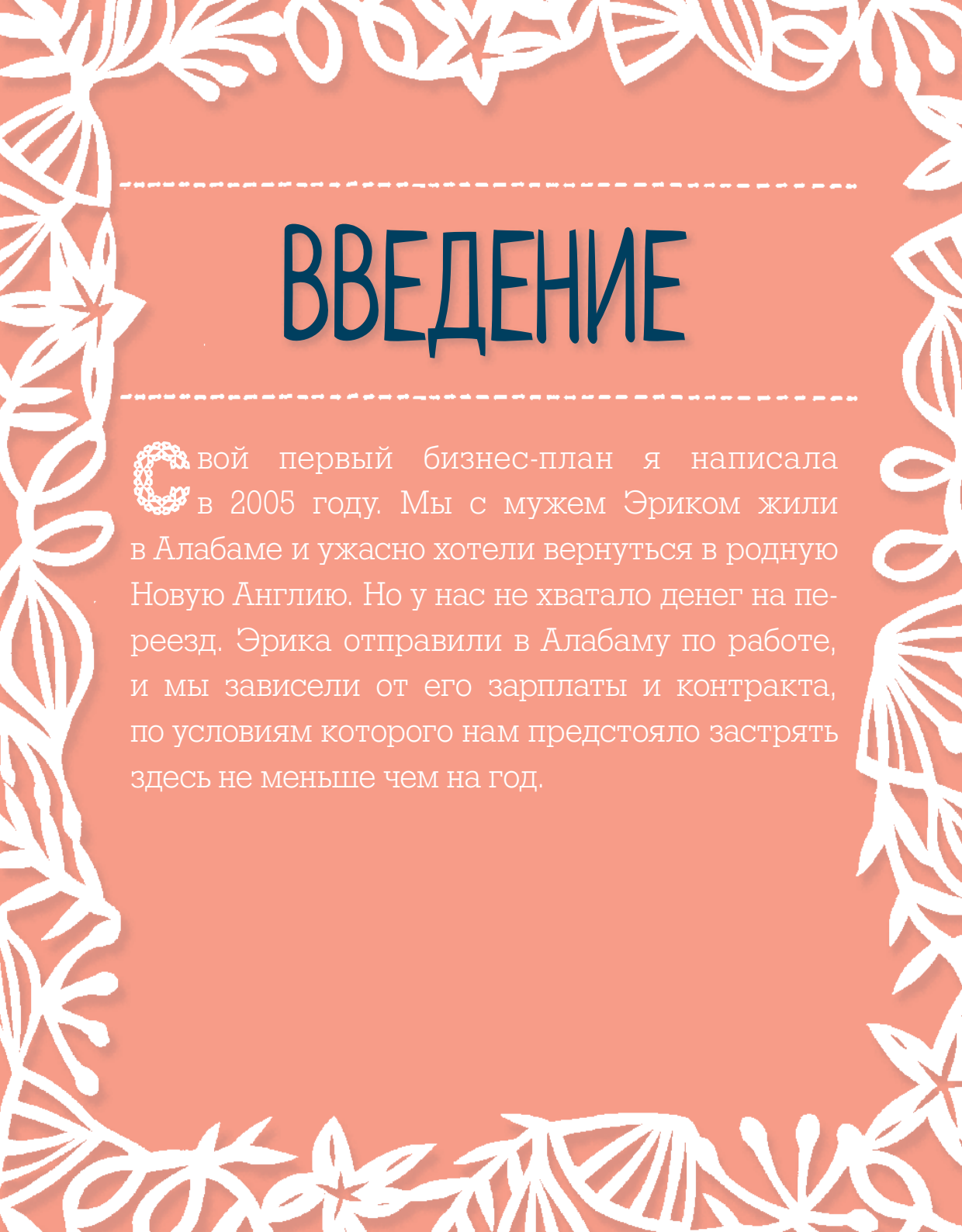
Страхование

**ГЛАВА 20: ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА
И ГДЕ ЕЕ НАЙТИ 244**

Бухгалтеры, юристы и агенты, боже мой!

Советы напоследок 258 ✕ Благодарности 260

Источники 262

A decorative border made of white, stylized floral and leaf patterns surrounds the entire page. The patterns are intricate, with some leaves having small star-like details. The border is thicker on the left and right sides and thinner at the top and bottom.

ВВЕДЕНИЕ

Свой первый бизнес-план я написала в 2005 году. Мы с мужем Эриком жили в Алабаме и ужасно хотели вернуться в родную Новую Англию. Но у нас не хватало денег на переезд. Эрика отправили в Алабаму по работе, и мы зависели от его зарплаты и контракта, по условиям которого нам предстояло застрять здесь не меньше чем на год.

Осенью того года я отправилась в Чикаго, чтобы встретиться на конференции с людьми, увлекающимися общественным радио. Тогда я мечтала работать на радио и часто соглашалась на разовые подработки за небольшое вознаграждение (и даже бесплатно!). Во время поездки в Чикаго я провела интервью с семейной парой, которая владела первой булочной в США, где пекли только кексы. Тогда мне хотелось сочетать любовь к творчеству с желанием рассказывать истории и помогать людям. Об этой по тем временам необычной компании в одном из районов Чикаго мне поведала лучшая подруга Кэри, жившая неподалеку. Меня увлекла идея подобной пекарни, и я ухватила за шанс узнать о ней как можно больше.

Я бредила собственной булочной. Вернувшись домой, я с восторгом выложила Эрику все свои идеи на этот счет. Затем я приступила к работе.

Все мое время уходило на изучение доступной информации и оттачивание кулинарных навыков. О, какие планы я строила! Примерно в середине подготовки к реализации грандиозного проекта

владельцы той самой пекарни из Чикаго связались со мной, чтобы узнать, не хочу ли я приобрести их бизнес. Оказалось, они стали стипендиатами программы Фулбрайта* и собирались переехать в Турцию. Поэтому им пришлось продать производство — и как можно быстрее.

Казалось, эта возможность была ниспослана мне свыше! Ведь тогда я полностью отдавала себя изучению кулинарных хитростей и тонкостей будущей профессии. По выходным я даже подрабатывала в местной пекарне, где посыпала сахарной пудрой более 500 печений в день. И вот те люди, которые вдохновили меня на это, предлагают мне булочную, с которой все началось, — и за очень умеренную цену, надо сказать. Я была просто на седьмом небе от счастья!

Мне так хотелось купить эту пекарню, что я могла даже почувствовать ее вкус — как будто она была настоящим кексом. Я действительно не могла думать ни о чем другом. Однако было несколько проблем, которые мой мозг почему-то отказывался осознавать.

* Программа Фулбрайта — основанная в 1946 году сенатором Джеймсом Фулбрайтом программа образовательных грантов, направленных на укрепление культурно-научных связей между гражданами США и других стран. *Прим. ред.*

Первая: мой муж не хотел переезжать в Чикаго, хотя обеими руками поддерживал затею с пекарней. Вторая: несмотря на разумную цену, покупка любого существующего бизнеса требует денег. А у меня их не было совсем.

Через некоторое время мне пришлось отказаться от мечты стать хозяйкой той чикагской булочной, но не от идеи в целом. Я решила: что-нибудь придумаю по возвращении домой, в Новую Англию. Я понимала, что мне нужно не только совершенствоваться в искусстве хлебопечения, но и узнать, как купить бизнес или создать его с нуля при отсутствии денег. Это означало овладение ключевым навыком — коммерческим планированием.

Мне нравится составлять планы. Нравилось раньше и будет нравиться впредь. Меня увлекает придумывание концепций и добавление деталей, которые обеспечат эффективность. Мне нравится развивать идеи, возвращаться к ним снова и снова, смотреть, как они растут и превращаются в нечто реальное. Неудивительно, что и в мир планирования деятельности компаний я окунулась с головой. Я записалась на занятия в местное управление по делам малого бизнеса, подала заявку в программу SCORE (ниже я расскажу о ней подробнее) и купила в ближайшем книжном магазине все издания о том, как открыть свое дело, — и все книги об этом, которые я смогла найти в сети. Эрик участвовал во всем



наравне со мной. Мы вместе съездили в понравившийся нам район Массачусетса, чтобы посмотреть на помещения, сдаваемые в аренду. Мы изучили требования к охране здоровья и взяли консультацию у юриста, который помог нам разработать бизнес-план. Мы посещали встречи со специалистами по кредитам и банкам. Мы даже выбрали название. Мы с Эриком были вне себя от радости — несмотря на ощущение, что делаем что-то неверно. Мы настойчиво продвигались вперед...

Буду честна по поводу своей первой попытки написать бизнес-план: испечь партию кексов и покрыть их идеальным с виду слоем глазури намного проще. Я поняла, что меня куда больше интересует дизайн интерьера будущей пекарни и выбор подходящего логотипа, чем прогнозирование доходов и расчет процентов по банковскому кредиту.

Честно говоря, это было трудное для меня время. Казалось, большинство источников информации, которые были в моем распоряжении, написано на иностранном языке. Я с трудом понимала значения некоторых слов.

Я не понимала, что читала и тем более писала, но все же довела дело до конца. Мне было тяжело переварить изученное, но удалось доработать бизнес-план, который мы могли отнести в банк.

Сейчас для написания бизнес-плана я бы не стала прибегать к большей части тех ресурсов, которые использовала тогда. Всего за десять лет или около того изменился не только тип бизнеса, которым я владею, но и — к счастью — общая ситуация. И хотя использованные мной источники сейчас бесполезны, тогда они



позволили мне получить ценный (и занятный) опыт: я не хотела открывать собственную пекарню.

Все верно. Собирая головоломку из кусочков, я поняла, что ни одна пекарня мне не подходит. Мне стало ясно, что я не хочу работать семь дней в неделю. Мы с Эриком чувствовали себя некомфортно при мысли о том, какую большую сумму нам придется занять, чтобы открыть свое дело, и что за этим последует. Мы решили, что придется проделать слишком большую работу. Мы вдруг поняли, что, несмотря на наличие предпринимательской жилки, пекарня — не наш вариант. И мы могли бы не понять этого — и заплатить слишком высокую цену, — если бы я не разработала бизнес-план.

Он не только помог мне выяснить, какой род деятельности меня не интересует, но и позволил разобраться в своей системе ценностей. Оказалось, я очень высоко ценю свободу, и именно ее мне бы пришлось лишиться, будь я привязана к графику работы магазина. Я поняла, чего хочу от бизнеса, которым собираюсь управлять. И пока у меня не появилось множество фактов и цифр, которые подробно описывали мою будущую жизнь, я не имела понятия, что казавшаяся безупречной мечта, которая занимала мои мысли

в течение года, оказалась совсем не идеальной.

Боже, храни бизнес-планирование.

ПЛАНИРОВАНИЕ БИЗНЕСА ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Когда я путешествовала по Америке в рамках программы продвижения моей первой книги «Рынок хендмейда»*, мне посчастливилось встретиться со многими людьми. Похожими на меня — и наверняка на вас. Назовем их творческими людьми, которые любят то, что делают, но при этом нуждаются в помощи в управлении.

И если вам кажется, что вы творческая личность, которая не занимается бизнесом в традиционном понимании и поэтому не вникает в такие аспекты, как экономические расчеты, — что ж, подумайте еще. Эта книга предназначена для владельцев бизнеса, связанного с любого рода творчеством. И художников по ткани, и графических дизайнеров, и ювелиров, и музыкантов,

* Chapin K. The Handmade Marketplace: How to Sell Your Crafts Locally, Globally, and Online. 2nd ed. Storey Publishing, LLC; Second Edition, Revised edition, 2014.

играющих на укулеле. Если у вас есть свое дело или вы собираетесь его открыть, вам нужен план. Наши потребности иногда совсем не совпадают с нуждами рестораторов, владельцев детских садов или салонов по отбеливанию зубов, хотя и для них в этой книге найдется что-то полезное. Но бизнес останется бизнесом, какую бы форму он ни принял. Вы можете работать в подвале или в столовой. Возможно, вам повезло и в вашем доме есть личный кабинет, или вам придется ютиться в спальне, кладовой или стенном шкафу. Если вы подумываете о расширении и развитии, то нужно создать план.

Проведя немало времени с творческими владельцами собственного бизнеса и изучив огромное количество писем от внимательных читателей моей первой книги, я пришла к выводу: в какой-то момент мы ищем новые виды бизнес-планирования вместе. Мы хотим организовать свою жизнь и деятельность так, чтобы это устраивало нас. Поскольку большинство управляет бизнесом в одиночку — в лучшем случае нам помогают члены семьи и близкие, — нам нужна немного иная программа развития компании, отличная от применяемых в традиционном бизнесе.

Большинству из нас для запуска компании не нужны банковские кредиты на огромные суммы и советы директоров (речь о традиционной модели; мы вернемся к этому позже). Многим для работы даже не нужны помещения в аренду, особенно если речь заходит об офисных площадях в высотках торговых центров.

Потребности владельца компании, который практически все делает сам, немного иные. Тому есть много причин, но в итоге почти все они сводятся к одной, довольно простой: у нас разные системы ценностей.

Большинство из нас хочет управлять своим бизнесом так, как считает нужным. Возможно, кто-то желает арендовать пентхаус в самом высоком здании города и управлять оттуда творческой империей. Но мне кажется, что почти все вы будете довольны, если получите в свое распоряжение грамотно оборудованное рабочее место, необходимые инструменты, медицинскую страховку, возможно, небольшую помощь от окружающих и стабильный доход, который

позволит вам платить по счетам и накопить средства на достойную старость.

Конечно, иногда нужны деньги для обновления компьютера, починки старого печатного станка или посещения курсов дизайна для освоения новых техник. Необходимы средства и для поездок на профессиональные выставки, участие в которых поможет улучшить показатели прибыли, и оплаты труда человека, который поможет нам составить маркетинговый план или разработает дизайн упаковки. Такие расходы как раз и показывают, почему нам нужен бизнес-план, учитывающий особенности компании, которую мы создали и которой управляем. Он отражает наши внутренние ценности и наше понимание философии бизнеса.

Многие избегают планирования. Мои клиенты часто объясняют это так: «Я боюсь обязательств», «Из-за планирования я за цикливаюсь на неизвестности», а на первом месте по популярности — «Все меняется так быстро, к чему зря тратить силы и время на план?». Я написала эту книгу, чтобы сказать вам: планирование не обуза, оно необходимо для успеха. План не означает, что вы загнаны

в жесткие рамки: напротив, он раскрепощает.

Раз вы читаете эту книгу, скорее всего, у вас уже есть бизнес. Возможно, вы продаете украшения на ярмарках или проводите занятия по графическому дизайну в свободное от основной работы время. Неважно, как именно выглядит ваша компания. Если вы что-то продаете или предоставляете услуги, у вас есть бизнес. Поздравляю! Не важно, каким вы его видите в своих мечтах: вы уже можете использовать план развития.

КАК ПОЛЬЗОВАТЬСЯ КНИГОЙ

Сначала о главном: держите под рукой ежедневник. В этой книге есть много советов-упражнений. Чтобы извлечь из них максимум пользы, я бы рекомендовала вам сохранить все свои ответы, заметки, списки и идеи в одном надежном месте.

Надеюсь, эта книга окажется полезной и интересной и настолько же ценной для вас, как ваши продукты — для ваших клиентов. Когда я писала первую книгу, то рассчитывала, что она поможет вам ставить

цели, оценивать собственный успех, придумывать планы, которые приведут вашу компанию туда, куда вы хотите. А сами вы будете заботиться о себе и поймете, что бизнес не стоит для вас всей жизнью.

Не будем задерживаться и приступим к делу! У меня мурашки от желания отправиться в это увлекательное путешествие вместе. Надеюсь, что к моменту его

окончания у вас уже будет наготове план, помогающий вам управлять творческим бизнесом — и жизнью, — о которых вы мечтали. Помните, я мечтаю вместе с вами.

*Целую,
Кари*

xo, Kari

ТВОРЧЕСКАЯ ГРУППА

К нашему приключению присоединились действительно потрясающие предприниматели. Эта удивительная, разнородная группа состоит из копирайтеров, разработчиков бизнес-стратегий, мастеров и ремесленников, тренеров карьерного и личностного роста, учителей, художников и иллюстраторов. Они благородно решили поделиться историями своих взлетов и падений, полезными подсказками по составлению бизнес-планов и лучшими советами. Я выбрала именно их не только потому, что

знаю их, но и поскольку уверена, что их предложения бесценны. Для каждого из нас это удивительная возможность учиться у лучших в своем роде. Даже если чья-то компания совсем не похожа на вашу, вы все равно можете что-то от них взять. Участники группы щедро поделились со мной своим временем и ресурсами, и я всегда буду благодарна каждому из них. В конце книги вы найдете список их сайтов. Пожалуйста, посетите их и расскажите о себе. И не забудьте сообщить, что вас отправила Кари!

ЭББИ КЕРР

Писатель
Abby Kerr
abbykerrink.com

Эбби — писатель и голос независимых онлайн-предпринимателей, которые хотят, чтобы их заметили на рынке. Она раньше занималась продажей товаров для дома, а теперь у нее свой успешный онлайн-бизнес. Для нее нет почти ничего

невозможного. Она умна, дружелюбна. Это одно из моих самых ценных открытий в Twitter.

АЛЕКСАНДРА ФРАНЗЕН

Писатель
alexandrafranzen.com

Рекламный писатель с талантом к подбору «цепляющих» слов. Помогает достойным предпринимателям превзойти себя при помощи привлекательных сайтов

и превосходных текстов. И у нее прекрасные волосы. Я хотела включить Алекс в эту книгу, потому что лично работала с ней, и она помогла мне в написании многих текстов, особенно моей биографии. Она жонглирует словами и очень мила в общении.

ЭЛИСОН ЛИ

Дизайнер/подкастер
CRAFTCAST
craftcast.com

Проработав 25 лет в «окопах» нью-йоркских рекламных агентств, Элисон Ли пустилась в новую авантюру. Она создала CRAFTCAST — подкаст, посвященный всему, что имеет отношение к рукоделию. Ведущая популярных онлайн-курсов. Преподаватели и студенты со всего света используют ее сайт для обучения новым навыкам от Элисон и приглашенных экспертов. Я провела много вечеров, слушая ее подкасты. Ее гости всегда изумительны и рассказывают о том, что может быть полезно. Если вы еще не скачали и не изучили все выпуски CRAFTCAST, сядьте за компьютер и начните слушать!

БЕТТИ НЬЮЭЛЛ

Бизнес-адвокат, фотограф,
глава сообщества
littlepapercities.com
tonkon.com

Бетти — одна из моих любимых бизнес-леди. Она оставила офисную карьеру, чтобы реализовать себя в творчестве. Она все еще занимается юриспруденцией, а также ведет собственный бизнес, посвященный тому, что она любит: фотографии. Она живет и работает в Портленде.

ДЕБ ТОМПСОН

Владелец галереи
Nahcotta Enormous Tiny Art
nahcotta.com
enormoustinyart.com

Деб Томпсон открыла галерею Nahcotta в мае 2000 года в Портсмуте. В 2007 году она впервые провела выставки Enormous Tiny Art (теперь они проходят дважды в год в режиме онлайн в этой галерее), чтобы показать лучшие образцы искусства своим клиентам. Nahcotta также проводит регулярные выставки современного искусства, подарков и мебели независимых художников и дизайнеров. Я посещаю галерею Деб при каждом удобном случае, хотя поездка туда и обратно занимает у меня восемь часов. Это место прекрасно,

и произведения, которые там продаются, всегда безукоризненны. Если бы у меня был не виртуальный магазин, он был бы похож на эту галерею. Она великолепна!

ХИЗЕР БЭЙЛИ

Дизайнер
heatherbailey.typepad.com

Хизер Бэйли — одна из самых творческих женщин, которых я знаю. У нее есть несколько успешных компаний, которые создают все: от детских шляпок до повязок для волос. Ее дизайн был представлен во многих журналах, включая InStyle, Glamour, Mademoiselle, Seventeen и Country Living. И ее удивительные произведения можно увидеть на разных товарах: от бумажных салфеток до, разумеется, тканей.

ДЖЕЙ МАККЭРРОЛЛ

Модельер, дизайнер тканей
jaumccarrollonline.com

Джей известна как победительница первого сезона Project Runway*. Сколько Джей себя

* Проект подиум (Project Runway) — американское реалити-шоу на канале Lifetime Television (в России — на телеканале MTV). Участники соревнования создают авторские наряды в отведенное ведущими время, из определенных материалов и на определенную тему. На экранах с 2004 года. *Прим. ред.*

помнит, ей всегда нравились ткани. Одно из самых ранних воспоминаний — бархатистое синее одеяло, которое она называла «чувствительным». Джей недавно создала несколько компаний для распространения своего дизайна и бренда. Она организовала собственный интернет-магазин Jay McCarroll Shop и занимается продажей прекрасных товаров для своих поклонников и клиентов.

ДЖЕНА КОРИ

Профессиональный блогер, знаток рекламы, предсказатель моды
Miss Modish
missmodish.com
modishblog.com

Серийный предприниматель и знаток маркетинга, известная как Мисс Модеш. Дает консультации в области маркетинга и связей с общественностью художникам и независимым предпринимателям, заинтересованным в продвижении своего бизнеса на новый уровень! Я даже не помню, когда впервые узнала о ней. Кажется, она всегда была частью моей творческой сетевой жизни. Мы лично познакомились, когда я раскручивала свою первую книгу. Я сразу

поняла, что нашла родственную душу.

ДЖЕННИФЕР ЛИ

Писатель/тренер

Artizen Coaching

artizencoaching.com

rightbrainbusinessplan.com

Основательница Artizen Coaching и автор книги «Правополушарный бизнес-план»*, Дженнифер Ли в течение десятилетия карабкалась по корпоративной лестнице, прежде чем начать воплощать собственные творческие мечты. Своими тренингами, уроками и книгами она вдохновляет других следовать по ее стопам. Я восхищаюсь ею. Она очень творческий и добрый человек, полна прекрасных идей. К ней я обращаюсь в первую очередь, когда мне нужен толчок.

ДЖЕССИКА СВИФТ

Художник/дизайнер

jessicaswift.com

Джессика Свифт, независимый художник и дизайнер орнаментов из Атланты, мечтает очень о многом! От дизайна чужих товаров (например, чехлов для

iPhone) до объектов, сделанных в ее домашней студии. Основная черта дизайна, созданного Джессикой, — тонкое чувство цвета и орнамента. Джесс такая же яркая, как и ее работы. Время, проведенное на ее сайте или в разговорах с ней по телефону, потрачено не зря. Она похожа на зарядное устройство для ваших батарей, и я рада, что знакома с ней.

ДЖЕССИ ОЛСОН

Писатель, художник, владелец

магазина

CakeSpy

cakespy.com

Писатель, иллюстратор, владелец галереи и исследователь тортов. Занимается сайтом CakeSpy, посвященным поиску сладостей в жизни. Джесси называет его детективным агентством десертов. Она автор иллюстрированной книги рецептов «Сладости для сахарной жизни»**. Если будете в Сиэтле, обязательно зайдите в ее новый магазин CakeSpy Shop. Джесси — одна из самых любимых мною людей.

* Lee J. The Right-Brain Business Plan: A Creative, Visual Map for Success. New World Library, 2011.

** Oleson Moore J. CakeSpy Presents Sweet Treats for a Sugar-Filled Life. Sasquatch Books, 2011.

ДЖОЛИ ГИЛЬБО

Художник

jolieguillebeau.com

Джоли Гильбо — рассказчик историй и художник из Портленда. Она считает, что каждый день нужно что-то создавать: список дел, написанный оранжевой ручкой, или вязаные носки. Она неподражаема в умении отвечать на вопросы одним словом и отказываться от десерта. Джоли и я познакомились много лет назад на онлайн-курсах, где учились реализовывать свои мечты. С тех пор я слежу за ее деятельностью в сети и считаю, что она потрясающая. Смотрите ее ежедневные рисунки на ее сайте.

КЭРИ САЗЕРЛЕНД

Профессиональный
организатор мероприятий
Order Ahead
orderaheadorganizing.com

Профессиональный организатор из Чикаго (ее девиз — «Забудьте об организационных трудностях»). Помогает творческим людям в организации мероприятий в офисах или студиях. Полная поддержка: Кэрри не только профессиональный организатор, но и очень близкий друг. Я могу целиком положиться на ее

профессионализм: перед тем, как я начала писать эту книгу, она прискакала ко мне домой, чтобы помочь навести порядок. Я смогла писать, ни на что не отвлекаясь.

КЕЛЛИ РОБЕРТС

Писатель/художник
kellyraeroberts.com

Художник и писатель Келли Робертс считает, что нет ничего невозможного. Открыв в себе талант художника, она развернула активную деятельность в сети, написала бестселлер, была упомянута во многих публикациях, стала ментором для многих художников в своем блоге и на онлайн-курсах и создала очень успешную коллекцию подарков и украшений для дома. Проводя большую часть своей жизни в обществе женщин, она сделала помощь им смыслом своей жизни.

КРИСТЕН РЭСК

Писатель, дизайнер, владелец
магазина
Schmancy Toys
schmancytoys.com

Задавшись целью распространять необычные игрушки, коллекционные фигурки и оригинальные художественные работы, Кристен Рэск открыла свой магазин Schmancy в центре Сиэтла в сентябре

2004 года. Она — основатель и куратор ежегодной выставки плюшевых игрушек Plush You. Ее выставка заметно выросла с 2007 года, и сейчас Кристен уверена, что сможет продолжать демонстрировать всему миру впечатляющие и безграничные возможности плюша.

ЛИЗА КОНГДОН

Художник/иллюстратор
Lisa Congdon Art & Illustration
lisacongdon.com

Иллюстратор и художник из Сан-Франциско. Она выросла в штате Нью-Йорк и северной Калифорнии и всегда любила деревья и животных, которые ее окружали. Сейчас она выражает свою любовь в красочных картинах и рисунках. Среди ее клиентов — Chronicle Books, Running Press, HarperCollins Publishers, Target, Pottery Barn Teen, Urban Outfitters и Land of Nod. Она автор книги «По коллекции в день»*, которая стала открытием 2010 года.

МЕГАН ОМАН

Дизайнер/преподаватель
Designing an MBA
designinganmba.com

Дизайнер и преподаватель, создавшая многогранный бизнес на своей

* Congdon L. A Collection a Day.
UPPERCASE publishing, 2011.

страсти к великолепному дизайну. Носящие ее имя украшения продаются в США и в интернете. Также основала компанию Designing an MBA, чтобы помочь дизайнерам и художникам развить свои деловые способности. Сохраните ее сайт в закладках, чтобы всегда быть в курсе ее советов.

МЕГАН ХАНТ

Дизайнер
Princess Lasertron
princesslasertron.com
campcoworking.com

Меган Хант живет в Омахе и посвящает много времени поддержке местных творческих предпринимателей в своей коворкинговой структуре CAMP. Она трудится не покладая рук, создавая цветочные аксессуары для невест, платья для знаменитостей и делясь вдохновением с покупателями на своем сайте. Больше всего в своей работе она любит знакомства и сотрудничество со страстными мечтателями; выступления перед большой аудиторией и то, что она может каждый день брать с собой на работу свою дочку Элис. Страсть Меган к творческому бизнесу очевидна. Она — сама мотивация.

МАЙКЛ ЭЛЛИОТТ
Сертифицированный
общественный бухгалтер
Michael Elliott, CPA
geaugacpa.com

Невероятный бухгалтер Майкл Эллиотт любит помогать творческим людям, потому что они тоже стремятся к инновациям и заинтересованы в использовании новейших инструментов для роста бизнеса. Когда я кинула в Twitter клич с просьбой прислать мне контакты доброго, интересного бухгалтера, имеющего опыт работы с малым творческим бизнесом, мне дали его имя. После короткого разговора я поняла, что он — именно тот специалист по числам, который нужен для этой книги. Я думаю, что вам понравится его интервью!

МИШЕЛЬ УОРД
Тренер по творческой карьере
When I Grow Up Coach
whenigrowupcoach.com

Мишель Уорд, также известная как «Тренер-когда-я-повзрослею» (When I Grow Up Coach), помогает творческим людям развивать свою карьеру, о которой те даже и не мечтали, и советует, с чего начать! Тренер личностного

роста, сертифицированный Международной тренерской академией, актриса в музыкальном театре и беглец из корпоративного мира США. Выступает в качестве эксперта в изданиях Newsweek, Forbes и Psychology Today. И при этом она все еще употребляет крепкие словечки.

НИКОЛЬ БЕЛЧ
Дизайнер, профессиональный
блогер
Making It Lovely Pink Loves Brown
makingitlovely.com

Дизайнер из пригорода Чикаго. Впервые я узнала о Николь много лет назад, когда влюбилась в ее дизайн канцелярских товаров. Теперь весь мир следит за ее сайтом, чтобы не пропустить последние тенденции в мире дизайна жилья. Ее блог, Making It Lovely, вошел в список «50 лучших блогов о дизайне», составленный London Times Online. Ее работы были представлены в Better Homes & Gardens, The Chicago Tribune Magazine, Time Out Chicago, ReadyMade, Everyday with Rachael Ray и многих других изданиях. Она прекрасный пример того, как можно развивать свои способности в разных направлениях.

РЕБЕККА ПИРСИ

Дизайнер, шикарная женщина
Queen Bee Creations Chickpea
Baby Rebecca Percy Textiles
queenbee-creations.com
chickpeababy.com
rebeccapearcy.com

Ребекка Пирси основала Queen Bee Creations в 1996 году в углу своей спальни. Сейчас она и ее «рабочие пчелы» занимаются дизайном и изготовлением сумок, бумажников и аксессуаров в студии в Портленде. С тех пор у Ребекки появилась линия сумок для подгузников Chickpea Baby и, совсем недавно, линия тканей с оригинальными и устойчивыми принтами Rebecca Percy Textiles. Некоторые могут вспомнить историю ее компании (см. мою предыдущую книгу). Это было одно из первых предприятий такого рода, которое я нашла в сети, и с тех пор я их верный клиент.

СЬЮ ЭГГЕН

Дизайнер
Giant Dwarf
giantdwarfdesign.com

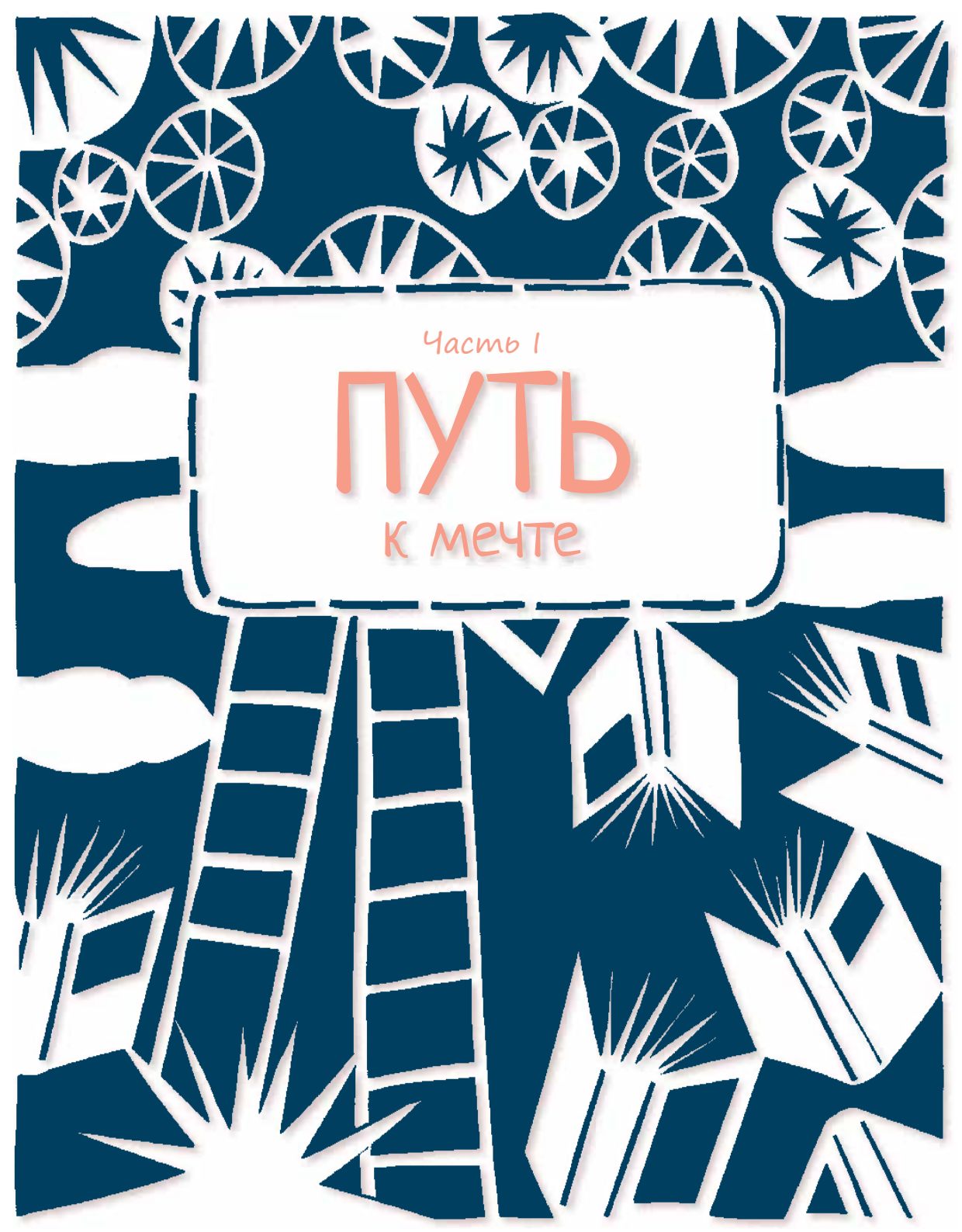
Сью Эгген — потрясающий дизайнер. Я ее клиент уже много лет. Она умный, творческий человек

и делает самые удивительные шляпки и аксессуары. Она живет в южной части Филадельфии, но вы можете купить ее вещи по всему миру через интернет. Ее фотографии прекрасны, можно многому научиться, просто изучая ее сайт.

ТАРА ДЖЕНТАЙЛ

Тренер, преподаватель,
вдохновитель
Tara Gentile Scoutie Girl
taragentile.com
scoutiegirl.com

Профессионал в интернет-бизнесе, помогает людям сформулировать их идеи, глубже разобравшись в том, что они хотят создать. Автор нескольких онлайн-курсов и электронных книг, включая «Искусство получения и представления предложений» (The Art of Earning and Making Motion: 7 Steps for Doing More with Your Creative Life). Тара — один из лучших ресурсов для бизнеса, которые я знаю. На своем сайте, в своих книгах и на курсах она рассказывает почти обо всем: от того, как найти свою музу, до того, как получить заслуженный доход. Тара — настоящее сокровище.

The background is a dark blue field filled with white geometric patterns. At the top, there are several circles containing star-like or wheel-like designs. Below these, a white rectangular sign with rounded corners and a double-line border is centered. The sign contains the text 'Часть I' in a small, light blue font, followed by the word 'ПУТЬ' in large, bold, light blue capital letters, and 'к мечте' in a medium-sized, light blue font. Below the sign, two white ladders with rungs extend upwards from the bottom of the frame towards the sign. The background also features stylized white buildings and starburst patterns at the bottom, suggesting a cityscape or a dreamlike environment.

Часть I

ПУТЬ

к мечте

ПРИДУМАЙТЕ БИЗНЕС ВАШЕЙ МЕЧТЫ

Богатая фантазия — один из важнейших деловых навыков, а главное, самый дешевый. Быть успешным не значит знать все и почивать на лаврах. Если вы все делаете правильно, ваши идеи растут и развиваются. Реализация мечты — отличный вариант, но для начала ее нужно сформулировать.

КАКИМ ДОЛЖЕН БЫТЬ ВАШ ИДЕАЛЬНЫЙ БИЗНЕС?

Как вы себе представляете дело вашей мечты? Наверняка вы думали об этом. Возможно, собственный бизнес представлялся вам недостижимой целью — даже теоретически. Или ваше понятие идеального бизнеса сильно отличается от общепринятого. Давайте развеем все сомнения.

Бизнес вашей мечты (или тот, который уже у вас есть) не обязан быть похожим на чей-то другой. Он может даже не мешать вам проводить целый день на основной работе. Или в мечтах вы представляете себя за большим столом и, пока множество людей обеспечивают рабочий процесс, придумываете новые и новые продукты. Чаще думайте, чего именно вы хотите достичь, и рано или поздно мысли потекут в нужном направлении. Богатая фантазия — необходимый и очень важный компонент успеха.

Можно черпать вдохновение в жизни и историях известных людей, которые вам симпатичны.

Но не стоит увлекаться. Например, жизнь Марты Стюарт вроде бы кажется великолепной. У нее много чудесных домов и животных, и на первый взгляд все замечательно. В конце концов, она хозяйка собственной медиаимперии. Ее знает весь мир, она умеет готовить потрясающую индейку на День благодарения, на скорую руку придумать и сделать небольшой сувенир, и вообще, у нее дома расположен центр упаковки подарков. Звучит здорово, правда?

Может, и так. Но при этом она отвечает за целую армию наемных работников. Ей приходится трудиться по много часов в день. И она должна выглядеть на все сто 24 часа в сутки 7 дней в неделю (вы можете себе представить, каково это: попадать в газеты каждый раз, когда вы выходите перекусить?). В конце концов, она же *Марта Стюарт*! Могу представить, сколько обязательств это на нее накладывает.

Очевидно, в ее жизни есть и плюсы, и минусы. Вы готовы бороться с такими минусами, они кажутся вам несущественными? Отлично! Нет? Тоже неплохо. Откровенно говоря, я бы себе такой жизни не пожелала. Мне нравится, что мои выходные

принадлежат только мне и я могу выйти за продуктами в спортивных штанах, не опасаясь, что мои фото украсят рубрику «Промахи звезд» в глянцевого журнале.

В этом и состоит прелесть собственного дела. Оно может быть таким, как вы хотите. Посмотрим правде в глаза: сформулировать свои желания не всегда легко. Но когда вы их себе представляете, вы должны быть абсолютно честны с собой.

Вот несколько вопросов, ответы на которые помогут объяснить, какой жизни вы желаете:

- » Сколько часов в неделю вы хотите заниматься своим делом?
- » Сколько часов в неделю вы реально можете заниматься своим делом?
- » Где вы собираетесь все это делать?
- » Сколько денег вам необходимо для того, чтобы поставить бизнес на ноги?

ОТ ТВОРЧЕСКОЙ ГРУППЫ: МЕГАН ХАНТ

Я запустила проект Princess Laserton, когда мне было 19, а в 23 основала CAMP, коворкинговое пространство, где в одном помещении работает около дюжины мелких предпринимателей. Когда я размышляю о себе и своей жизни, я понимаю, что предпринимательство для меня — идеальный вариант. Я была рождена для этого. Я импульсивна, решительна, находчива; я считаю, что я по природе лидер. Такой я была и в детстве, и во взрослой жизни. Со времен старшей школы мне никогда не нравилось работать на кого-то, сидя за столом. Я никогда и не планировала этого. Я всегда была сама себе руководителем.

- Какую сумму вы готовы вложить в этот бизнес?
- Есть ли у вас все инструменты для того, чтобы сделать бизнес успешным?
- Какие идеи для достижения успеха у вас уже есть?
- Что заставляет вас думать, что именно ЭТО — бизнес вашей мечты?
- Если бы вы пришли в свой бизнес как наемный работник, какие ваши качества и умения сделали бы вас хорошим сотрудником?
- Знаете ли вы свои недостатки? Можете ли их исправить?
- Когда вы представляете себе свою жизнь в качестве бизнесмена, что больше всего вас вдохновляет?
- Вы чувствуете себя готовым расти вместе со своим бизнесом? Ваши личные качества и стиль работы позволят вам принимать новые вызовы?
- Кстати о стиле работы: вы знаете свой?
- Есть ли у вас профессиональная и личная поддержка — люди, к которым вы можете обратиться за помощью или советом?
- Работали ли вы на себя раньше? Что вы об этом думаете? Что показалось вам особенно трудным?
- Что мотивирует вас? Что действительно заставляет вас продолжать работу?
- Если ваш бизнес потерпит неудачу, что вы почувствуете?
- И последнее, но, возможно, самое важное: что вы будете чувствовать, если даже не попытаетесь?

ОТ ТВОРЧЕСКОЙ ГРУППЫ: ДЖЕНА КОРИ

Сосредоточьтесь на своих сильных сторонах и отличиях от остальных. Не пытайтесь попасть в тренд или быть похожими на всех вокруг. Будьте другим. Будьте смелым. Идите своим путем — и вы найдете свою аудиторию, поверьте.

На этом этапе очень важно быть честным с самим собой. Например, вы можете решить, что готовы выделить 15 часов в неделю на развитие бизнеса, но уже работаете 35–40 часов. У вас есть другие обязательства — общественные нагрузки, семья или даже необходимость каждый день подолгу гулять с собакой. Возможно, тогда 15 часов будет слишком много. В конце концов, спать тоже всем надо.



ОТ ТВОРЧЕСКОЙ ГРУППЫ: ТАРА ДЖЕНТАЙЛ

Когда я посвятила своему бизнесу весь рабочий день, я думала, что буду успевать очень многое. Восемь часов? Да за это время я успею столько всего сделать! Но почему-то не успевала. На самом деле за восемь часов я делала ненамного больше, чем за три или четыре. Так что пришлось поставить себе жесткие рамки и перестать лениться.



МНЕНИЕ ДЖЕЙ МАККЭРРОЛЛ

Дизайнер одежды из Пенсильвании Джей Маккэрролл стал знаменит после победы в первом сезоне Project Runway — телевизионном реалити-шоу о моде. Он делится с нами своими мыслями о том, как вести собственный бизнес.

О ТОМ, КАК НАЗВАТЬ СВОЮ КОМПАНИЮ

Хорошенько подумайте, прежде чем дать имя своему бизнесу. Если вы назовете его в честь себя, то ваше имя станет брендом и отныне будет всегда ассоциироваться с вашей компанией. Убедитесь, что вы готовы принять все последствия. Когда вы добьетесь успеха, уже будет сложно что-то менять.

О ПРИРОЖДЕННЫХ СПОСОБНОСТЯХ

Даже если вы родились в семье бизнесменов, как и я (мой отец владел успешной компанией по производству цемента), не думайте, что вы знаете о бизнесе все. Каждый учится самостоятельно. В своем бизнесе вы можете задавать собственные стандарты успеха и умений.

О СТРУКТУРИРОВАНИИ БИЗНЕСА

Инфраструктура компании очень важна. Внимательно проанализируйте, как организован ваш бизнес, и не бойтесь вносить в него необходимые изменения.

О НЕСКОЛЬКИХ ИСТОЧНИКАХ ДОХОДА

Если у вас есть несколько источников дохода, то, скорее всего, вы постоянно заняты и не можете сосредоточиться на чем-то одном. Тщательно обдумывайте все возникающие возможности: некоторые из них могут оказаться по-настоящему выгодными, а другие только отнимут у вас драгоценное время.

О ЗАЩИТЕ СВОЕГО БРЕНДА

Убедитесь, что вам принадлежат права на все «опознавательные знаки» вашего бренда, например на доменное имя сайта или торговые марки. Эту область своего бизнеса необходимо контролировать особенно тщательно. Например, если вы даете дизайнеру пароль от своего сайта, сначала смените его на пароль по умолчанию, а когда дизайнер закончит работу, верните старый.

О ЛЮБВИ К СВОЕМУ БИЗНЕСУ

Можно любить многое, но при этом не использовать это как основной источник дохода. Выберите себе несколько любимых занятий и переключайтесь на них, если ваша творческая работа зайдет в тупик. Например, я обожаю играть с цветом и могу часами комбинировать различные оттенки. Если у вас в рукаве будет припрятано несколько любимых козырей, вы легко справитесь с творческим кризисом.

ПОСЛЕДНИЙ СОВЕТ

Делайте то, что у вас получается. Для всего остального есть наемные работники!



В КАКОМ НАПРАВЛЕНИИ ДВИЖЕТСЯ БИЗНЕС ВАШЕЙ МЕЧТЫ?

Размышляя о чудесном бизнесе своей мечты, важно четко понимать, что именно вы хотите делать. Это не значит, что ваш бизнес не может состоять из нескольких разных элементов. Но вы должны быть уверены, какие именно навыки вы принесете в свой бизнес и что планируете с ними делать.

Представим, например, что вы графический дизайнер. Вы хотите создавать красивые рекламные материалы? Или планируете сотрудничать с программистами и разрабатывать сайты? Или всегда мечтали стать дизайнером упаковки? Или хотите заниматься канцтоварами? А может, дизайном вывесок для модных ресторанов? Или цель вашей жизни — создавать свадебные приглашения? Или вы мечтаете работать с музыкальными группами над постерами и обложками альбомов?

В общем, вы поняли. Карьера графического дизайнера может развиваться в разных направлениях. Один навык — умение рисовать — можно применить в десятках мест.

Определиться с направлением очень важно. У вашего бизнеса должна быть основа — его центр, к которому вы сможете вернуться, если заработаетесь, запутаетесь, захотите сбавить обороты или расширить присутствие. Что станет сердцем вашей компании? Чем именно она занимается? Откройте свой дневник и продолжите в нем эти предложения.

» Мой главный творческий навык —

» Больше всего я люблю продавать

» Мой самый популярный продукт —

» Люди чаще всего просят меня

» Когда я представляю себе свой обычный рабочий день в собственной компании, самым приятным делом мне кажется

➤ Мой самый слабый навык —

➤ Меньше всего из моих проектов или продуктов мне нравится

➤ Продукт, который мне нравится производить, но который почти никогда не покупают, —

➤ Было бы здорово, если бы мне не пришлось _____ для моего бизнеса.

Изучите свои ответы. Что между ними общего? Замечаете ли вы какую-то закономерность? Нравятся ли вам ответы? Возможно, в результате у вас получилось что-то вроде этого:

➤ Написание текстов.

➤ Журналы.

➤ Ежемесячный журнал для веганов.

➤ Помочь им с составлением текстов.

➤ Написание текстов / готовка.

➤ Фотография.

➤ Визитные карточки.

➤ Эксклюзивные карточки для рецептов.

➤ Использование разных социальных сетей.

Вам потребовалось всего несколько минут, чтобы ответить на вопросы, но вы уже узнали много нового о себе. Вам нравится писать тексты и готовить еду, а в фотографии вы чувствуете себя неуверенно. Вы можете создавать и разрабатывать дизайн для печатных материалов, например журналов, визитных карточек и наверняка много чего еще. Копирайтинг приносит вам немного денег, но в вашем списке он не на первом месте.

Итак, теперь вы уже гораздо лучше понимаете, с чего лучше начинать. Вы знаете, что при планировании своего бизнеса вам следует ориентироваться на написание текстов. Отлично.

Конечно, такие вопросы — не единственный (а возможно, и не лучший) способ выявить основу вашего дела. Вероятно, вы уже знаете свои сильные стороны, которые отличают вас от других. Если так,

отлично! Когда вы четко поймете, чем хотите заниматься, начните думать о том, куда можно приложить ваши таланты. Неважно, есть ли у вас собственная компания или вы только собираетесь ее открыть. Перед тем как вникать в тонкости бизнеса, необходимо разобраться в себе.

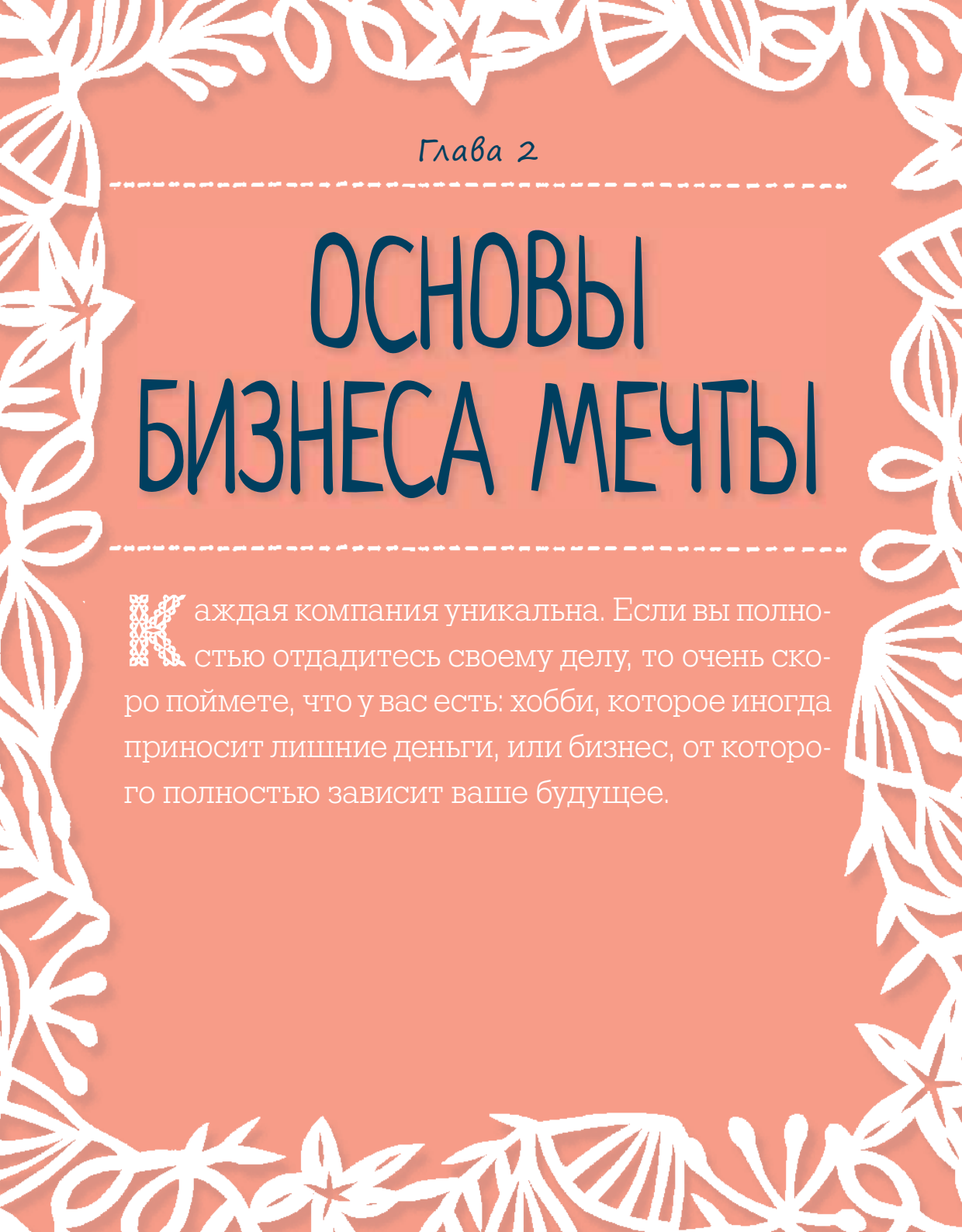
Некоторые наверняка возмутятся: «Погодите-ка! Это книга о бизнесе или сеанс у психотерапевта?» А дело вот в чем. Успех вашего бизнеса зависит от вас, а вы — человек. У вас есть сильные и слабые стороны, таланты и недостатки. Ваша личная

и профессиональная жизнь в равной степени зависят от ваших решений, и если понимать, где именно вы находитесь сейчас и куда хотите двигаться, то ваши решения будут лучше и эффективнее. В жизни нет верных и неверных ответов. Есть только выбор, который влияет на вашу эффективность, и его всегда можно изменить. Вот в чем главная прелесть работы на себя.

Со временем ваш ответ на нижеследующий вопрос может измениться. Но пока вы в самом начале, и я хочу, чтобы вы ответили мне — что принесет вам максимальное счастье?

ОТ ТВОРЧЕСКОЙ ГРУППЫ: НИКОЛЬ БЕЛЧ

Сегодня все меняется так быстро. Когда я была маленькой, то даже не знала, что работа, которой я занимаюсь, вообще существует! Очень важно оставаться гибким и открытым для новых возможностей. Я постоянно проверяю, где я сейчас и куда хочу двигаться. Я думаю, каким будет мой следующий шаг и что я могу сделать для расширения своего бизнеса.

A decorative border of white floral and leaf patterns surrounds the central text on a solid orange background.

Глава 2

ОСНОВЫ БИЗНЕСА МЕЧТЫ

Каждая компания уникальна. Если вы полностью отдадитесь своему делу, то очень скоро поймете, что у вас есть: хобби, которое иногда приносит лишние деньги, или бизнес, от которого полностью зависит ваше будущее.

ХОББИ ИЛИ БИЗНЕС?

В чем разница между хобби и бизнесом? Мне кажется, хобби — это дело, которым вы занимаетесь из любви к нему, не ожидая в ответ ничего, кроме личного удовлетворения. Если оно изредка приносит вам пару лишних долларов или вам удастся что-то продать, чтобы покрыть свои расходы, это все равно хобби. Вам нравится им заниматься, а дополнительный заработок — это всегда приятно.

Бизнес — дело, которым вы занимаетесь ради прибыли. К счастью, сегодня, в условиях новой экономики и наличия огромного творческого сообщества, бизнес

может приносить не только деньги, но и удовольствие (как же нам повезло!). Иметь собственное дело — значит продавать продукт за деньги. При этом ваша цель в том, чтобы заработать себе на хлеб, достичь целевых финансовых показателей и стать руководителем самому себе.

Но чтобы открыть успешное дело, творческих способностей, или гениальной идеи, или большого счета в банке недостаточно. Вам потребуются особые навыки. Вы должны будете одновременно играть роли руководителя, менеджера, бухгалтера, дизайнера, продавца, маркетингового директора, специалиста по PR и финансиста. Вам придется менять за день так

ОТ ТВОРЧЕСКОЙ ГРУППЫ: КРИСТЕН РЭСК

Единственный способ узнать, стоит ли вам открывать свой бизнес, — попробовать. Это большой риск, но он может невероятно изменить вашу жизнь. Некоторые быстро осознают, что в них нет предпринимательской жилки, и переключаются на что-то другое. А некоторые понимают, что они гораздо лучше подходят для этого, чем им казалось. Вы можете двигаться по этому пути с собственной скоростью, но вам в любом случае встретятся преграды и трудности. Воплощать мечты не так-то легко.

много масок, что впору завести для них отдельный шкаф!

ХОББИ — ЭТО ЗДОРОВО... КАК И БИЗНЕС!

Возвращаясь к вопросу «хобби или бизнес», хочу сказать, что любое творческое увлечение — это

прекрасно. Если у вас есть хобби, которое позволяет вам немного заработать, используйте его, чтобы проверить, хотите (или можете) ли вы заняться бизнесом по-настоящему.

Разумеется, вы можете действовать осторожно и наблюдать за ситуацией. Если вы не готовы с головой погружаться в бизнес, незачем и пытаться. На этой стадии большую

ХОББИ ИЛИ БИЗНЕС? СПРОСИТЕ В НАЛОГОВОЙ

Когда приходит время платить налоги, Федеральная налоговая служба США ставит очень четкие границы между хобби и бизнесом. Важна каждая строка в вашей декларации*. Если нужно, попросите о помощи своего бухгалтера.

Бизнес-план не помешает даже хобби. Если вы планируете однажды превратить его в бизнес, то почему бы не начать с планирования?

Если же ваше дело для вас — пока еще хобби, начинайте с малого. Обратите внимание, сколько времени у вас уходит, чтобы закончить проект. Запишите, сколько денег вы потратили на него, от начала и до конца. Вспомните, как вы чувствовали себя, пока работали над ним. Сможете ли вы заниматься этим каждый день? Представляете ли вы, как будете продавать результаты своего труда?

Это базовые вопросы, но если вы решите превратить любимое дело в законный бизнес, то такие записи вам помогут.

* В России мастера, занимающиеся продажей собственных работ, для уплаты налогов могут подать декларацию по форме ЗНДФЛ до 30 апреля года, следующего за отчетным (если они не регистрируются в качестве индивидуальных предпринимателей). Однако человеку, планирующему извлекать основной доход из продажи собственноручно сделанных изделий, рекомендуется зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя либо открыть общество с ограниченной ответственностью. Подробнее см.: livemaster.ru/topic/161755-kogda-hobbi-stanovitsya-biznesom. *Прим. ред.*

роль играет бизнес-план. Он поможет вам выделить направления, в которых вы пойдете, если вам этого захочется, и четко определить свои цели.

Неплохо иметь хобби, которое приносит вам удовольствие, дает радость и позволяет проявить себя с творческой стороны. Не обязательно идти дальше... если, конечно, вам этого не хочется.

ГДЕ ВЫ СЕЙЧАС И КУДА ДВИЖЕТЕСЬ?

Вполне возможно, что вы узнаете себя в одном из этих сценариев.

Я не представляю, чем хочу заниматься, потому что не знаю, какие у меня есть варианты.

Предположим, вы любите вязать крючком и у вас это неплохо получается. На последних рукодельных ярмарках вы распродавали все, что приносили. Вы можете выполнять заказы клиентов, плюс недавно вы открыли сайт, который позволит вам увеличить объем продаж. Недавно местный магазин пряжи предложил вам вести занятия по вязанию. Люди просят вас прислать им копии ваших схем. Если посмотреть на эту картину со стороны, кажется, что у вас много возможностей, но вы пока не знаете, чем хотели бы заниматься и на чем сосредоточиться. При этом вы уверены, что хотите превратить все эти потрясающие возможности во что-то прибыльное, но знаете, что со всеми одновременно вам не справиться.

ОТ ТВОРЧЕСКОЙ ГРУППЫ: ЭЛИСОН ЛИ

Я превратила свое хобби в бизнес. Чем серьезнее я занималась своим сайтом CRAFTCAST, тем больше хотела, чтобы он стал делом моей жизни и начал развиваться. Бизнес-план всегда можно изменить, но если он у вас есть, вы снимаете с себя часть повседневного стресса и вам становится легче реализовать свои планы и мечты.



ТВОРЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ УПРАВЛЕНИЕ СОБСТВЕННЫМ БИЗНЕСОМ

«Мой бизнес превратил меня из подростка во взрослую женщину, которая до сих пор растет над собой и развивается. Он дал мне возможность заявить о себе и о том, как я хочу прожить свою жизнь».

ЭББИ КЕРР

«Мой бизнес сделал меня счастливее. Мне нравится вставать по утрам и приступать к работе, мне даже нравятся те занятия, которые я ненавидела несколько лет назад: бухгалтерия, продвижение продуктов, упаковка и доставка товаров. Я узнала очень многое о своих способностях. Если бы я не открыла собственное дело, я бы о них и не подозревала».

ЛИЗА КОНГДОН

Я хочу развивать свой бизнес.

Вы уже достаточно долго топчетесь на месте. Вы определили области своего бизнеса, развивать которые проще всего, и готовы принять вызов. Вы довольны своей клиентской базой и по большей части своей компанией. Вы установили разумные цены и зарабатываете достаточно, чтобы принимать на себя риски. Ваша компания работает как часы, и вы готовы к новым приключениям.

Меня устраивает мой бизнес, но я хочу лучше его организовать.

В основном вы довольны тем, что делаете. Вам нравятся ваши товары, покупатели прекрасно на них реагируют, вы получаете неплохую прибыль и счастливы. Но, возможно, вам не удастся вовремя доставить свой товар заказчику, или у вас в студии вечный беспорядок, потому что вам не хватает времени и сил прибраться, или вы уже много месяцев не виделись со своим бухгалтером, и теперь вас ожидают большие штрафы, или вам постоянно приходится докупать что-то в последнюю минуту, чтобы завершить проект. Вы знаете, что идете по правильному пути, вам просто сложно на нем оставаться.

ОТ ТВОРЧЕСКОЙ ГРУППЫ: ЭЛИСОН ЛИ

Собственный бизнес подходит не каждому. Когда мне было 15 лет, я мечтала стать танцовщицей. У меня был прекрасный учитель, который говорил: «Танцами нужно заниматься не тогда, когда ты этого хочешь, а когда ты без этого не можешь». То же можно сказать и о бизнесе.

Я хочу избавиться от некоторых обязанностей, чтобы сосредоточиться на своей работе. Ваша компания выросла так быстро! Вы и заметить не успели, а маленькая модная студия превратилась в цех по пошиву одежды. Местные магазины постоянно размещают заказы на ваши продукты и просят помощи с оформлением витрин. Ваш онлайн-магазин наполовину пуст, потому что товары расходятся быстрее, чем поступают в продажу. Вы задумываетесь, не стоит ли вам найти производство, которое бы занялось выпуском ваших товаров, но у вас нет времени на это. Вы мечтаете снова заниматься тем, что у вас хорошо получалось: дизайном одежды для детей. Но ваши мысли разбегаются, и на то, ради чего вы открыли свое дело, не хватает времени.

УПРАЖНЕНИЕ

Напишите такой же сценарий о вас и вашем бизнесе. Где вы сейчас? Каковы ваши главные трудности? Что вы хотите улучшить?

ВПЕРЕД И ВВЕРХ

Неважно, на каком этапе вы сейчас. Вместе мы доберемся до конечной точки, куда вы мечтаете попасть. Для начала рассмотрим направления, в которых может пойти ваша компания, и разберем компоненты вашего бизнес-плана. Мы создадим стратегию, которая выведет вас на нужный путь и поможет удержаться на нем. Это будет самая быстрая дорога к вашей бизнес-цели!

Ну что, поехали!

Глава 3

РАБОТА НАД СВОЕЙ МЕЧТОЙ

Открывать собственное дело или расширять существующий бизнес — всегда тяжелый труд. Ни для кого вы не будете трудиться так много и упорно, как для себя. Быть собственным руководителем непросто, а управлять одновременно и бизнесом, и своей жизнью — сложная задача.

Но если вы все-таки решитесь на это, работа на самого себя станет лучшим временем в вашей жизни. Пускай некоторые дни и будут утомительными, но зато как замечательно чувствовать, что ты контролируешь собственное будущее! Ощущение свободы, любовь к своему делу, гордость за то, что у вас все получается, останутся с вами навсегда и будут поддерживать вас даже в самые тяжелые минуты.

БИЗНЕС — ЭТО РАБОТА. ОЧЕНЬ МНОГО РАБОТЫ

Нет нужды говорить, что вы должны быть полностью преданы делу. В собственный бизнес нужно вкладываться на 100%, и отлынивать не получится. Главное — научиться гибкости. Иногда что-то может пойти не по плану, а порой работы так много, что у вас кружится голова.

Нельзя добиться успеха за один день (а ведь каждому хотелось бы заснуть и с утра проснуться успешным). Но если вы готовы вкладывать в бизнес время и силы, не боитесь переписывать свои планы снова и снова, то вы далеко пойдете. Будьте готовы к любым неожиданностям! Общий план, гибкий подход

и хорошая система поддержки — и вас невозможно будет остановить. Вы сумеете создать все что захотите и стать тем, кем всегда хотели быть.

ВСПОМНИТЕ ВСЕ, ЧТО НЕНАВИДИТЕ, — И ВСЕ РАВНО ЭТО СДЕЛАЙТЕ

У каждого есть то, что он терпеть не может. Для меня это цифры. Я готова на что угодно, лишь бы не открывать бухгалтерские книги и не заниматься счетами или чеками, не говоря о планировании прибыли на два следующих финансовых квартала. Но желание воплотить мечты в жизнь и создать лучший бизнес пересиливает страх и ненависть к бухгалтерии.

Иногда мне хочется свернуться калачиком на диване с собакой и хорошей книгой и читать до самого вечера. Мне сложно даже вылезти из кровати, не то что дохать до студии. Иногда я чувствую непреодолимое желание отложить все дела, взять крючок и моток ниток и весь день вязать шарф. Уверена, и с вами бывало такое. Даже если вы работаете не на себя, у вас наверняка случались подобные дни. Вам нужно трудиться над очередным

отчетом, а вы вместо этого по двадцать раз в час обновляете ленту в Facebook.

Разберитесь, что вызывает у вас такие приступы лени. Может, вас пугают задачи на этот день? Или проект кажется вам слишком скучным? Или вы просто не разбираетесь в теме, над которой трудитесь? Или, наконец, вам просто нужен отдых?

В конце концов, успех или провал вашего бизнеса зависит **только от вас**. Именно вы должны хотеть работать. Именно вы должны заставить себя сесть за стол, или запустить гончарный круг, или взять в руки фотоаппарат. Определите, чего вы хотите от бизнеса,

вспомните, что вас мотивирует, — и дни безделья останутся в прошлом.

ПЕРЕЗАРЯДКА БАТАРЕЙ

В социальный пакет офисных работников обычно входят отгулы. Не бойтесь планировать их и в собственном бизнесе. Если вас свалила с ног очередная эпидемия гриппа, тут не до работы. Даже если вы любите поспать после обеда, не отказывайте себе в этом! Иногда вашему творческому началу требуется перезарядить батарейки. Если игнорировать его сигналы, то вы можете выпасть из рабочего процесса на гораздо более долгий срок.

ОТ ТВОРЧЕСКОЙ ГРУППЫ: ЛИЗА КОНГДОН

Если вы — мастер своего дела, то вам обычно хочется заниматься именно им, а не корпеть над бухгалтерскими книгами или организацией офиса. Для меня это было настоящей проблемой, пока я не придумала такую систему. Я выделяю себе половину рабочего дня в неделю. В это время я остаюсь дома, подбиваю счета на неделю, убираюсь в офисе, отвечаю на письма и т. д. Через некоторое время я даже стала ждать этих дней, чтобы поскорее разобраться с накопившимися делами.

**КРЕАТИВНОЕ МЫШЛЕНИЕ
СОБСТВЕННОЕ
ДЕЛО МОЖЕТ
ИЗМЕНИТЬ
ВАШУ ЖИЗНЬ!**

Стоит ли оно того? Не буду врать: открытие и ведение собственного бизнеса — тяжелый труд! Вам придется заниматься кучей дел, и многие из них будут совсем не приятными. Стоят ли того свобода, воплощение своей мечты, способность принимать самостоятельные решения, работа на себя, удовольствие от нее? Еще бы! А если вы не верите мне, послушайте, что говорят о своей работе успешные бизнесмены из творческой группы.

«Разумеется, быть человеком мира (так я называю индивидуальных предпринимателей) не всегда значит кататься как сыр в масле. Но знаете что? Сейчас понедельник, 4 часа дня, и я пишу это на своем ноутбуке на скамейке в парке. Стоит теплый, солнечный денек, на мне джинсы и майка, а вместо строгой прически у меня на голове две косички. Не такая уж плохая жизнь, верно? А кроме того [с тех пор как я открыла собственное дело], я встретила много творческих, уникальных, потрясающих, страстно преданных своему делу людей. До этого я никогда не чувствовала, что вокруг меня столько единомышленников».

МИШЕЛЬ УОРД

«Я свободна. Моя жизнь полна. Энергия бьет через край. Меня не ограничивают офисные стены. Больше не нужно ходить на скучные собрания для персонала, или заводить будильник на 6:45 утра, или тратить 10% моего времени на поездки на работу и домой. Я работаю, укрывшись одеялом. Я обожаю своих клиентов. Я словно плыву в потоке

любви, целеустремленности, единомыслия. Я счастлива. Это восхитительно!»

АЛЕКСАНДРА ФРАНЗЕН

«С тех пор как я открыла свой бизнес, самыми большими изменениями в моей жизни стали свобода (я могу работать из любой точки мира, а значит, много путешествовать), уверенность в себе (теперь я знаю, что хороша в своем деле и могу прокормить себя с его помощью) и решительность (умение ставить собственные ограничения, особенно в отношении того, что касается времени и денег)».

ДЖОЛИ ГИЛЬБО

«Мне нравится, что я сама управляю своим графиком и могу путешествовать, когда мне этого хочется (или если это необходимо). Мне не приходится отпрашиваться или экономить дни отпуска. Я делаю то, что мне хочется, тогда, когда необходимо. Кроме того, мне нравится ощущение ответственности за свой успех. Я всего добилась сама. Это потрясающее чувство, и я ни за что не променяю его на работу в офисе».

ДЖЕССИКА СВИФТ

«Собственное дело придало мне энергии, я узнала многое о себе, поняла, что у меня есть скрытые силы и таланты. Это одновременно благословение и проклятье, лучшее и самое тяжелое дело в моей жизни, но именно это мне в нем и нравится. Мой бизнес — мое творение, проявление моей личности. Чем больше страсти, любви и энергии вы вкладываете в свой бизнес, тем больше он дает, и это очень круто».

ДЖЕНА КОРИ

«Я чувствую, что добилась своей цели в жизни. Я поняла, чем бы хотела заниматься, чтобы одновременно зарабатывать, веселиться и быть очень счастливой».

СЬЮ ЭГГЕН

«У меня осталось так мало свободного времени! Но собственное дело помогло мне организовать жизнь именно так, как мне хочется. Да, я постоянно занята, особенно теперь, когда у меня родился ребенок. Но зато я могу подстраивать работу под свою жизнь, а не выпадать из жизни по будням с 9 до 5».

НИКОЛЬ БЕЛЧ

ПРЕДСТАВЬТЕ СЕБЕ ИДЕАЛЬНЫЙ РАБОЧИЙ ДЕНЬ

Расскажу вам о своем любимом упражнении. Это задача на визуализацию, и когда-то мне задала ее моя виртуальная наставница, коуч Марта Бек (чуть позже я более подробно расскажу вам о наставниках, виртуальных и реальных). Думаю, она тоже придумала его не сама, а где-то вычитала, но вы услышите ее вариант. Упражнение очень хорошо помогает определить, чего вы на самом деле хотите. Его можно применять не только к бизнесу, но и к жизни в целом! Если вы хотите выполнить его под моим руководством, зайдите на мой сайт karichapin.com и скачайте аудио-файл с описанием. Но, честно говоря, оно прекрасно работает и без всякого сопровождения.

Лучше всего выполнять его, когда вы еще только планируете свой бизнес. Я частенько прибегаю к нему, когда оказываюсь в тупиковой ситуации или не могу решить какую-то проблему. Для начала прочтите вопросы и постарайтесь их запомнить. Затем найдите спокойное

место, закройте глаза и мысленно пробегитесь по этим вопросам. Потом проанализируйте свои ответы и найдите тот, который кажется вам самым важным. Постарайтесь обдумать его в деталях. Закончив упражнение, запишите, какие именно мысли вызывали самые приятные чувства. Что вам больше всего понравилось в этом дне?

Главное не просто придумать ответы, а увидеть их в своем сознании, как будто проиграть в своей голове короткий кинофильм. Ошибиться невозможно. А если вы не любите визуализацию, ничего страшного. Можете пропустить этот этап. Или попробовать хотя бы разок.

Ну что, поехали?

УПРАЖНЕНИЕ НА ВИЗУАЛИЗАЦИЮ

Представьте, что вы просыпаетесь дома в обычный рабочий день. От других дней его отличает только то, что он еще не наступил. Возможно, он будет через полгода, или через год, или через пять. К этому времени вы уже откроете собственный бизнес и добьетесь успеха. У вас уже нет финансовых проблем, за судьбу своего бизнеса вы тоже можете не волноваться.

Итак, вы просыпаетесь в идеальной спальне в доме вашей мечты. Как она выглядит? Какого цвета постельное белье и обои на стенах? Что на вас надето? Запомните каждую деталь этого чудесного места.

Вы выбираетесь из кровати, начинается ваше обычное утро. Может быть, вы идете на кухню и делаете себе чашечку кофе или ставите чайник на огонь? Или сначала принимаете душ? Включите в ваш воображаемый фильм то, что вы действительно делаете каждое утро, при этом обращая внимание на детали. Как выглядит ваш дом? А вы сами?

Продолжайте. Вы уже позавтракали, сделали зарядку, выгуляли собаку или отправили детей в школу — в общем, проделали все то, к чему привыкли.

ПЕРЕХОДИТЕ КО ВТОРОЙ ФАЗЕ

Где вы работаете в идеальном придуманном мире? Может, у вас есть просторная светлая студия в западном крыле вашего огромного особняка? Или каждое утро вы садитесь в машину своей мечты и едете в шикарный офис в небоскребе в центре города? Или идете в милый магазинчик, расположенный в идеальном месте вашего любимого

района? А может, у вас есть мастерская в модном здании в промышленном районе?

Итак, вы добрались до места. Присмотритесь, как оно выглядит и где находится, запомните все детали. Именно здесь вы руководите своей империей. Возможно, на вашем рабочем столе стоит уникальная компьютерная система? Или весь стол завален образцами великолепных тканей? Или вы видите перед собой заляпанный краской мольберт со свежим холстом? Осмотритесь вокруг. Что вы видите? Чем вы здесь занимаетесь?

Может быть, к вам постоянно заходят клиенты? Или кто-то отвечает за вас на телефонные звонки? У вас есть покупатели? Вы представляете себе отдельное помещение для упаковки и отправки товара? Может быть, стены вашего офиса



закрыты полками, на которых расставлены ваши продукты? Или вы видите перед собой мастерскую со швейными машинами?

Вы можете продолжить упражнение и визуализировать остаток рабочего дня, а можете остановиться на этом этапе.

ОЦЕНИТЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Когда упражнение будет закончено, вспомните все, что вы видели и что при этом чувствовали.

Достаточно ли отчетливо вы представили себя бизнесменом? Поняли ли вы, каким бизнесом занимались в своем воображении? Какой может быть ваша личная жизнь, если вы каждый день работаете так?

Это упражнение отлично подходит для планирования как рабочего режима, так и стиля жизни. Оно помогает увидеть, чего вы по-настоящему желаете, что для вас действительно важно в вашей идеальной работе. Когда вы планируете свое будущее, нужно знать не только свою отправную точку, но и место назначения.

Кроме того, это упражнение позволяет вам лучше понять свои ценности — как явные, так и скрытые. Вы представляли себе огромный офис с оригинальными полотнами Моне на стенах? Или

лаконичный и современный кабинет? Или уютную комнатку? Что вы надели на работу? Удобные джинсы и свитер или костюм от Армани и туфли от Кристиана Лабутена? Даже если вы не задумывались о своем банковском счете, общая картина и ощущение от увиденного могут подсказать вам, каких финансовых целей вы надеетесь достичь.

ВНИМАНИЕ К ЧУВСТВАМ

Все вышесказанное приводит нас к теме чувств. Казалось бы, им нет места в разговорах о бизнесе. Но на самом деле это самый мощный деловой инструмент в вашем распоряжении.

Возможно, вы хотите открыть свое дело, потому что у вас есть мечта. А мечты вызывают определенные эмоции. Возможно, вы стремитесь к ощущению полной свободы или финансовой защищенности либо чувствуете, что ваш продукт сможет изменить мир. Чувства могут направить вас в нужную сторону на этапе планирования нового бизнеса, или покупки уже существующего, или даже закрытия вашего дела. Обращайте внимание на свои чувства и на то, что они пытаются вам сказать. Если вы раздумываете,



ТВОРЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ ЧТО ЗАСТАВЛЯЕТ ВАС ЧУВСТВОВАТЬ СЕБЯ НАСТОЯЩИМ БИЗНЕСМЕНОМ?

Участники творческой группы делятся своими мыслями по этой неоднозначной теме.

«О, финансы! Вот когда ты действительно чувствуешь, что перешла от теории к практике. Я вообще ничего не понимаю в математике и числах и никогда их не любила, но мне нравится посвящать финансам первый рабочий день каждого месяца. На него я не записываю в календарь никаких планов. Я просто сажусь и просматриваю счета за прошедший месяц. На самом деле очень приятно смотреть, как растут суммы продаж и какие товары покупают чаще всего, а еще — обдумывать, во что можно вложить мою прибыль. А если что-то пойдет не так, как я ожидала, и суммы уменьшатся (если продукт приносит мне недостаточно

прибыли), я воображаю себя Нэнси Дрю* и задумываюсь, как мне это исправить. Этого я тоже жду с нетерпением».

МИШЕЛЬ УОРД

«Мне нравится заключать сделки и устанавливать деловые отношения с другими организациями в моей отрасли или сообществе. Иногда это может означать переговоры с местной гостиницей о предоставлении бесплатных номеров VIP-гостям Недели моды, иногда — поиски спонсоров для конференций или мероприятий, которые я организую, иногда — выступления перед большими аудиториями или менеджерами компаний, для которых я хочу создать новый продукт. Я наслаждаюсь каждой возможностью заниматься своим бизнесом. Умение взять управление на себя — одна из моих сильных черт, и мне нравится бросать вызовы конкурентам и идти на риск. Именно это я представляю себе, когда слышу слово “бизнесмен”,

* Нэнси Дрю — литературный и кинематографический персонаж, девушка-детектив. Создана Эдвардом Стратемейером в 1930 году. *Прим. ред.*

и мне нравится, что у меня есть возможность воплотить это представление в жизнь».

МЕГАН ХАНТ

«Отправка моих картин покупателям. Когда я заворачиваю их в оберточную бумагу, пишу письмо клиенту, добавляю добрые пожелания, а потом оставляю заявку на сайте UPS. Сет Годин однажды сказал: “Настоящий художник — тот, кто отправляет свои работы”, и я с ним согласна. Именно в такие моменты я чувствую, что контролирую свою работу. Это придает мне уверенности».

ДЖОЛИ ГИЛЬБО

«Когда я плачу двум своим замечательным помощникам, веду их на обед и даю советы по поводу их жизни, я чувствую себя старым добрым дядюшкой-миллионером. А еще мне очень нравятся наши фирменные открытки, визитки и кредитные карты. Все они выполнены в том же стиле, что и мой сайт, со сверкающими разноцветными многоугольниками. Смотрится очень стильно».

АЛЕКСАНДРА ФРАНЗЕН

«Я чувствую себя по-настоящему деловой женщиной, когда занимаюсь бухгалтерией. У нас с бухгалтерской системой (я использую QuickBooks) сложились по-настоящему родственные отношения. Я веду свои счета сама, но поддерживаю близкий контакт с моим потрясающим бухгалтером, который научил меня очень многому. Если что-то идет не так, я не уверена, в какую категорию отнести ту или иную позицию, я сразу обращаюсь к нему. Нанять бухгалтера было лучшим деловым решением из всех, что я принимала».

ЛИЗА КОНГДОН

«Мне кажется, что именно процесс принятия решений и заставляет меня чувствовать себя бизнес-леди. Ощущение, что именно я отвечаю за все решения, касающиеся моего бизнеса. Я стараюсь делать так, чтобы каждое мое решение шло на пользу [моему магазину] Schmancy, даже если оно не относится напрямую к его деятельности. Любые мои действия должны быть выгодными для магазина, и неважно, идет ли речь о финансах или о рекламе».

КРИСТЕН РЭСК

«Лицензия на ведение бизнеса, вывешенная на видном месте. Это выглядит очень официально. А еще — рабочая кредитная карта с моим именем. Так я чувствую себя важной персоной на почте и в магазинах».

ДЖЕССИ ОЛСОН

«Я чувствую себя бизнесменом, когда участвую в торговых выставках (например, SURTEX). Там я общаюсь с представителями отрасли, а значит, мне приходится одеться прилично (обычно я работаю дома в джинсах и майке). А еще мне дают бейдж с именем! Любой человек с бейджем выглядит официально!»

ДЖЕССИКА СВИФТ

«Я смотрю в зеркало и понимаю, что из него на меня глядит мой руководитель. Это очень сильное чувство».

СЬЮ ЭГГЕН

«Регистрировать торговые марки и авторские права — нелегкая работа, но я всегда чувствую себя настоящим бизнесменом, когда приходится этим заниматься. Ведь они — один из источников моего существования».

НИКОЛЬ БЕЛЧ

«Когда я веду переговоры о заключении контракта, или делегирую полномочия своим работникам, или обсуждаю финансовые и налоговые вопросы с моим бухгалтером, — я настоящая бизнес-леди!»

КЕЛЛИ РОБЕРТС

ОТ ТВОРЧЕСКОЙ ГРУППЫ: ДЖЕНА КОРИ

Если бы раньше я знала столько же, сколько знаю сейчас, я бы больше верила в себя и свои решения, пока мой бизнес развивался, а главное — доверяла бы своей интуиции. Сердце всегда знает лучше, чем голова.

не нанять ли нового сотрудника, не изменить ли дизайн сайта, не расширить ли ассортимент, чувства тоже стоит учесть. Неважно, какое решение, касающееся вашего бизнеса (или жизни!), вы хотите принять. Чувства в любом случае могут быть полезными.

Одно из главных достоинств собственного бизнеса — полный контроль над ситуацией. Только вы определяете, где, когда и насколько упорно вам нужно работать, сколько денег вы получаете или можете получить. Все это напрямую зависит от ваших чувств.

Итак, в бизнесе, как и в других аспектах вашей жизни, необходимо обращать внимание на чувства.

Пусть они ведут вас и подсказывают, когда следует послушаться своего сердца, а когда лучше поверить голове.

ПОЧЕМУ ВЫ ЗАНИМАЕТЕСЬ БИЗНЕСОМ? СФОРМУЛИРУЙТЕ СВОЮ МИССИЮ

Вы мечтаете добиться чего-то при помощи нового или уже существующего бизнеса. Но чего именно? Один из способов это выяснить — сформулировать свою миссию. Чем это поможет? Для начала миссия — определение причины, по которой вы занялись бизнесом. При подготовке бизнес-плана очень важно ее осознавать. Обычно она

ОТ ТВОРЧЕСКОЙ ГРУППЫ: ДЖЕССИКА СВИФТ

В своей работе я часто полагаюсь на интуицию. Я стараюсь двигаться в том направлении, которое кажется мне более интересным и увлекательным.

указывается на первой странице, перед всей остальной информацией. И если кто-то откроет ваш бизнес-план, то сразу поймет, чем вы занимаетесь. Затем, вчитавшись в него, он определит, чего именно вы пытаетесь достичь на практике. Читатель лучше поймет ваши задачи, ваш целевой рынок или вашу потребность в инвестициях.

Честный ответ на вопрос «Почему вы занимаетесь бизнесом?» поможет и вам лично. Если выразить все ваши мечты и устремления в нескольких предложениях, то у вас появится фундамент для своего дела. Если вы и сами не понимаете, для чего начали бизнес или какова его главная цель, то вряд ли сможете принимать правильные решения.

ОСНОВНЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ ФОРМУЛИРОВКИ МИССИИ

Чтобы точно сформулировать свою миссию, задайте себе несколько вопросов.

Почему вы занимаетесь бизнесом? Возможно, вас переполняет желание украсить все скучные

сайты в интернете своим прекрасным графическим дизайном? Нет ничего плохого в том, чтобы сделать интернет чуть красивее! Или вы хотите облегчить жизнь молодым матерям, создав идеальную сумку для подгузников, которую легко будет носить на плече, крепить к коляске или грузить в машину? Отличная идея! Женщины всего мира скажут вам спасибо!

В чем суть того, что вы делаете, и почему вы делаете именно это?

Чтобы это выяснить, внимательно проанализируйте свой ассортимент и все источники доходов. Возможно, вы вяжете свитера для собак и продаете схемы? Или фотографируете на свадьбах и одновременно делаете свадебные сайты? Или вы коуч, который работает с клиентами индивидуально и в то же время ведет онлайн-курс для тех, кто хочет помочь себе сам?

Посмотрите на свой бизнес со стороны. Как связаны ваши действия и продукты, которые вы предлагаете клиентам? Что их объединяет? Коучинг, фотография или вязание? Зная это, вы можете начать формулировать свою миссию.

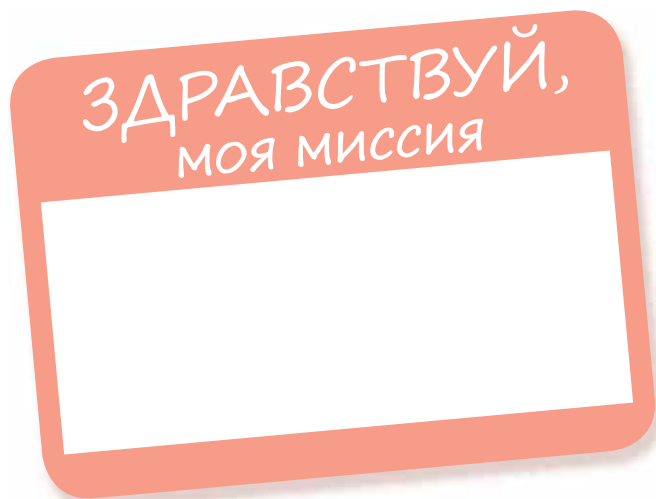
УПРАЖНЕНИЕ

Если вам сложно сформулировать свою миссию, откройте дневник и составьте в нем схему. Для начала создайте список всех своих источников дохода, а затем вычислите, что между ними общего. Так вам будет проще понять, чем вы хотите заниматься и в чем состоит ваша миссия. Если все ваши занятия сводятся к тому, чтобы учить людей, или облегчать жизни молодых матерей, или помогать начинающим бизнесменам, — вот вам и дело всей вашей жизни.

Формулируя свою миссию, вы заявляете миру о том, кто вы, чем занимаетесь и в каком направлении развиваетесь. Не стесняйтесь

указывать цели и планы на будущее. Формулировка может быть гибкой. Перечитывайте ее во время ежегодных проверок своей компании, чтобы убедиться, что она все еще соответствует вашим ценностям и направлению, в котором вы движетесь. Не нужно скрывать свою миссию от мира. Опубликуйте ее на своем сайте, чтобы ее могли прочесть все ваши клиенты, или напишите на большом листе бумаги и повесьте над рабочим столом. Это ваша МИССИЯ! Ваша ЦЕЛЬ! Вот ради чего вы работаете! Скажите это вслух и с гордостью!

Оставаясь верными своей миссии и своим целям, вы сможете двигаться вперед со скоростью света.



ОТ ТВОРЧЕСКОЙ ГРУППЫ: МЕГАН ОМАН

Я верю, что слоган компании должен выражать главный принцип ее работы. Слоган короче, чем описание миссии, поэтому, как мне кажется, лучше подходит для этих целей. Слоган моей дизайнерской компании звучит так: «Заявлять о себе каждый день». Он помог мне осознать, кто я. До его создания я думала, что должна ограничиваться одним материалом или стилем, но сейчас понимаю, что могу создавать любые украшения, лишь бы они были достаточно яркими, чтобы заявить о себе, но не слишком экстравагантными и их можно было носить каждый день. Так я смогла остаться верной своей миссии.



ТВОРЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ ФОРМУЛИРОВКА СВОЕЙ МИССИИ

Вот несколько примеров от участников творческой группы. Посмотрите, какими разными могут быть миссии! Возможно, какая-то из них вдохновит и вас.

«Мы верим, что чувство юмора, сопереживание, искусство, единство и домашние животные — неотъемлемые составляющие счастливой жизни. Мы верим, что человеку важно чувствовать вдохновение. Мы верим, что чувствовать так же важно, как думать. Мы верим в дружбу с соседями по лестничной клетке и по земному шару. Мы хотим сделать искусство доступным для всех и каждого, потому что красивые вещи обогащают нашу жизнь. Мы любим то, что делаем».

ДЕБ ТОМПСОН

«Миссия Princess Lasertron — мотивировать других людей искать удовольствия, создавать красоту каждый день и показывать только лучшее в себе».

МЕГАН ХАНТ

«Моя миссия — дать увлеченным предпринимателям возможность реализовать свои идеи, проекты и мечты, одновременно получая большую прибыль от своей работы».

ТАРА ДЖЕНТАЙЛ

«Миссия CRAFTCAST состоит в разработке современных обучающих онлайн-материалов, посвященных творчеству и дающих студентам вдохновение, знания и доступ к творческому сообществу».

ЭЛИСОН ЛИ

«Поиск сладкого каждый день. Суть моего бизнеса — в мелочах, которые делают нашу жизнь слаще в буквальном и переносном смысле. Я очень любопытный по натуре человек, поэтому постоянно ищу и создаю впечатления, продукты и произведения искусства, которые могут подсластить жизнь другим».

ДЖЕССИ ОЛСОН

ВНИМАНИЕ И ЗАБОТА

Бизнес, как и любое живое существо, нуждается в уходе. Очень важно, чтобы все необходимое ему для выживания и процветания существовало в реальности, а не только в списках дел. Чтобы все процессы шли бесперебойно, а вы наслаждались своей работой, нужно обращать внимание на все детали. А главный элемент вашего бизнеса — вы сами. Ваше благосостояние зависит от множества факторов, которые должны быть для вас приоритетными. Среди них — уход за собой и общение с близкими людьми в личной и профессиональной жизни.

Неважно, чем вы занимались до того, как началось увлекательное путешествие в мире предпринимательства. Наверняка у вас бывали плохие дни, которые сказывались и на общении с семьей. То же будет время от времени случаться и теперь, только стресс окажется куда сильнее. Когда вы работаете на себя, то думаете о своем бизнесе постоянно: когда едите, спите, дышите, делаете другие дела.

В любом случае сейчас вы — сами себе руководитель, а значит, можете сделать так, чтобы каждый рабочий день был приятным. Только это умение приходит с опытом.

ПРОСТО СКАЖИТЕ «НЕТ!»

Одна моя мудрая знакомая как-то сказала мне: «Ответ “нет” дает тебе больше возможностей сказать “да”». У каждого из нас много обязанностей. Мы несем ответственность перед семьей, друзьями и обществом, в котором живем. Мы обязаны соблюдать законы и требования правительства, поддерживать свое здоровье. Иногда у нас не хватает времени ни на что другое. Не говоря уже о том, что в график этих обязанностей и заданий нужно как-то втиснуть

собственный бизнес! Единственный способ вернуть себе свободное время и душевное спокойствие — научиться говорить «нет».

Вы не обязаны браться за любую задачу, которая встречается на вашем пути. Вы вполне можете забыть пару-тройку общественных обязательств. Кроме того, не обязательно делать все самому.

Поверьте, если вы перестанете быть затычкой в каждой бочке, ничего страшного не произойдет. Отказываться от предложений нормально. Умение отвечать «нет» — тонкое мастерство, которое требует упорных тренировок. Но преимущества, которые вы получите, сэкономив время и энергию, стоят того.

Каждому приятно, когда его просят что-то сделать. Вам может показаться, что, соглашаясь на каждое предложение, вы помогаете своему бизнесу расширяться. Кто-то может похвалить ваши продукт или работу, и вы растаете от радости: надо же, кому-то хочется со мной сотрудничать. Но не спешите хвататься за каждую возможность. Если отвечать «да» на все вопросы, недолго сбиться с дороги. Если

какое-то предложение не соответствует вашим целям, вы всегда можете вежливо отказаться. Люди постоянно говорят друг другу «нет». Такова жизнь. Не забудьте, что вы теперь сами себе руководитель. А руководители никогда не отвечают «да» на все просьбы.

ЧЕМ ПРОЩЕ, ТЕМ ЛУЧШЕ

Отказываться от возможностей или предлагать альтернативы тем, кто хочет добавить в ваш график еще одно задание, легко. Улыбнитесь и скажите, что у вас не получится. Не нужно даже объяснять почему! Если у вас нет времени, скажите об этом прямо. Не обязательно пускаться в пространные объяснения о том, как много вы работаете или какому стрессу подвергаетесь в последнее время.

Иногда длинная история вместо короткого «нет» может даже ухудшить ситуацию.

Обычно мы прибегаем к долгим и пространным объяснениям, когда чувствуем за собой вину или когда за словом «нет» скрываются

негативные эмоции. Но просьбы обычно поступают к нам от людей, которые нас знают. И если вы начнете перечислять все проблемы, мешающие вам ответить «да» на предложение поработать сверхурочно, сходить в театр, организовать городской праздник или провести каталогизацию склада (веселее не придумаешь!), ваши знакомые наверняка захотят помочь вам. Ведь если устранить проблемы, вы скажете «да»! Итак, если вы хотите избежать вмешательства других в ваши дела, научитесь отказывать вежливо и просто.

Вас все еще будут просить о помощи или об участии в мероприятиях. Если вы откажетесь от одного делового предложения, это не значит, что они вообще перестанут к вам поступать. Если вы один раз не сходите на обед с коллегой потому, что перед вами маячит дедлайн, вряд ли он больше ни разу не предложит вам съездить по бургито в парке.

ВЕЖЛИВЫЙ ОТКАЗ

Для начала несколько примеров того, как вежливо отказаться от любого предложения.

➤ Спасибо, что спросили, но сейчас я не могу брать на себя дополнительную нагрузку. Если через

полгода вам еще будет нужна помощь, обращайтесь. Ваша идея звучит очень интересно, и я желаю вам удачи.

- ➔ Я очень рад, что вы подумали обо мне, но пока я не готов браться за новые проекты. Кстати говоря, Один Наш Общий Знакомый мог бы заинтересоваться чем-то подобным.
- ➔ Ты же знаешь, я обожаю есть буррито в парке! Но сегодня не лучший день. Может быть, принесешь мне еду в офис? Я так загружен, что не встану из-за стола до вечера.
- ➔ Спасибо, но нет.

УПРАЖНЕНИЕ 1

Вспомните, когда вы последний раз отвечали «да» на предложение, от которого с гораздо большим удовольствием отказались бы. Готово? Теперь проиграйте всю ситуацию в голове, но на этот раз скажите «нет». Как все прошло? Вы почувствовали себя лучше? Как отреагировал собеседник? Если его реакция была негативной, можете ли вы изменить форму ответа? Может, не стоило вдаваться в причины отказа, чтобы этот человек не пытался решить ваши проблемы за вас?

УПРАЖНЕНИЕ 2

Вспомните все свои занятия в течение дня или недели. Что из этого вы делаете для себя, а что для других?

Чего бы вы предпочли не делать? Какие занятия забирают ваше время и вызывают у вас стресс? Можно ли избежать их на следующей неделе?

КОМУ ЭТО НАДО? ВАМ!

Забота о себе. Что это значит? На самом деле это старинная концепция, которая сегодня возрождается. Кажется, нет ни одного бизнес-блога или аккаунта коуча в Twitter, где каждый день не появлялись бы советы по уходу за собой. И я очень благодарна всем этим людям! Забота о себе — залог вашего успеха как в бизнесе, так и в личной жизни. Если вы не позаботитесь о себе, то как сможете заботиться обо всем остальном?

Все вы наверняка слышали известную историю про самолет и кислородную маску. Суть в том, что по правилам безопасности в случае аварии вы должны сначала надеть маску на себя, а затем помочь ребенку. И это логично: если сначала вы позаботитесь о себе, то потом у вас будет возможность позаботиться и о нем. А вот если вы сначала наденете маску на ребенка и помощь понадобится вам, то он может с ней и не справиться. Тот же принцип можно применить и в бизнесе.

Если вы не в состоянии удовлетворять свои базовые потребности: хорошо питаться, выспаться и выполнять другие жизненные задачи, — то и управлять бизнесом у вас не получится. Забота о себе — это забота о своих обязанностях, надеждах и мечтах.

Разумеется, каждый из нас живет своей жизнью. Я не знаю всех подробностей ни вашего бизнеса, ни вашего быта. Никто не может встать на ваше место, кроме вас. И никто не сумеет позаботиться о вас лучше, чем вы.

ОТ ТВОРЧЕСКОЙ ГРУППЫ: МИШЕЛЬ УОРД

Будьте собой. Я знаю, звучит избито, но честно вам скажу: именно это и привело меня в бизнес. Я достаточно рано осознала свою уникальность (к счастью, в молодости я была актрисой музыкального театра, где и научилась ценить себя; потом я привнесла эту установку в свое дело). Думаю, в противном случае я бы так и осталась одной из триллиона одинаковых коучей. Я не призываю вас вести себя странно, чтобы отличаться от остальных. Я советую показывать миру свою уникальность и не бояться, что это кого-то заденет. Я гарантирую: если вы этого добьетесь, то не важно, кем вы при этом будете, что скажете или напишете. Вы сумеете привлечь нужных людей и построить свой бизнес вместе с теми, кто понимает вас лучше всего или любит ваши продукты больше всех.

ПРАВИЛА ЗАБОТЫ О СЕБЕ

Чтобы сделать свою жизнь лучше и приятнее, запомните эти советы:

Высыпайтесь. Разные люди имеют разную потребность в сне. Моему мужу Эрику обязательно нужно спать восемь часов. Моя мать Дженис почти никогда не спит больше пяти часов в сутки. Я где-то посередине: чтобы чувствовать себя хорошо и эффективно функционировать, мне нужно около шести часов, хотя семь или восемь — тоже неплохо. При этом я знаю, что могу работать и после четырех часов сна. Выясните свой режим сна и поставьте себе не нарушать его.

Пейте воду. Я уверена, что вы знаете, как важно поддерживать оптимальный баланс воды в организме. Поэтому не стану распространяться на эту тему. Просто налейте стакан воды и выпейте его, пока читаете следующие несколько страниц. А потом налейте еще один.

Знайте свои границы. Чтобы заботиться о себе как следует, необходимо знать, какие аспекты бизнеса вызывают у вас стресс или ненависть к задачам, которые должны

быть выполнены. Когда вы определите, что выводит вас из себя, подумайте, почему так происходит и как этого избежать. Если вам не нравится подписывать экземпляры книг на продажу, или заниматься рекламой, или еще что-то, придумайте, как облегчить для себя задачу. Например, пригласите друга вместе поработать в кафе. Вы не только сделаете все что нужно, но и насладитесь хорошей компанией и чашкой отличного кофе.

Выделите время для себя. Этот совет звучит просто, но следовать ему сложнее, чем кажется. Постарайтесь каждую неделю выбирать время для чего-то особенного. Например, если вас вдохновляет шопинг в онлайн-магазинах или вы можете часами «зависать» на Pinterest (как я), то выделите себе время на любимые занятия в течение рабочего дня.

Я знаю, что каждый день в 3 часа начинаю буквально разваливаться на части. Неважно, что до этого я была полна вдохновения и энергии. Наступает 3 часа, и моя работа замедляется, даже если мне этого совсем не хочется. А с вами такое бывает? Я научилась распознавать признаки замедления и бороться с ними. Когда я замечаю, что

на выполнение заданий у меня уходит больше времени, чем обычно, или за последние 20 минут я 20 раз проверила почту, я понимаю, что скоро наступит время перерыва. Я завожу будильник на 20 минут и иду прыгать на батуте, или лажу по любимым сайтам, или ложусь на диван подремать. Такая пауза помогает мне зарядиться энергией. За 20 минут я не выпадаю из рабочего настроя и не успеваю заняться чем-то важным и отнимающим время. Очень приятно, когда

ты можешь отдохнуть от работы и тебе при этом не стыдно.

Установите четкие ограничения!

Чтобы не терять связь со своим бизнесом и уважать свои чувства, можно раз в неделю отдохнуть от дел, которые отнимают много времени или творческой энергии. Например, по четвергам вы не хотите отвечать на телефонные звонки и деловые письма. Сообщите клиентам, что каждый четверг

ОТ ТВОРЧЕСКОЙ ГРУППЫ: ДЕБ ТОМПСОН

Когда я испытываю стресс, мне сложно на чем-то сосредоточиться или ясно мыслить. Когда я только начинала работать на себя, то считала: раз уж я воплощаю свою мечту, то и стресса в моей жизни будет меньше, чем на прошлой работе. Как бы не так! Мой совет — научитесь справляться со стрессом. Лично мне помогают спорт и медитация, но я знаю, что есть много других техник, и лучше как можно раньше узнать, какая из них вам подходит. Я часто хожу на работу пешком и в это время стараюсь представлять себе свое будущее и будущее своей компании. А если и это не работает, то я следую совету своей мамы — просто двигаться вперед.

вы занимаетесь планированием или разбираетесь с мелкими задачами своего бизнеса, но в пятницу или в следующий рабочий день обязательно с ними свяжетесь. Возможность сосредоточиться на том, что вы постоянно откладывали на потом, да еще без навязчивых телефонных звонков или потока писем, даст вам невероятное ощущение свободы. Так вы заботитесь о себе и одновременно проявляете внимание к своему бизнесу. Стоит попробовать!

ДЕЛА СЕМЕЙНЫЕ

Если вы хотите заботиться о себе, то один из лучших способов получить заряд положительной энергии и добиться успеха — создать команду поддержки. Речь о вашей семье. Люди, которые видят в вас только члена семьи, не всегда могут легко воспринимать вас

как бизнесмена, особенно если вы работаете дома. Если они привыкли, что вы всегда отзываетесь на их просьбы, или столовая, где обычно проходят семейные ужины и игры по выходным, внезапно превращается в ваш личный офис, то между вами может возникнуть напряжение.

В результате вы можете получать недостаточно поддержки, которая необходима для процветания вашего бизнеса.

Но не переживайте, все это можно исправить. Поговорите с родными об их потребностях и ожиданиях. Возможно, стоит внести изменения в график домашних обязанностей, а может, люди, с которыми вы живете, возьмут часть работы по дому на себя, чтобы освободить вам время для бизнеса. Перед тем как начать или расширить свое дело, открыто и искренне расскажите семье о том, что вам нужно и чего вы от них ожидаете.

ОТ ТВОРЧЕСКОЙ ГРУППЫ: КЕЛЛИ РОБЕРТС

Окружите себя людьми, которые вас поддерживают, понимают, что такое долгая работа и как важно воплощать свои мечты в жизнь, готовы предоставлять вам ресурсы и поддержку.

ВСЕ НА БОРТ

Если самые важные для вас люди поддерживают вас, то они постараются, чтобы вы добились успеха.

А чем больше усилий — тем лучше результат, так что вы выигрываете в любом случае.

Большинству из нас хоть раз в жизни приходилось идти на жертвы ради других. Возможно, у вас родился ребенок, и теперь вам приходится работать в те редкие часы, пока он спит. Возможно, ваш партнер решил получить докторскую степень и засел за книги, и вам пришлось взять на себя все обязанности по дому. В идеальном мире вы бы ни секунды не колебались и с радостью изменили свой график ради тех, кого любите. Но наш мир не идеален.

Несогласия и недовольство могут возникнуть в любой момент.

Такое случается. Разумеется, ваша задача — избежать этого, насколько это возможно.

Один из способов удержать родных на своей стороне — постоянно рассказывать им, как продвигаются дела и над чем вы сейчас работаете. Описывайте свои победы и поражения в мельчайших деталях, чтобы они понимали, что происходит в вашей жизни и, главное, почему эта работа отнимает у вас так много сил и поглощает все ваше внимание.

Работать без поддержки очень сложно, и если вы почувствуете, что теряете ее, срочно примите меры.

УПРАЖНЕНИЕ

Каждый раз, когда в конце месяца вы подсчитываете выручку или обновляете базу клиентов,

СОТРУДНИЧЕСТВО

Если вы используете семейные сбережения для финансирования своего бизнеса, для начала убедитесь, что все, кто зависит от вас и от денег, которые приносит ваша работа, согласны с этим. Вам пригодится бизнес-план. Если вы сможете четко объяснить, что и почему делаете, то люди, чье одобрение вам важно, гораздо охотнее согласятся с вами.

составляйте небольшой отчет для семьи. Пусть они участвуют в вашем прогрессе. Считайте их деловыми партнерами или пассивными инвесторами, которыми они, по сути, и являются. Пусть они знают, в каком положении находится ваша компания.

УСТРОЙТЕ СЕБЕ ТВОРЧЕСКИЙ ОТПУСК

Творческий отпуск — прекрасный способ подзарядиться. Это иногда необходимо всем нам. Перед уходом в творческий отпуск полезно поставить себе какие-то цели. Если вы хотите придумать новый продукт, написать новую песню или разработать новую дизайнерскую идею, то отдых от рутины даст вам необходимую творческую свободу. Никогда нельзя знать наверняка, откуда придет новая идея. А значит, нужно быть как можно более открытыми для возникающих возможностей.

Творческий отпуск не означает, что вам обязательно бронировать себе номер в спа-отеле на все выходные (но если вам это нравится, то бронируйте скорее!). Отдыхать можно по-разному.

Однажды я попросила у знакомой художницы разрешения пару дней поработать у нее в студии. Простая смена обстановки оказалась для меня мощнейшим творческим стимулом. Меня окружали холсты и кисти, в комнате стоял запах краски, и разница между ее студией и моим кабинетом была такой разительной, что у меня тут же родились идеи.

У вас есть любимое место? Постарайтесь проводить там по несколько часов каждую неделю, чтобы освежить свой взгляд на ситуацию. Если вы любите гулять по парку или заходите в любимое кафе, чтобы написать сообщение в блог, — отлично. В следующий раз захватите с собой дневник и вдохновляющую книгу, расслабьтесь, погрузитесь в чтение и будьте готовы записывать все идеи, что придут вам в голову.

Но когда мне по-настоящему нужен перерыв, я отправляюсь кататься на машине. Заливаю записи в свой плеер, сажусь за руль и еду в какой-нибудь живописный район. Очень часто такие поездки наталкивают меня на мысли, которые я никак не могла сформулировать за рабочим столом.

УПРАЖНЕНИЕ

Выделите время, чтобы поразмышлять о своем бизнесе. Да-да, я знаю, что вы и так постоянно о нем думаете. Но я имею в виду свободные рассуждения. Выберите цель и рассмотрите ее с разных сторон. Позвольте себе самые нелепые, самые дикие мысли.

Не давите на себя и не ожидайте от себя каких-то результатов. Неважно, уделите вы этому упражнению час или все выходные. Суть в том, чтобы освободить свое сознание от волнений и тревог и дать дорогу новым идеям. Считайте такой отпуск подарком своему бизнесу.

НАМЕРЕНИЯ И ЦЕЛИ

Расписывая цели своего бизнеса, вы можете заняться моим самым любимым делом: ПОМЕЧТАТЬ. Я верю, что мечты — лучший способ не терять связи с собой и понимать, чего вы хотите достичь в личной и профессиональной жизни. Мечты рождают идеи, идеи превращаются в намерения, а намерения помогают поставить перед собой цели.

Чтобы понять, чего вы хотите, куда желаете отправиться или кем хотите быть, нужно мечтать. НЕОБЪЯТНЫЕ мечты — это очень здорово. Они помогают вам чувствовать себя лучше и узнавать о себе то, о чем вы даже не догадывались. Надеюсь, каждый из вас выделяет в день хотя бы по несколько минут на мечты. Я именно так и делаю. Иначе я не смогла бы двигаться вперед! На этом этапе вам пригодится творческая визуализация, о которой мы говорили в главе 3.

БУДЬТЕ ЧЕСТНЫМИ С СОБОЙ

Одно дело — дерзкие мечты, другое — раздувание собственных ограниченных возможностей. Мечты очень важны для успеха, но не менее важно адекватно оценивать свои возможности и ставить реалистичные сроки воплощения своих желаний в жизнь. Если вы переоцениваете свои силы или даете себе недостаточно времени на достижение поставленных целей, провал неминуем. А этого вам совсем не нужно.

Создание своего бизнеса может занять долгое время, и это

совершенно нормально. Не давите на себя, не требуйте, чтобы все дела были выполнены к дню X или ваш банковский счет постоянно рос. Дайте себе время. Главное, чтобы ваша работа приносила вам счастье.

ПРОВЕРЯЙТЕ СЕБЯ

Контролируйте свои действия, регулярно пересматривая собственные намерения и проверяя себя. Вам нравится то, что вы делаете? Соответствуют ли этот проект или задача направлению, в котором вы хотите развиваться? Если нет, то вы всегда можете начать все сначала. Если вам что-то не нравится, лучше прислушаться к своей интуиции.

Иногда новые проекты, идеи или продукты не соответствуют изначальному замыслу. Это может касаться любого аспекта нашей жизни, не только бизнеса. Наверняка вы хоть раз в жизни стояли у плиты несколько часов, чтобы приготовить шикарный ужин, а он в итоге все равно выходил невкусным. Но это не значит, что вы не умеете готовить или теперь вам придется не есть до конца жизни из-за одного неудачного блюда. Просто в следующий раз вы попробуете что-то другое — добавьте

свой секретный ингредиент или вообще измените рецепт. Тот же подход можно применить и к бизнесу.

ОПРЕДЕЛИТЕ СВОИ ЦЕЛИ

Ставить перед собой цели — самая важная и одновременно самая интересная обязанность в бизнесе. Цель — потрясающая штука. Она задает вам направление и помогает сосредоточить усилия. Подумайте о том моменте, когда вы начали собственное дело, неважно, было это десять минут или десять лет назад. Вы видели перед собой какие-то цели, правда? Возможно, одной из них

было узнать больше о бизнес-планировании, и поэтому вы достали с полки эту книгу.

Возможно, вы хотели открыть магазин на Etsy, и теперь он у вас есть. Или вы собирались приобрести новый навык, который расширит ваши возможности, а теперь стали настоящим мастером в этом деле. Если так, вы молодец! Нужно понимать, что вы всегда достигнете каких-то целей, в том числе совсем мелких. Даже если вы просто решили встать на полчаса раньше всей остальной семьи, чтобы немного поработать, и сделали это, — вы добились своей цели. Видите, как у вас прекрасно получается? Вы рождены для того, чтобы достигать целей!

ОТ ТВОРЧЕСКОЙ ГРУППЫ: ЭЛИСОН ЛИ

Умение принимать решения — вторая натура предпринимателей, а сила, которую чувствуешь при принятии решения, — наш главный инструмент. Стоит испытать это всего один раз, и вам будет хотеться еще и еще. Серьезные цели и задачи состоят из мелких решений. А если записать свои цели на бумагу, они станут еще мощнее.

УПРАЖНЕНИЕ

Возьмите в руки свой дневник и погрузитесь в воспоминания. Составьте список целей, которые вы ставили перед собой с тех пор, как решили открыть собственное дело. А теперь обведите в кружок те, которых вы уже добились.

Если у вас нет целей, то не будет и результатов. Почему? Все очень просто. Без целей вам незачем будет работать.

ЦЕЛИ И НАМЕРЕНИЯ

Возможно, вы задаетесь вопросом: в чем разница между целями и намерениями? Коротко говоря, намерение — ваше самое большое желание, а цели — опоры, которые его поддерживают. Намерение — конечный результат достижения цели, заявление о том, что вы действительно хотите делать. Ряд достигнутых целей помогает воплотить свое намерение в жизнь. Вот для иллюстрации несколько примеров намерений:

- За следующие четыре года я расширю свой бизнес до такой стадии, на которой я смогу работать только на себя и быть успешной.
- За следующие шесть месяцев я научусь работать с бухгалтерскими

программами (которые мне дорого стоят!).

- Я найду помещение для своего бизнеса, которое будет нравиться мне и подходить для работы.
- Я найду помощников, которые будут заниматься самыми сложными аспектами моего бизнеса, и сосредоточусь на том, что у меня получается лучше всего.

Намерение — желанный конечный результат, основной объект вашего внимания. Оно не обязательно должно быть масштабным и пугающим. Если вы пока не знаете, в каком направлении хотите двигаться, начните с более мелких намерений и посмотрите, как у вас пойдут дела. Например:

- Я буду каждый день вставать на час раньше и заниматься йогой перед уходом на работу.
- За следующие четыре месяца я увеличу количество своих подписчиков в Twitter на 20%.
- Я попробую освоить новый творческий навык, просто ради интереса.

Сформулируйте свое желание, опишите, чего вы хотите достичь, и это наверняка запустит процесс мечтаний о вашем творческом бизнесе. Возможно, вы заметите, что каждый вечер перед отходом ко сну кладете коврик для йоги

перед любимым окном и не можете дождаться утра, чтобы скорее приняться за упражнения. Возможно, вы решитесь написать в Twitter кому-то, кого уже долго читаете, но с кем стеснялись познакомиться. Возможно, вы обнаружите, что открываете не ленту в соцсети, а новую программу, в которой хотели разобраться.

НАМЕРЕНИЯ + ЦЕЛИ = УСПЕХ

А теперь добавим к нашим прекрасным намерениям несколько целей. Возьмем для примера намерение, о котором мы уже говорили ранее.

Намерение. Я найду помощников, которые будут заниматься самыми сложными аспектами моего бизнеса, и сосредоточусь на том, что у меня получается лучше всего.

Цели. Составить список всего, что я делаю для своего бизнеса каждый день. Для этого я буду две недели вести подробный дневник.

- ➔ Выяснить, сколько времени уходит на один проект и на сколько этапов его можно разбить. Для этого я буду вести подробный отчет о работе над одним из моих проектов от начала до конца.
- ➔ Выяснить, могу ли я нанять стажера. Для этого я расспрошу коллег и друзей, работавших со стажерами, об их впечатлениях.

ФОРМУЛИРОВКА НАМЕРЕНИЙ

Это прекрасный способ начать планирование своего бизнеса. Один из моих любимых принципов (я не придумала его сама, а узнала от одного из своих виртуальных наставников) гласит: нужно начинать там, где вы хотите закончить, и двигаться от конца к началу. Честно признаюсь, это один из лучших приемов бизнес-коучинга, которыми я владею. Если вы знаете, чего хотите достичь, то никакие препятствия не станут сюрпризом, и вы сразу почувствуете, если какой-то проект будет отнимать у вас время и силы.

- Подумать над идеей виртуального помощника. Составить список дел, которые можно ему поручить. Выяснить, сколько виртуальные помощники обычно берут за работу.
- Составить пробное описание вакансии. Проанализировать, какие задачи можно отдать помощнику.
- Определить, какие важные аспекты моего бизнеса не нравятся или не удаются мне.

Все эти цели направлены на реализацию намерения, и если достигать их, то в итоге вы добьетесь желаемого результата. Теперь вы поняли, как это работает?

Используйте намерения, чтобы убедиться, что ваш бизнес движется в нужном направлении. Они помогут вам сосредоточиться на главном как при составлении бизнес-плана, так и в течение рабочего дня.

ДЕРЖИТЕСЬ ВЕРНОГО НАПРАВЛЕНИЯ

Сбиться с пути очень легко. Вам то и дело будут встречаться интересные возможности: сотрудничество с новыми компаниями, аккаунты в новых соцсетях, а может, совершенно невероятные вещи из мира будущего, которые вы даже не можете себе представить.

Единственная возможность остаться верным себе — помнить о своих намерениях.

Вас всегда будут окружать отвлекающие факторы, и только прочная основа вашего бизнеса и точное представление о том, чего вы хотите добиться, помогут вам остаться в строю. Когда вам встретится новая возможность:



предложение прочесть лекцию, или начать блог на популярном сайте, или даже провести пресс-конференцию, — не забудьте для начала сверить ее со списком своих целей и намерений.

Если поступившее предложение настолько хорошо, что вы уже готовы согласиться, поразмышляйте над ним. Что вы чувствуете? Как оно вписывается в ваши планы? Поможет ли оно вам продвинуться вперед или, наоборот, отвлечет от более важных вещей, которые вы готовы оставить ради него?

СТАВЬТЕ ПЕРЕД СОБОЙ РАЗУМНЫЕ ЦЕЛИ

Теперь вы знаете, что такое цели и намерения и как они взаимосвязаны. Пойдем дальше. Каждый из нас всю жизнь ставит перед собой цели и либо достигает их, либо нет, верно?

Верно.

Если вы умудряетесь достигать всех поставленных целей, замечательно! Не поделитесь со мной своим секретом? Честно говоря, раньше мне было сложно справляться с некоторыми задачами. Они были чересчур грандиозными.

У меня была цель — и больше ничего. Например, написать книгу. Тысячу лет назад, когда я еще была подростком, я решила: «Когда вырасту, буду писать книги». Вот и все.

Проходили годы, но я так и не садилась за свою книгу, и меня это расстраивало. Если рядом со мной оказывался человек, готовый меня выслушать, я начинала ныть. Я же знаю, что рождена быть писательницей! Так почему я еще не начала свою книгу?

У меня не было ничего, кроме цели. У меня ни разу не появлялось мыслей о том, чему будет посвящена моя книга или как люди вообще работают писателями. Какое-то время я подозревала, что нужно либо знать заклинание, привлекающее издателей, либо дожидаться, когда к тебе в спальню прилетит фея, посыплет тебя волшебным порошком и — ТА-ДАМ! — утром ты проснешься знаменитым автором.

Если бы в те времена я знала, что заявление «Я напишу книгу» было моим намерением, то я бы поставила перед собой несколько реалистичных целей, которые помогли бы мне добиться успеха гораздо раньше. И когда я это поняла... Уже ничто не могло меня остановить! И вот теперь вы держите мою книгу в руках!



ТВОРЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ КАК СТАВИТЬ ПЕРЕД СОБОЙ ЦЕЛИ

«Мне кажется, что если у тебя есть большая конечная цель, которую можно визуализировать, то это помогает сосредоточиться и идти по своему пути. Сравнивайте все, что вы делаете в своем бизнесе, с воображаемым конечным результатом. Пусть видение будущего меняется и растет вместе с вашим бизнесом. Не считайте его статичным. Общайтесь с ним, питайтесь от него вдохновением и восторгом от того, как он развивается!»

ДЖЕССИКА СВИФТ

«У меня в студии висит плакат, на котором написаны наши цели на каждый квартал. Я смотрю на него каждый день, и это помогает мне сосредоточиться на их выполнении.»

МЕГАН ХАНТ

«Мои цели основаны на том, что я люблю делать и что кажется мне интересным. Я не хочу тратить на зарабатывание денег больше времени, чем нужно, если процесс мне не нравится.»

ЛИЗА КОНГДОН

«Чтобы сформулировать свои цели, я сосредоточиваюсь на том, чего мне по-настоящему хочется. Очень часто мы не учитываем собственные желания, чтобы не показаться эгоистами. Но если человек уверен в своих мотивах и в ценности своей работы, то и реализовать личные желания ему будет просто. Формулируйте цели на основе собственных желаний, но с учетом ценностей общества, и у вас будет достаточно мотивации для того, чтобы их достичь.»

ТАРА ДЖЕНТАЙЛ

«Я люблю иногда просматривать свой годовой план. На каком этапе я нахожусь? Над какими целями нужно поработать? Чего я уже добилась? Иногда я даже удивляюсь: оказывается, я столько всего успела и забыла об этом.»

ДЖОЛИ ГИЛЬБО

ЧТО ТАКОЕ РАЗУМНАЯ ЦЕЛЬ?

Какую же цель можно считать разумной? Лично я называю разумными цели, которых я могу достичь. Бывало ли так, что вы составляли список дел и включали в него что-то, что вы уже выполнили или собирались выполнить в ближайшее время — просто для того, чтобы вам было что вычеркнуть? Раньше я частенько начинала такие списки с пунктов «проснуться», «сделать кофе» и «выгулять собак», хотя на самом деле все это и так бы произошло. Просто мне так нравится ставить галочки и вычеркивать выполненные задачи! (Странно, правда? Почему я так это люблю?)

Вместо того чтобы ставить перед собой важные, но сложные цели, начните с чего-то попроще. Это не значит, что вы не должны мечтать о больших достижениях или стремиться к большему. Вовсе нет!

Чем мельче будут цели, на которые вы разобьете свое большое намерение, тем легче вам будет их выполнить, а значит — достичь желаемого. Понимаете, о чем я?

Ваши цели должны стать вашими друзьями. Они должны восхищать вас, вы должны стремиться их достичь. Цели не обязанности. Если цель начинает казаться обязанностью, возможно, ее стоит обдумать еще раз. А если она для вас слишком тяжела, упростите ее.

Мне нравится ставить перед собой цель, потом разбивать ее на цели поменьше, потом еще меньше, и так до тех пор, пока у меня не появится задача, которую можно выполнить *прямо сейчас*. Посмотрите, как сочетаются все элементы этой стратегии.

Намерение (большая, дерзкая, невероятная задумка!).

Цель (этапы, которые нужно пройти для выполнения этой задумки).

Задача (мелкие шаги к достижению каждой цели).

СТРАТЕГИЯ В ДЕЙСТВИИ

Вот вам один пример того, как работает эта стратегия.

НАМЕРЕНИЕ

Перенести свой бизнес из дома в офис.

ЦЕЛЬ

Найти помещение, которое подойдет мне по цене и в котором мне будет удобно управлять своим бизнесом (эта цель поддерживает мое намерение).

ЗАДАЧИ

- Поговорить со знакомыми творческими людьми и расспросить, где они работают.
- Записать телефон, указанный в объявлении об аренде студий для художников, которое я видела в центре города.
- Позвонить по этому телефону и узнать, остались ли еще свободные места.

- Каждый день проверять сайты по аренде недвижимости.
- Просмотреть бюджет и уточнить, сколько я могу платить за аренду.
- Составить подробный список изменений, которые произойдут с моим бизнесом, если я перенесу его из дома в офис.

Все эти задачи помогут мне достичь поставленной цели, а значит — воплотить в жизнь мое намерение. Неплохо, правда? А раз некоторые из этих задач совсем простые, то я могу начать работу над ними уже сегодня — например, открыть риелторский сайт или проехать мимо объявления об аренде по дороге в город.

ОТ ТВОРЧЕСКОЙ ГРУППЫ: НИКОЛЬ БЕЛЧ

«Лучшее — враг хорошего». Не знаю, кто это придумал*, но лично я постоянно держу в голове этот совет. Я перфекционистка, поэтому часто откладываю дела на потом, до тех пор, пока я не смогу выполнить их идеально, а в итоге не выполняю вообще. Лучше просто сделать, чем сделать безупречно.

* Фраза впервые встречается в комментарии М. Джiovанни к «Декамерону» Боккаччо (1574 год). Крылатой стала после выхода романа Вольтера «Недотрога», цитируется чаще всего во французском варианте (Le meilleur est l'ennemi du bien). *Прим. ред.*

Суть в том, что у меня не просто появилась куча дел, которые нужно выполнить, чтобы воплотить мою мечту в жизнь. Я сумела распутать клубок беспорядочных мыслей об открытии офиса, которые уже долго роились в моей голове.

Все эти мелкие задачи разумны и просты, но, если не выполнить хотя бы одну из них, все пойдет наперекосяк. Но если я справлюсь со всеми задачами, то в итоге реализую свое намерение. А главное, работая над своими целями и задачами, я могу внезапно понять, что ошибалась насчет своих намерений и хочу совсем другого. Поверьте, такое со мной уже не раз случалось.

КОНТРОЛИРУЙТЕ СВОИ ЦЕЛИ И НАМЕРЕНИЯ

Тут все зависит от вас. Лично я обожаю списки. С их помощью я решаю большинство своих проблем и воплощаю большинство своих фантазий. Но это я, а у вас может быть совершенно иной метод.

Независимо от того, какой способ вы предпочтете, я рекомендую вам хранить копию документа со своими целями и намерениями.

Возможно, вы отведете под них отдельную тетрадь или дневник либо напишете их на доске над рабочим местом. В любом случае записать цели — значит начать их воплощение. Когда вы выберете место для того, чтобы зафиксировать свои цели и намерения, они станут реальными и обретут собственную силу. Честное слово, так и будет.

Когда вы соберетесь составлять бизнес-план, не забывайте о своих намерениях. Держите под рукой записи с разбивкой намерения на цели, а задачи включайте в свой список дел. Не обязательно рассказывать о них друзьям или вешать список на холодильник, чтобы ваши соседи по квартире перечитывали его каждый раз, когда встанут попить ночью. Сам факт, что ваши цели и намерения рядом с вами и у вас есть к ним доступ, поможет вам сосредоточиться на бизнесе, а значит — принести ему пользу.

ЗНАЙТЕ СВОИ ЦЕЛИ И ГДЕ ИХ НАЙТИ

Ваш творческий бизнес важен. Вы важны. Точно так же важны и ваши цели и намерения.

Цели — крохотные зернышки будущего успеха, и вам нужно знать не только что вы сажаете, но и где вы это делаете.

Лично я предпочитаю использовать альбомы. В них рядом с целью можно вклеить что-то, связанное с ней, например визитную карточку или рисунок, вдохновивший меня на очередную идею. Так я получаю большее удовольствие от просмотра своих целей, а кроме того, остаюсь в постоянном контакте с ними, а значит, и с самой собой (иногда установить со мной контакт нелегко).

Обычно я отвожу по две страницы на одно намерение и все связанные с ним цели и задачи. Мне очень помогает то, что в процессе работы я могу делать в альбоме заметки или добавлять в него что-то новое. Двух альбомных страниц достаточно для целой мечты, но в итоге мне почти всегда

не хватает места, и весь альбом приходится обновлять.

Намерения и цели, которые их поддерживают, могут быть пугающими — и это неплохо. Большая цель расширяет вашу зону комфорта, а это ведет к потрясающим результатам. Постоянно ставьте перед собой новые цели и продолжайте расти. Благодаря вашей работе ваш бизнес будет становиться все больше и лучше.

КОГДА МЕЧТА СТАНОВИТСЯ РЕАЛЬНОСТЬЮ

Вот пример работы с намерениями и целями, которую мы провели вместе с одним из моих клиентов.

Когда я только начинала работать креативным бизнес-коучем, одним из моих первых клиентов был джентльмен, которого я назову

ОТ ТВОРЧЕСКОЙ ГРУППЫ: ДЖОЛИ ГИЛЬБО

Последовательно двигайтесь вперед шаг за шагом. Каждый день вы должны делать что-то, что хоть немного приблизит вас к вашей цели.

Адам. Этот потрясающе талантливый парень открыл компанию по производству керамики, которая неожиданно начала расти и развиваться очень быстрыми темпами. Сначала некоторые его изделия появились в местных магазинах, затем он принял участие в городской художественной выставке. Туда приехал репортер, которому понравились работы Адама, и написал о нем. Внезапно заказы посыпались на Адама как из рога изобилия. Сначала он этому радовался, но со временем восторг поутих. Теперь ему приходилось заниматься керамикой гораздо больше, и это при том, что у него была и официальная работа



на полную ставку. Бизнес перестал приносить Адаму удовольствие. Он уже и забыл, для чего его открыл, а тяжесть успеха все давила на него.

Адам начал задаваться вопросом, действительно ли он готов посвящать творчеству все свое время. До этого он долго мечтал о том, как будет работать для себя и своего искусства, но, попробовав это на практике, засомневался: возможно ли вообще воплотить его мечту в жизнь.

Какое это имеет отношение к целям и намерениям? Погодите немного, и, думаю, вы скоро поймете.

Адам считал, что хочет посвятить керамике все свое время, готов открыть собственный бизнес. Он думал, что будет счастлив, днем и ночью выполняя заказы клиентов. Но он ошибался. Кто бы мог подумать!

Я быстро поняла, что проблема Адама заключалась в излишней нагрузке. Как я уже сказала, у него была постоянная работа, которая была ему необходима, чтобы прокормить семью из четырех человек. Ему неплохо платили, да еще и предлагали соцпакет. До внезапно свалившегося на него успеха Адам проводил свободное

время за гончарным кругом просто потому, что ему это нравилось. Но как только он попытался идти в ногу со своим успехом и выполнять все заказы, его любовь к керамике поухля.

Адаму нужно было понять, чего он по-настоящему хочет и как это получить. Проще некуда, верно?

Для начала мы с ним поработали над его намерениями и целями. Каким он видит свое будущее? Чего

по-настоящему хочет от своего бизнеса? Как только он это понял, ситуация начала улучшаться.

Адаму нужно было сформулировать для себя свои намерения. Как только он справился с этим, его цели стали очевидными, а задачи — выполнимыми. А главное, как только он осознал свое желание уйти с основной работы и полностью посвятить себя керамике, его жизнь стала лучше.



ВОПРОСЫ И ОТВЕТЫ **ДЕБ ТОМПСОН:** **КАКОВО ЭТО —** **БЫТЬ ВЛАДЕЛЬЦЕМ** **СОБСТВЕННОГО** **БИЗНЕСА**

Деб владеет художественной галереей и продает элегантные товары для дома. Я много лет являюсь ее клиенткой, а ее компания Nahcotta стала для меня идеальной бизнес-моделью. Она напрямую работает с потрясающими художниками со всего мира и продает очень красивые вещи. Кроме того, она устраивает онлайн-выставки, чтобы ее красивые товары смогли увидеть все желающие.

Мне кажется, что у Деб потрясающий бизнес и очень успешная карьера. Но она не стала владелицей художественной галереи

в одночасье. Ее путь к успеху с чего-то начинался.

В чем главное достоинство владения художественной галереей?

Я близко подружилась со многими художниками и с возмуждением и уважением следила за развитием их карьеры. Если я могу сделать хоть самую малость, чтобы поддержать художника и дать ему возможность продолжать работу, это потрясающе.

Как ты совмещаешь личную жизнь и работу?

Для меня это очень сложно. Я уже далеко зашла в обоих направлениях, так что мне пришлось приложить усилия, чтобы добиться баланса. Во время отдыха я люблю полностью отключаться от мира — на какое-то время оставляю дома телефон и ноутбук. Когда вы открываете свое дело, вы живете им, дышите им с утра до ночи. Nahcotta — важная часть меня самой, но не вся я целиком. Я начинаю это понимать.

Ты допускала серьезные ошибки в управлении своим бизнесом? Если да, то что ты вынесла из этого опыта? Помог ли он твоему бизнесу стать сильнее?

Я допускала сотни ошибок, как мелких, так и больших, но я думаю, что все они вели меня к тому, кто я есть сейчас. В самом начале я не доверяла

своим инстинктам и не очень умно тратила деньги. Например, я вложила все свои средства в финансирование Nahcotta, хотя могла бы что-то отложить и взять кредит. Так мне пришлось с самого начала пользоваться кредитными картами. Но этот опыт научил меня лучше распоряжаться деньгами и разумно вести бизнес.



КРИТЕРИИ УСПЕХА

Критерии успеха — эффективный способ оценить прогресс и важный этап бизнес-планирования. Успех не всегда означает достижение всех поставленных целей. Он может выглядеть и ощущаться по-разному. Иногда я чувствую, что добилась успеха, написав всего пару абзацев. Для некоторых людей успех может быть изменчивым. Я считаю, что день прошел успешно, если я довольна тем, как провела время и что сделала. Сколько людей — столько и мнений.

ИЗМЕРЬТЕ СВОЙ УСПЕХ

Как можно измерить успех? Он напрямую связан с вашими целями и намерениями. А значит, только вы можете определить, как выглядит успех для вас и вашего бизнеса. Возьмите свой дневник и найдите одно из своих любимых намерений (например, уход с работы и открытие своего дела в следующем году). Разбейте его на несколько целей, а их, в свою очередь, на задачи. Если вы выполнили несколько задач из списка, значит, вы приблизились к достижению цели и реализации своего намерения. Иначе говоря, вы успешны.

Еще один способ измерить успех — определить, как вы хотите себя чувствовать. Выделите немного времени и набросайте список эмоций, которые хотите получать

от своего бизнеса. Возможно, он будет чем-то похож на этот.

*Свобода
Счастье
Полнота
Жизнерадостность
Уверенность в себе
Защищенность
Творчество
Завершенность*

Регулярно сверяйте свои ощущения с этим списком. Дает ли вам бизнес те чувства, о которых вы мечтаете? Например, ощущаете ли вы защищенность?

Если да, значит, вы добились успеха в вашем определении. Поздравляю! А если нет, постарайтесь понять почему. Что можно сделать, чтобы изменить ваши ощущения?

ОТ ТВОРЧЕСКОЙ ГРУППЫ: ТАРА ДЖЕНТАЙЛ

Я сосредоточена на результате. Я думаю о деньгах, хорошей репутации, облегчении, восторге и гордости, которые получу, когда возьмусь за работу.

Недостаточно думать о конечной цели, нужно уметь прочувствовать ее и «попробовать на вкус». Когда у меня это получается, все остальное дается легко.

МЫСЛИТЕ НА НЕСКОЛЬКО ШАГОВ ВПЕРЕД

Когда вы закончите со списком эмоций, можно попробовать представить себе, каким вы хотите видеть свой бизнес через полгода, год и пять лет. Да-да, я знаю. Эти вопросы стары как мир, все родители задают их детям, а менеджеры — будущим сотрудникам на собеседованиях. Но тому есть причина. Это упражнение поможет вам держать в тонусе свои «мышцы планирования». Внимательно присмотревшись к своим

долгосрочным планам, вы заметите, как среди них формируются намерения и цели. Делайте это упражнение раз в месяц, квартал или даже год, и вы всегда будете уверены, что не утратили чувства направления.

Измерять свой успех очень важно. Только так вы можете понять, что работает, а что нет. Если все ваши усилия сосредоточены на определенной цели, проекте или услуге, но вы все никак не получите желаемого результата, возможно, пришло время переоценить ситуацию.

ОТ ТВОРЧЕСКОЙ ГРУППЫ: МИШЕЛЬ УОРД

У меня есть годовая финансовая цель, над которой я работаю в своих бухгалтерских документах — иногда раз в месяц, иногда раз в год, в зависимости от того, насколько я далека от нее. Я рассчитываю целевое значение так: подсчитываю реалистичную сумму прибыли и увеличиваю ее на 20%. У меня появляется планка; я знаю, что ее реально достичь, и для этого мне не понадобится параллельная вселенная или выигрыш в лотерею.

КАК ВЫГЛЯДИТ УСПЕХ?

Предположим, одно из ваших желаний — стать суперультрамультимиллионером. Вы хотите быть баснословно, неприлично богатым. Итак, вот как выглядит ваше намерение:

Я хочу быть СУПЕРУЛЬТРАМУЛЬТИМИЛЛИОНЕРОМ.

Тот факт, что вы не можете прямо сейчас достать из кармана миллиард долларов (да и через год вряд

ли), не означает, что вы не успешны. Но подумайте вот о чем: чем более разумные и достижимые цели вы ставите перед собой, тем успешнее вы будете. Например, если вы захотите увеличить свою прибыль за следующие три месяца на 15%, а не в два раза, скорее всего, вы будете лучше ощущать направление, в котором движется ваш бизнес, и получите огромный прилив энергии, когда достигнете своей цели.

УПРАЖНЕНИЕ

Подумайте о том, что для вас значит успех. Хорошенько подумайте.

ОТ ТВОРЧЕСКОЙ ГРУППЫ: ТАРА ДЖЕНТАЙЛ

Мои бизнес-планы почти полностью основаны на целях. Я верю, что цели должны быть масштабными. Тогда даже поражение можно обернуть победой, а направление — изменить без ущерба для себя. Я задаю себе цели, касающиеся прибыли, влияния, опыта и личной свободы.

Достаточно сосредоточиться на том, чего мне по-настоящему хочется. Формулируйте цели на основе собственных желаний, но с учетом ценностей общества, и у вас будет достаточно мотивации, чтобы их достичь.

Запишите определение успеха в свой дневник, чтобы оно всегда было у вас под рукой на всякий случай.

А теперь представьте, как для вас выглядит неудача. Что должно произойти, чтобы вы поняли, что ваш бизнес терпит крах? Запишите и это определение тоже. Если что-то пойдет не так, перечитайте свое описание неудачи и сравните его с тем, что происходит с вами на самом деле. Есть немалый шанс, что на самом деле с вашим бизнесом все в порядке — если верить вашему собственному определению.

ПОДСЧИТЫВАЙТЕ УСПЕХ ШАГ ЗА ШАГОМ

Подумайте об аспектах вашего бизнеса, где успех легко подсчитать. Как и всегда, когда вы пытаетесь сделать что-то новое, облегчите себе работу и начните с небольшой задачи. Самые мелкие критерии, небольшие проверочные пункты помогут вам определить, придерживаетесь ли вы верного направления.

Если помните, мы говорили о том, как важно начинать с конца и постепенно двигаться к началу, уже зная, чего вы хотите достичь. Попробуем выполнить это упражнение.

Представьте себе, какого результата вы хотите, а затем пройдите обратно по своему пути от него до сегодняшнего дня. Рассмотрим для примера социальные сети. Предположим, вы хотите укрепить свои связи в соцсетях, которые влияют на ваш маркетинг и уровень продаж. В частности, чтобы у вас появилась 1000 новых читателей в Twitter. Представьте, что цель достигнута, и двигайтесь назад, в текущий момент. Так вы узнаете, что нужно сделать, чтобы добиться желаемого.

КОНКРЕТНЫЕ ШАГИ

Разберем несколько конкретных шагов на том же примере с социальными сетями.

НАМЕРЕНИЕ

К концу года число моих читателей в Twitter увеличится на 1000 человек.

ЦЕЛИ

- Общаться с единомышленниками, чаще отвечать на их твиты.
- Публиковать полезный и важный контент.
- Публиковать ссылки на лучшие записи в моем блоге.
- Добавить кнопку Twitter на мой сайт, чтобы посетители могли быстро публиковать ссылки на него.

ОТ ТВОРЧЕСКОЙ ГРУППЫ: НИКОЛЬ БЕЛЧ

Обычно я сосредоточена на росте. Как мне получить X подписчиков в своем блоге или довести объем продаж до X и т. д. Я рассчитываю возможности на основании статистики, а потом заставляю себя пойти немного дальше.

ЗАДАЧИ

- Узнать у друга, как он разместил кнопку Twitter на своем сайте.
- Переходить по ссылкам, которые твитят другие, ретвитить самые интересные, если позволяет время.
- Искать ссылки на профиль в Twitter, когда я читаю блоги.
- Больше общаться с моими читателями.
- Отвечать незнакомым пользователям, которые хотят со мной поговорить.

КАК ИЗМЕРИТЬ МОЙ УСПЕХ

Я зафиксирую текущее число пользователей и буду увеличивать его на 25% каждый месяц в течение трех месяцев. Я внесу напоминание об этом в свой календарь.

Видите? Сначала вы сформулировали намерение, потом выделили несколько целей, а затем разбили

их на выполнимые задачи. Через три месяца календарь напомнит вам о вашем намерении, и вы сможете определить, действительно ли выполнение задач помогает добиваться цели. Возможно, вы поймете, что уделяете работе с социальными сетями слишком мало времени, поэтому поставленная цель слишком масштабна. Или к этому моменту у вас уже будет 1000 новых подписчиков. Тогда вы будете знать, что реализовали свое намерение и можете переходить к новому.

ПЕРИОДИЧЕСКИЕ ПРОВЕРКИ

Периодические проверки своего прогресса — залог успеха. Регулярно просматривайте свой бизнес-план, выбирайте аспекты

ОТ ТВОРЧЕСКОЙ ГРУППЫ: АЛЕКСАНДРА ФРАНЗЕН

Я ставлю себе новые цели, поднимаю финансовую планку и переосмысливаю структуру оказания услуг каждый раз, когда оказываюсь в тупике — энергетическом или денежном. В первый год существования моего бизнеса мне несколько раз приходилось останавливаться и менять курс. Метод проб и ошибок не самый лучший и чистый, но именно в нем заключается суть творения из ничего. В разумном экспериментаторстве. Сегодня моя работа налажена куда лучше. Я не суецусь, а наоборот, чувствую себя грациозной и уверенной. Думаю, что через полгода я решу добавить что-нибудь в свой бизнес-план. А может, и раньше, когда снизойдет вдохновение.

бизнеса, за которыми вам бы хотелось следить более пристально, и решайте, как именно вы будете оценивать свой успех.

Люди часто усложняют себе жизнь тем, что проводят проверки всего пару раз в год или когда дела идут неважно. Но если вы начнете проверять свой бизнес-план каждые пару месяцев, то, вполне

возможно, сэкономите себе нервы, так как будете замечать опасные моменты до того, как они станут настоящими проблемами. Или вы можете обратить внимание на то, что отлично работает, но чего вы раньше не замечали. Возможно, следующая блестящая идея придет вам в голову, пока вы будете просматривать статистику!

ЗОВИТЕ НА ПОМОЩЬ!

Надеюсь, не ошибусь, если скажу, что теперь вы четче представляете себе перспективы того, что хотите создать и как хотите работать. И пока вы занимаетесь созданием и расширением своего бизнеса и написанием бизнес-плана, могут возникнуть ситуации, в которых вам нужна будет помощь в достижении ваших целей.

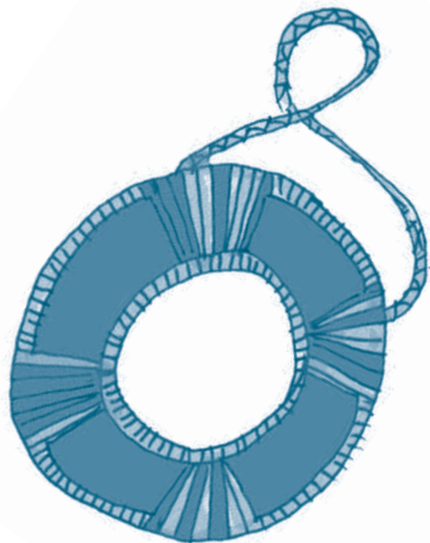
СКАЖИТЕ ГРОМКО И ГОРДО: «ПОМОГИТЕ!»

Вы должны хотеть и мочь просить о помощи. Я уверена, что при желании вы сами сможете поменять масло в своей машине, а не тратить время и деньги на поездку в мастерскую, где кто-то другой сделает это за вас. Также я полагаю, что вы прибегаете к помощи других, когда нужно сменить масло, не так ли? Используйте тот же принцип и в своем бизнесе.

Просьбы о помощи и поиск наставников — один из лучших способов научиться делать что-то самостоятельно. Никто не способен на все с рождения. Практически невозможно владеть всем в совершенстве. Это относится и к бизнесу.

Бизнес требует много заботы и внимания! Просьба о помощи — один из самых полезных приемов

для бизнеса. Вы можете нанять сотрудников, найти наставников или присоединиться к ассоциации единомышленников. Вариантов множество. Чем больше вы хотите найти помощь, тем выше вероятность того, что ваши шансы на успех также будут безграничными.



ОТ ТВОРЧЕСКОЙ ГРУППЫ: МЕГАН ХАНТ

Окружите себя советниками и менторами, которые умнее вас.

МЕНТОРЫ: ВАШИ БИЗНЕС-ГУРУ

Помощь может принимать множество форм. Чтение книг (спасибо!) — хорошее начало, но вам также нужна и личная поддержка. Мы все знаем: когда мы решаем задачу, нет ничего лучше чашки кофе или крепкого коктейля с другом, которому мы доверяем. Иногда советник может оказаться лучше друга. Тогда и появляются менторы. Кто же они?

Это обладающие большим опытом люди, которые хотят, чтобы вы добились успеха в своем деле. Они учат вас, делятся своими секретами и приемами, помогают разобраться в сделках и договорах. Вы можете извлечь пользу из их ошибок прошлого, связей и мудрости. Бизнес-менторы могут предложить вам руководство, советы, ответы и помощь.

Вы можете строить свои отношения с ментором разными способами. Смысл в том, чтобы найти человека, который приведет вас туда, куда вам хочется, и которому вы можете доверять.

Вы можете много получить от сотрудничества с тем, кто был

там, где вы сейчас, хотя бы в силу того, что он поможет вам преодолеть сложности, с которыми сам справился. Очень ценна возможность обратиться к тому, кто будет на вашей стороне в переговорах и на чьих ошибках вы сможете учиться. Думайте о менторе как об очень мудром человеке, который был не только там, где вы сейчас, но и там, где вы хотите оказаться.

ПОИСК МЕНТОРА — ВИРТУАЛЬНОГО И НЕ ТОЛЬКО

Как же вам найти такого чудесного человека? Для этого существует почти столько же способов, сколько есть этих людей. Кроме того, у вас может быть столько менторов, сколько вы захотите. Возможно, вам нужен человек, который успешно занимается бизнесом, похожим на ваш, или вам нужен тот, чьему примеру вы захотите последовать.

У меня несколько менторов, но тут есть небольшая уловка. Я не знаю ни одного из них лично. А они даже не подозревают о моем существовании.

Прямо сейчас вы или смеетесь надо мной и думаете, что я сумасшедшая, или смеетесь со мной, потому что понимаете, о чем я. Я выбрала нескольких людей в качестве своих виртуальных менторов. Я изучала их историю, следила за их карьерой и за тем, что они делают. Они стали примерами для меня и моей карьеры.

ДВЕ МАРТЫ

Я говорю о двух своих менторах: Марте Стюарт и Марте Бек. Я уже говорила, что не хочу в точности повторить жизнь и карьеру Марты Стюарт (мне нравится ходить в магазин в спортивных брюках). Но шутки в сторону — мне нравится то, что она делает.

Мне также близок тот факт, что она, как и я, попробовала несколько вариантов до того, как стать такой, какой мы ее сейчас знаем. Она была моделью, биржевым брокером, агентом по продаже недвижимости, но при этом всегда хотела заниматься кулинарией, домом и созданием прекрасных интерьеров. И она, со всей решительностью и смелостью, превратила свои желания в очень, очень успешный бизнес.

И посмотрите, куда ее привели эти желания! Мне нравится, что ее бизнес состоит из множества эффективных элементов: журналы, телепередачи, книги, интерактивный сайт, собственные линейки товаров, начиная от краски и заканчивая мебелью. Всё

ОТ ТВОРЧЕСКОЙ ГРУППЫ: КРИСТЕН РЭСК

Я горячо поддерживаю идею ментора, с которым можно делиться своими идеями. Раз в месяц я встречаюсь с другом, у которого тоже есть небольшой бизнес. Мы обсуждаем наши цели на этот месяц, и это великолепно. Я становлюсь ответственной: иначе мне не перед кем было бы отвечать.

это носит ее имя. Да, наша Марта делает это все! Разумеется, сейчас ей помогает много людей. Но она начинала в одиночку, с «шоу одной женщины» в подвальной кухне. Там даже не было холодильника: она зависела от холода в подвале, который помогал сохранить продукты.

И хотя мои мечты о большом бизнесе не совпадают с мечтами Марты Стюарт, у нас очень много общего. И я многому научилась у нее, не только сворачивать лебедей из салфеток. Потому она и стала моим ментором.

Марта Номер Два, Марта Бек, инструктор по персональному росту, — мой ментор во многих областях. Я чутко реагирую на то, как она говорит и пишет. Ее методы глубокого анализа и решения проблем прекрасно мне подходят. Я использую ее советы для улучшения своей личной и профессиональной жизни. От нее я многое узнала о своих целях и намерениях и всегда буду благодарна ей за это. Я прочла все ее книги, а некоторые скачала и слушала в машине. И хотя мы никогда не встречались, она и ее мудрость сопровождали меня в долгих поездках. Несколько раз она давала мне советы как раз перед важными встречами. Также

она — та самая мудрая женщина, которую мы можем поблагодарить за упражнение «начиная с конца» (см. выше).

ОЧНЫЕ МЕНТОРЫ

Другой вид менторов — те, кого вы знаете или можете узнать в реальной жизни. Это прекрасно. Чудесно, когда у вас есть возможность встретиться с кем-то, кто может поделиться с вами новыми идеями и открыть вам глаза на новые возможности. Таким ментором может стать еще один владелец бизнеса, с которым вы будете встречаться настолько часто, насколько это удобно для вас обоих. И, разумеется, в наше время речь не обязательно идет о личных встречах. Вы можете общаться с ним по Skype (с помощью видеоконференций через интернет) и строить сердечные отношения при помощи электронных писем.

Большинство бизнесменов сами советовались с менторами, поэтому они всегда готовы помочь тем, кто только начинает.

Поищите в своем городе, найдите кого-нибудь, чей бизнес

вам нравится, договоритесь с ним о встрече за чашкой кофе и сделайте предложение! В США вы также можете найти менторов при помощи программы SCORE* или Управления малого бизнеса (УМБ). Можно обратиться и в местную торгово-промышленную палату. Посещение их мероприятий — прекрасный способ найти единомышленников и общаться с ними на профессиональном уровне. Если ваш бизнес не соответствует условиям — не волнуйтесь. Творческое сообщество открыто, и если вы познакомитесь с подходящим кандидатом в сети, обратитесь к нему. Если он не живет в вашем городе или даже в вашей стране, это не значит, что он не захочет вам помочь, если вы его заинтересуете.

Так или иначе, вы и ментор найдете друг друга и начнете сотрудничать на взаимовыгодной основе, что обеспечит необходимое доверие, разумеется, взаимное.

* SCORE (панель Service Corps of Retired Executives, теперь Counselors to America's Small Business — Консультанты для американского малого бизнеса) — американская некоммерческая организация, предоставляющая бесплатные услуги по наставничеству предпринимателям из США. Также проводит платные мастер-классы и семинары. Основана в 1964 году. *Прим. ред.*

ПОДБОР МЕНТОРА

Как же решить, кто станет для вас хорошим ментором? Посмотрите на тех, кем восхищаетесь. Отметьте, что вам в них нравится. Устраивает ли вас направление, в котором развивается их карьера? Восхищаетесь ли вы их бизнес-моделью?

Возможностями, которые у них есть и которые они используют? Тем, как они сочетают бизнес и личную жизнь? Начинали ли вы оба примерно одинаково? Выбор ментора не настолько сложен, как кажется вначале, но для начала вы должны четко понять, какие отношения вам нужны. Что вы надеетесь получить от взаимодействия с ментором? Как должна выглядеть ваша идеальная встреча с ним? Чему в точности вы хотите научиться? И что ментор получит от ваших отношений? В чем его интерес?

УПРАЖНЕНИЕ

Достаньте свой дневник и составьте список качеств, которые вы ожидаете найти в менторе. Сочувствие? Понимание? Творческая жилка? Обладает ли ваш идеальный ментор потрясающими творческими способностями? Известен ли он за счет своей большой клиентской базы или из-за способности создавать

новые программы и продукты? Является ли его сайт сверхпродвинутым и ультрасовременным? Теперь составьте второй список — что вы можете предложить ментору. Запишите качества и услуги, которые вы можете предоставить своему будущему гуру.

ПЛАТИТЬ ИЛИ НЕТ

Вы можете платить за менторство, если пожелаете. Многие прекрасные менторы зарабатывают этим. Если вы решите работать с ними, проведите тщательное исследование. Вам нужно по-настоящему внимательно рассмотреть то, что они предлагают и обещают вам дать. Затем нужно найти их бывших учеников и изучить их рекомендации. Скорее всего, у них есть несколько продуктов, курсов или книги на продажу. Вложите деньги в один из них, чтобы ознакомиться со стилем. Хорошо ли вы понимаете все объяснения? Реагируете ли вы на них? Превосходно! Если вы не очень хорошо реагируете на их продукты (или бесплатные предложения, если таковые есть), то, возможно, вы не отреагируете и на другие их услуги. Попробуйте попросить «тест-драйв», если это возможно.

Многие думают, что от платных наставников можно получить больше пользы. Предполагается, что человек, который платит за что-то, скорее получит все преимущества и будет трудиться усердней, чтобы оправдать вложения. Я думаю, это верно, но не считаю, что это единственный способ построения успешных отношений с ментором.

Выгода (не считая финансовой) ментора от сотрудничества с вами зависит от того, что вы предложите. В обмен на его экспертные советы вы можете, например, провести для него какое-то исследование, помочь с книгой или вычитать ее электронную версию. Обмен услугами иногда приветствуется, и если у вас туговато с деньгами и ментор согласен, подберите набор продуктов, которые вы можете предложить. Помните, что вы просите, хотите и надеетесь, что ментор откроет для вас сокровищницу своей гениальности. Вы можете извлечь выгоду от уроков, которые он уже получил, контактов, которые он уже установил, и путей, которые он уже проложил.

Организируйте взаимовыгодные отношения.

УПРАЖНЕНИЕ

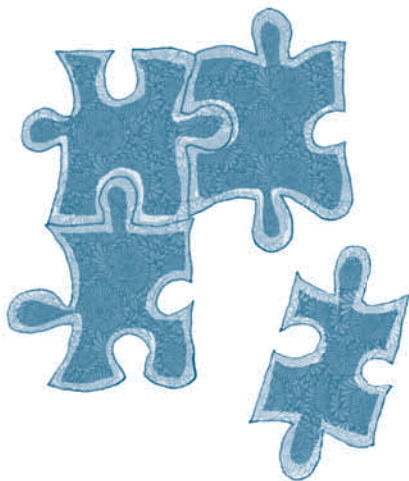
Представьте себе первую встречу с ментором. Что бы вы хотели на ней обсудить? Какие вопросы, касающиеся его бизнеса, вы бы хотели задать? Что вы хотели бы от него получить?

ОШИБКА ВЫШЛА

Если ментор вам не подходит, не расстраивайтесь. Просто вежливо и профессионально сократите свои потери и найдите кого-то еще. Иногда что-то просто не получается. Вы не уживаетесь со всеми, кого встречаете в жизни. В бизнесе ситуация такая же.

Когда я только начинала задумываться об открытии булочной, у меня был ментор, очень дружелюбный джентльмен из профессиональной бизнес-организации. Я пришла к нему, потому что у него было несколько успешных кафе. Затем он решил уйти из ресторанного бизнеса и посвятить часть освободившегося времени работе с молодыми людьми вроде меня.

Назовем его господин Сомнение. В течение шести недель мы еженедельно встречались.



Я поделилась с ним своим бизнес-планом, и он дал мне несколько ценных советов. Он был очень добр ко мне, но в конце концов нам пришлось расстаться.

Почему? Он считал, что концепция булочной, в которой продается только один вид продукта, — ужасная, чудовищная идея. Он не мог переварить эту идею. Он пытался уговорить меня делать свадебные торты или даже печенье с шоколадной крошкой, если уж я хотела сосредоточиться на одном виде выпечки. Но кексы? Он не мог это принять. Он ходил вокруг да около этой идеи, которую мне хотелось претворить в жизнь больше всего. Мы не могли прийти к компромиссу, и вскоре стало очевидно, что мы не сработаемся.

Он снова и снова говорил мне, что мир не примет идею кексов в качестве роскошных десертов. Ему было очевидно, что они нужны только для детских дней рождения и не подходят для взрослых. Он думал, что кексы смешотворны и, раз уж я так к ним привязалась, я смешотворна тоже.

Мы расстались друзьями, хотя он и посмеялся надо мной напоследок. Он сказал: мол, ему жаль, что у меня такое бедное воображение, и он совершенно уверен, что мое сердце будет разбито, поскольку никто не даст мне кредит на такой бизнес и у меня не будет клиентов.

Что ж, господин Сомнение, я поднимаю этот веганский кекс в вашу честь спустя много лет. Хотя я пока и не открыла такую специализированную булочную, мне все еще нравится эта идея. Национальная сеть кексов очень сильно выросла, они стали даже популярнее традиционных свадебных тортов. Я уверена, что мне удалось бы открыть успешную компанию, если бы я продолжала свой путь. Но тогда мне не стоило бы слушать ментора, который не разделяет моего видения.

Урок: всегда следуйте за своим сердцем.

УПРАЖНЕНИЕ

Работа с другими людьми может быть поистине восхитительной. Вы получите новые силы, если будете делиться своими надеждами, мечтами и страхами с теми, кто понимает, чего вы хотите. Доверять ли людям, включая незнакомцев, — вопрос личного выбора. Но они должны быть особенными, иначе вы бы не захотели быть близки с ними, верно? Чем лучше вы будете понимать, в чем заключается ваш бизнес и каковы ваши способности, тем больше вам удастся. Возьмите дневник и поработайте над следующими вопросами:

- » В каких областях своего бизнеса я могу использовать помощь?
- » У кого есть бизнес, который мог бы быть версией 2.0 или даже 4.0 моего?
- » Чьим бизнесом я по-настоящему восхищаюсь?
- » Как бы мне хотелось работать с ментором?
- » Как должны выглядеть мои идеальные отношения с ментором?
- » Что я могу предложить взамен?

ВАШ ЛИЧНЫЙ СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ

Еще один способ получить помощь для своего бизнеса — не только как для машины по созданию прибыли, но и для себя как бизнесмена, — создать совет директоров.

Большинство коммерческих и некоммерческих компаний создали совет директоров для надзора за делами. В большинстве случаев он наблюдает за тем, как развивается организация. Эти группы людей собираются вместе и решают проблемы, предлагают

идеи, проверяют, что все идет как надо. Некоторые из них обладают определенным набором навыков, полезных для совета, и лично заинтересованы в том, чтобы дела шли хорошо.

Я лично добровольно участвовала в работе многих советов директоров некоммерческих организаций. Вместо денежного вклада я предлагала свои услуги, если у меня не было лишних средств. Я занималась отношениями с общественностью и маркетингом, помогая таким организациям. Это многому меня научило и помогло по-настоящему почувствовать себя членом сообщества.

ОТ ТВОРЧЕСКОГО КОЛЛЕКТИВА: ЭББИ КЕРР

Одно из главных преимуществ работы с ментором — взгляд со стороны. Если ментор прошел дальше по той дороге, по которой идете вы, то он может видеть тенденции, которые вы не видите, и давать предсказания, на которые вы не способны. Он может дать вам уверенность в том, что ваши дела идут нормально для вашей фазы роста.



ИНТЕРВЬЮ С АЛЕКСАНДРОЙ ФРАНЗЕН О МЕНТОРСТВЕ

Алекс Франзен работает с некоторыми наиболее востребованными менторами в мире. Она обладает уникальной информацией о том, как формируются такие отношения, как они работают и помогают обеим сторонам.

Менторы. Они нужны всем, и большинство из нас надеется когда-нибудь стать ими. Какие творческие, честные, естественные способы мы можем использовать, чтобы связаться с людьми, которых хотим узнать лучше? Если кто-то отвергнет наш запрос, как нам вежливо ответить? И что нам нужно искать в менторе? Связь с потенциальным ментором — стратегическое искусство, само по себе это акт менторства. Если вы обучаемый, то должны ухаживать за своим будущим

ментором, как викторианский джентльмен за леди: элегантно, уважительно и с соблюдением необходимой дистанции. Если же вы ментор, то должны быть готовы, что ваше бескорыстное участие может оказаться недооцененным. Сожаление в данном случае не пойдет на пользу никому, особенно вам.

Что бы вы посоветовали обучаемым?

Представьте ментору в простом электронном письме. Пишите как равный, а не фанат (даже если вы действительно его горячий поклонник). Пишите только по делу, краткость вызывает уважение. Два или три коротких абзаца максимум. Его время так же ценно, как и ваше. Расскажите о том, как он уже положительно повлиял на вашу жизнь. Вызвала ли его последняя книга замыкание в вашем мозге? Добавляете ли вы в избранное каждый его твит? Обновляете ли вы ежечасно страницу в ожидании новой записи в блоге? Продемонстрируйте свой энтузиазм.

Если вы уже вложили деньги в его империю, купив какие-то

продукты, посетив мероприятия или пройдя электронный курс, напомните об этом.

Выразите желание оказывать поддержку и предложите несколько конкретных услуг, которые вы могли бы предоставить бесплатно. Установите отношения, основанные на взаимной пользе и щедрости, а не сиюминутной выгоде. Позиционируйте себя как полезного ученика. Очень, очень важно: я бы советовала не просить о менторских отношениях во время первого контакта. Это похоже на то, как вы засовываете язык кому-то в рот на первом же свидании. Не очень круто. И довольно-таки неприятно. Дождитесь ответа, выясните его уровень заинтересованности, и только потом отправляйте запрос, пригласив его на обед, послав подарок с виш-листа на Amazon или приведя несколько клиентов. Взаимная польза! Это работает!

Если объект вашей привязанности отвергает ваш запрос, не нойте, не умоляйте и не пытайтесь оспорить его решение. Кивните и уходите с высоко поднятой головой.

Что бы вы посоветовали менторам?

Когда к вам обращается перспективный ученик, подавите желание выкрикнуть «Да, да, тысячу раз да!» тут же, без размышлений. Это правда фантастическая возможность. И, конечно, всем нравятся письма поклонников. Но для начала выпитесь, сверьтесь с расписанием, вспомните свои желания и примите обдуманное решение.

Четкие границы определяют разницу между элегантными отношениями и тягучим грязевым оползнем. С самого начала создайте рамки, в которых будут развиваться ваши менторские взаимоотношения.

- » Является ли это чистой благотворительностью?
- » Есть ли здесь элемент бартера?
- » Это разовая консультация или вы будете общаться регулярно?
- » Будут ли это личные или виртуальные встречи? Skype или телефон?
- » Какова будет их продолжительность?
- » В чем заключается главная потребность или цель вашего ученика?

Если ученик забивает ваш ящик бесконечными запросами и вопросами, мягко (но четко) попросите собрать их все ко времени вашей следующей встречи. Не стремитесь ответить на каждую мелочь. Не то чтобы вы не можете это сделать. Но... не стоит.

Если вам кажется, что ученику нужна помощь персонального тренера, дополнительное образование, лечение наложением рук, психотерапия и что угодно еще, скажите ему об этом. Вы не несете ответственности за каждое письмо. Честность — лучшая политика.



Возможно, сейчас ваш бизнес не нуждается в совете экспертов по каждому вопросу, но вы можете получить пользу от этой концепции. Ведь разумные советы полезны в любое время.

КЛЮЧЕВЫЕ ПОЗИЦИИ

Подбор совета директоров «работает» почти так же, как и поиск ментора. Вам не нужно лично знать всех членов совета, чтобы получить выгоду от их мудрости. Решите, какого рода помощь вам нужна, и найдите нужных людей! Для начала вот вам несколько ключевых позиций для личного совета директоров.

ДЕНЕЖНАЯ ЛИЧНОСТЬ

Найдите финансового гуру, который говорит на понятном вам языке. Есть много людей в мире финансов, из которых вы можете выбирать. Поищите их в сети, книгах и по рекомендациям знакомых.

МАРКЕТИНГОВАЯ ЛИЧНОСТЬ

Ищите кого-нибудь с опытом маркетинга, который может быть полезен для компании. Этот человек должен

давать хорошие советы, владеть подходящими примерами и быть доступным. По крайней мере он должен приводить хорошие, рабочие примеры, которым вы могли бы следовать.

ШИРОКИЙ МЫСЛИТЕЛЬ

Найдите того, о ком вы знаете, что он широко мыслит. Этот человек должен быть способен понять общую картину вашего бизнес-плана, увидеть в нем недостатки и подсказать способы их исправления. Этот человек должен помочь вам выйти из зоны комфорта и расширить свой кругозор.

РАЗНООБРАЗНЫЕ ГУРУ

Также нужны эксперты в электронной торговле, веб-дизайне, блогах и отношениях с общественностью.

ДАВАЙТЕ И БЕРИТЕ

Если вы знаете членов своего совета директоров лично, то можете попросить их встречаться с вами или собираться группой раз в месяц. Во время встреч убедитесь, что вы получаете от них все возможные преимущества.

Попросите их давать вам советы, рекомендовать книги

и делиться другими полезными ресурсами: контактами, клиентами, поставщиками и даже курсами, которые принесут пользу вам и вашему бизнесу.

Это еще одна ситуация, в которой вы захотите отдавать, как и получать. Старайтесь приносить пользу членам совета директоров. Один из вариантов — помнить о том, насколько полезны они были для вас, и, когда вы войдете в чей-то еще совет директоров или станете чьим-то ментором, использовать этот шанс. (Да, платите вперед!)

Возможно, непросто найти в жизни таких людей, которые подходили бы под описанные роли и с которыми вы могли бы



общаться, не говоря уже о встречах раз в месяц или даже раз в квартал. Даже если бы вам удалось найти таких людей, вы бы чувствовали себя глупо, собирая их вместе, чтобы они могли сосредоточиться на вас. Иногда это работает. Но не всегда. У вас может быть и виртуальный совет директоров.

Найдите в сети подходящих членов совета и выберите в календаре время для общения с ними. Если вы подводите баланс каждый второй вторник месяца, добавьте в свой календарь время на то, чтобы посоветоваться с «денежным человеком», который вам нравится. Вам не нужно читать его блог или ежедневно следить за ним; достаточно включить его в свой обычный процесс бухгалтерии. Если вы научились чему-то полезному или новому в этом месяце, пошлите короткое сообщение с благодарностью за то, что он пишет, или за инструмент, который он создал. Всем нравится знать, что их работа нужна. И если вам были полезны продукты или советы, покажите, что вы это цените.

Такой тип отношений настолько полезен, что вы можете посчитать его вполне достаточным. Уделяйте еженедельно или

ежемесячно немного времени на то, чтобы понять, чему вы научились и как можете применить это в своем бизнесе. У вас появится много актуальных идей, которые вы сможете включить в свой бизнес-план.

Бизнес не всегда просто цикл из создания/реализации/социальных сетей/маркетинга/продаж/книг/перехода к началу. Много времени уходит на усвоение и воплощение полученных уроков.

УПРАЖНЕНИЕ

Составьте список всех областей своего бизнеса. Теперь найдите менторов или членов совета директоров, используя любимую социальную сеть. Вы легко сможете найти экспертов во всех областях, в которых вам нужно дополнительное руководство. Подпишитесь на их обновления и выделите некоторое время на прочтение сообщений, которыми они делятся с миром. Делайте заметки, когда читаете их. Ходите по ссылкам и исследуйте людей и ресурсы, которые они рекомендуют. Надеюсь, вы найдете новые клады.

СОЗДАЙТЕ «МОЗГОВОЙ ТРЕСТ»

В какой-то момент, занимаясь консультированием и бизнес-обучением, я поняла, что не могу работать одна. Я больше всего скучала по отсутствию коллег. Вы понимаете, что я имею в виду, правда? Люди, с которыми я могла бы советоваться, проводить мозговые штурмы, делиться переживаниями и достижениями. Которые понимали бы, в чем заключается моя работа, потому что занимались бы ею вместе со мной.

Когда я поняла, что в моем бизнесе отсутствует столь важный социальный компонент, я решила воссоздать его. Я захотела связаться с другими писателями, преподавателями и бизнесвумен, которые также работали дома одни.

Я писала письма и общалась по Skype с несколькими женщинами, которые казались мне интересными. Я делилась с ними своими успехами и провалами

и рассказывала, что ищу безопасное место для общения с людьми, которые сталкиваются с теми же вызовами, что и я. Результатом стал «мозговой трест». Мы создали в сети место для частных встреч (используя Google Groups) и общались там по мере необходимости. Этот вид поддержки восхитил меня. Наша группа обладала качествами личного совета директоров или ментора, но в основном мы поддерживали друг друга. Общение с людьми, которые могут тебя приободрить, — прекрасный ресурс для бизнеса.

Мы тренировали маркетинговые приемы друг на друге, пересматривали структуру ценообразования, делились заголовками, говорили о новых идеях и делали то, что обычно делают хорошие коллеги.

Я люблю свой маленький сетевой «мозговой трест» и не смогла бы сделать и половины того, что делала, без него.

УЛИЧНЫЕ КОМАНДЫ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ АССОЦИАЦИИ

Не стоит недооценивать помощь и поддержку местных или общенациональных ассоциаций либо просто уличных команд. «Уличная команда» в маркетинге означает группу людей, которая ходит по улицам, рекламируя какой-либо продукт. Она стала стандартом высокоэффективного рекламного инструмента, используемого корпорациями, СМИ, развлекательными компаниями и многими другими отраслями для привлечения клиентов.

Есть ли в вашей области общенациональная ассоциация или местное отделение, в которое вы могли бы вступить? Они могут стать для вас прекрасным подспорьем. Поищите в интернете. Удостоверьтесь, что вы пристально изучили все группы. Есть ли у них взносы? Регулярные встречи? Если вы нашли группу, которая вас заинтересовала, напишите им и спросите имя того, к которому вы можете обратиться, а затем узнайте подробности.



ИНТЕРВЬЮ С МИШЕЛЬ УОРД О «РЕЧИ В ЛИФТЕ»

В любой однообразной бизнес-книге, которую вы читаете, или скучном тренинге вам расскажут о создании «речи для лифта». «Опишите свой бизнес в нескольких выражениях. И так далее, и тому подобное...» Причем так, чтобы заинтересовать кого-либо в том, чтобы поддержать вас, или даже заставить его выпрыгнуть из штанов от восхищения. Звучит непросто, правда? Да, это серьезный вызов, но очень хорошо разбирающийся в этом вопросе участник моей творческой группы покажет вам, как этого добиться.

Мишель, ты настоящий профессионал в том, что касается «речей для лифта». Расскажи, когда стоит их использовать.

О-о-о, всегда и везде. Всякий раз, когда кто-то задает вам Страшный Вопрос «Ну... и чем же вы занимаетесь?» И, конечно, на вашем сайте, в интернет-магазине, на своей странице в Facebook, в профиле в Twitter... короче, везде в сети.

Какие ключевые элементы должна содержать такая речь?

Ответ — в происхождении самого термина. Раньше единственным способом донести вашу Великую Идею до президента компании (мне он представляется stoиком с усами, сигарой и фигуристой блондинкой) была надежда на то, что вы окажетесь вместе с ним в лифте. Так что у вас будет не больше 15 секунд для того, чтобы уговорить его дать зеленый свет: именно столько занимает спуск с верхнего этажа вниз. Или, по меньшей мере, уговорить фигуристую блондинку назначить ему встречу с вами (на самом деле я сейчас

пересказываю сюжет серии из «Безумцев»^{*}).

Для этого нужно изложить все четко, осознанно и интригующе в трех предложениях. (Звучит легко, правда?)

Как сделать такую речь свежей и оригинальной? Мы же не хотим звучать как запись или тупо повторять одно и то же снова и снова.

Прежде всего она должна отвечать на следующие вопросы о вашем бизнесе:

- » Почему он поражает людей?
- » Почему вы делаете то, что делаете, с точки зрения вашего бизнеса?
- » Почему вы считаете, что можете достичь успеха?
- » За счет чего вы хотите стать известным?
- » Почему вы задумались об этой области?
- » Что вы хотите в ней изменить?

Затем изучите то, что вы записали в своем дневнике, и сформулируйте это так, чтобы оно было четким/осознанным/интригующим. Если это слишком

^{*} «Безумцы» (Mad Men) — американский драматический телесериал, выходящий на экраны с 2007 года. Посвящен работе вымышленного рекламного агентства из Нью-Йорка. *Прим. ред.*

сложно, ответьте на каждый вопрос одним предложением, основываясь на том, что вы написали. Потом запишите ответ на Страшный Вопрос «Ну... и чем же вы занимаетесь?» и произнесите его вслух. Есть ли там слова, которые хорошо выглядят на бумаге, но не звучат естественно? Если так, переписывайте ответ до тех пор, пока вам не будет удобно сказать незнакомому человеку то, что записано. После этого тренируйтесь, тренируйтесь и тренируйтесь! Можно перед зеркалом, но лучше будет сказать это тому, кого вы любите (кто не считает вас странной или сумасшедшей и не хочет сразу убежать). Это нужно не для запоминания, чтобы вы сразу могли выпалить ответ первому встречному, а для привыкания к своему ответу.

Как рассказать о своих умениях и бизнесе, не растекаясь мыслью по древу?

Напомню, что это не «вечная» «речь для лифта». Нет, это именно то, что вы скажете сейчас, если вам зададут Страшный Вопрос, или вы поместите это в свою биографию в Twitter и т. д. Ваша речь должна изменяться

и расти по мере того, как вы станете четче понимать свои продукты и свою нишу.

Поэтому вы осознаёте, что ключевой момент для улучшения вашей речи — реакция внешнего мира на нее. Когда кто-то склоняется к вам или иначе демонстрирует интерес с помощью языка тела? Какие уточняющие вопросы вам задают? Изначально я не говорила, что я «тренер-когда-я-повзрослею». Я называла себя «сертифицированным тренером личностного роста» или «тренером творческой карьеры». Только когда я была на семинаре Даниэллы ЛаПорте (люблю ее!), я представилась как «тренер-когда-я-повзрослею», и только потому, что она знала меня в таком качестве. Я была шокирована, когда

20 женщин в комнате засмеялись и склонились, ожидая объяснений. Я поняла, что буду полной идиоткой, если не включу эту фразу в свою речь. С тех пор так и повелось.

Кроме того, повторный ответ на вопросы поможет сохранить речь новой и свежей. Если ваши ответы не меняются каждые несколько месяцев, значит, вы застопорились в развитии своего бизнеса.

Можешь ли ты привести пример собственной «речи для лифта»?

Конечно! Она очень проста: «Я тренер-когда-я-повзрослею. Я помогаю творческим людям делать карьеру, о которой они даже не подозревают, или выявить то, с чего они могут начать!»



Часть II

ПЛАНИРОВАНИЕ

для успеха

ВИДЫ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ

Теперь, когда вы поняли, зачем и почему вы хотите заниматься своим делом, пора перейти к самой сути вопроса — шарикам и шпунтикам, винтикам и колесикам, еще чему-то. Можете использовать любую аналогию с техникой, чтобы представить себе, из чего будет состоять ваше предприятие, на основании чего вы и будете составлять бизнес-план. Прежде всего вам необходимо определиться с бизнес-моделью.

ПОНЯТИЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ

Бизнес-модель — термин, описывающий, как бизнес будет работать. Она затрагивает все — начиная с того, как и где будет сделана работа, какие методы будут использоваться для привлечения покупателей, какая выручка планируется. Бизнес-модель — что-то вроде краткого обзора всего предприятия, а бизнес-план уже более конкретизирован и может включать исследования, прогнозы и тысячи других мелких деталей.

Бизнес-модели могут быть разных форм и масштабов — сейчас практически нет ограничений на то, в какой форме открывать

и вести свое дело. Например, франшизы ресторанов быстрого обслуживания — один из видов бизнес-моделей, а ваш собственный местный гипермаркет товаров для дома — другой. Интернет-магазин — еще один пример бизнес-моделей, как и домашнее бюро дизайна, и вагончик с вафлями, колесящий по городу. Они используют разные способы привлечения покупателя. Решить, какая бизнес-модель будет работать лучше всего в вашем случае, — главный элемент бизнес-плана. Для начала поймите, что то, где и как вы будете продавать свои продукты, серьезно повлияет на ваше будущее. Если вы мечтаете об открытии собственной витрины, но пока приходится работать за чужой, — это уже хорошее начало. Если вы планируете

ОТ ТВОРЧЕСКОЙ ГРУППЫ: ДЖОЛИ ГИЛЬБО

Вживляйте свой бизнес в свою жизнь настолько, насколько возможно и удобно для вас. Не стоит считать, что вы должны использовать чью-то модель только потому, что она ему подошла. Создавайте собственную, она плавно впишется в вашу жизнь.

производить что-то, нуждаетесь в месте для магазина и продаже товаров оттуда, вы должны планировать в будущем найти пространство, которое подойдет именно для этого. Когда ваш бизнес пойдет в гору, вам, возможно, придется убедить своего партнера по жизни или по бизнесу (либо обоих сразу), что бросить все — значит зарубить хорошую идею на корню (привет, бизнес-план!). Рассмотрим самые распространенные его составляющие.

НАЧИНАЙТЕ СВОЙ БИЗНЕС ДОМА

Независимо от того, личная или экономическая выгода заставляет людей вести бизнес на дому, это самый распространенный вариант. Многие работают дома и достигают успехов. Конечно, все зависит от того, каков ваш бизнес. Гораздо проще устроить домашний офис в запасной комнате, на цокольном этаже, в гараже, иногда даже в туалете, если вам для работы в основном нужны только компьютер и маленькая доска или рабочий стол.

БУДЕТ ЛИ ЭТО РАБОТАТЬ?

Начинать свой бизнес дома — отличный вариант. Но есть и ряд трудностей. Вам придется вести определенный образ жизни, чтобы все работало. Позже, при планировании бизнеса, придется учесть много других деталей. Посмотрим, с чем чаще всего приходится сталкиваться новичкам.

Есть ли у вас место для того, чтобы открыть магазин? Если ответ — «да», достаточно ли пространства для того, чтобы уместить все в одном месте? Сможете ли вы установить телефон или интернет в случае, если он вам понадобится? Есть ли у вас возможность хранить все материалы и запасы?

Можно ли в вашем доме начать свой бизнес? Есть ли у вас реальное пространство для работы? Любой, кто начинал работать дома, знает, что отвлекающих факторов множество. Начиная от собаки, с которой нужно погулять и которая кидает вам под ноги свою игрушку каждые десять минут, родителей, которые постоянно хотят поговорить с вами, детей, которые нуждаются

в вашем внимании, кучи грязного белья, которая прямо-таки зовет вас, заканчивая окном, из которого видно, что газон остро нуждается в стрижке. Впрочем, если вас настигнет творческий кризис, можно будет почистить ванну зубной щеткой.

ПЛЮСЫ

Плюсы могут быть такими же, как и недостатки. Вы будете проводить с домашними животными весь день. Вы сможете гораздо больше времени уделять детям и в любой момент поговорить с мамой. Белье всегда будет постирано и разложено, потому что у вас есть возможность сделать это. И пусть ваш мозг где-то свободно болтается, пока вы стрижете газон (отличный дзен-опыт). Может родиться идеальная идея для клиента. При этом ваша ванна будет чистой как никогда, потому что вы дома и следите за ней.

ПРОСТРАНСТВЕННЫЕ СООБРАЖЕНИЯ

Если вы решили, что работать из дома лучше всего, это здорово! Но вам нужно будет уяснить

несколько принципов, чтобы держать себя в рамках (я делала это много лет и, увы, ни разу, когда застревала, не чистила ванну зубной щеткой). Прежде всего убедитесь, что место встреч подходит для вашего бизнеса и там есть все нужное. Это поможет не только отделить жизнь от работы, но и держать все под рукой, помогая сосредоточиться, когда вы на рабочем месте. Уходить с работы, когда вам нужно разобраться с вопросом отдельной поставки, или искать телефон, когда нужно позвонить, — не лучшая идея.

Если вы живете не одни, очень важно провести границу между родными и вами. Можно указать ваши рабочие часы на двери кабинета и объяснить: когда вы внутри в эти часы — вы вне досягаемости.

ОДЕЖДА ДЛЯ УСПЕХА

У вас проблемы с сосредоточенностью, когда вы в своем милом домашнем офисе или студии?

Посмотрите на себя. Вы одеты в пижаму? Тогда идите к шкафу и наденьте то, что вы бы надели, если бы вам нужно было отправиться в офис.

Мои исследования собственных рабочих привычек показали: если я начинаю день в пижаме или уютных штанишках, моя результативность заметно падает. Тот еще облом: большинство из нас хотят работать на себя, потому что жаждут полной свободы, в том числе в вопросах гардероба. У меня так было: очень хотелось навсегда отказаться от «статусной», офисной одежды. Мысль о том, чтобы ходить в удобной одежде и никогда больше не носить высоких каблуков, очень грела. Старая поговорка гласит: одеваться нужно для той должности, которую вам бы хотелось получить.

Убедитесь, что вы причесаны и одеты, перед тем как начать рабочий день. Это стимулирует. Лично я использую распространенную уловку (она очень нравится слушателям семинаров и лекций): когда я на грани дедлайна, то надеваю красные туфли на самых высоких каблуках. Это извращение — наследие моего маркетингового офисного прошлого. Это были мои туфли силы: высоченные каблуки, узкие острые мысы и прекрасная вышивка. Я надевала их, когда мне нужна была сверхуверенность в себе, хотя могла носить их совсем недолго. Я прятала их

в сумку, надевала перед тем, как пойти на важное совещание, и снимала при первой возможности. Как же от них болели ноги! Но они помогали мне сосредоточиться, и эта их магия работает и по сей день.

Как только я их надеваю, я так надеюсь поскорее их снять, что максимально сосредоточиваюсь на задании и погружаюсь в работу.

СТИЛЬ РАБОТЫ

Еще одна помеха продуктивности — лишний уют. Если вы прижались к своему удобному, мягкому дивану, положили одеяло на колени, позвали к себе детей и домашних животных, поставили рядом чашку вкусного чая или кофе, что вы собираетесь делать: работать или отдохнуть с хорошей книгой? Сигналы своему мозгу о том, чем вы должны заниматься (делай финансовые подсчеты за последний месяц!), и то, что вы приказываете своему телу (отдыхай!), могут оказаться жестокой ловушкой. Если вы так работаете, но замечаете, что вам сложно сосредоточиться, попробуйте изменить стиль — и сразу почувствуете разницу.

Постарайтесь выяснить, когда вы можете так работать. Можно дорабатывать дизайн блога или искать нового поставщика, лежа в комфортной кровати или на диване, но вести учет, разбирать корреспонденцию от покупателей или заниматься обновлением сайта лучше на месте, более предназначенном для работы.

АРЕНДА ОФИСА ИЛИ СТУДИИ ДЛЯ РАБОТЫ

Многие представители творческой сферы выбирают аренду рабочего пространства. И я в их числе: я снимаю студию в здании старинной мельницы в ближайшем городе. У работы в арендованном офисе, как и у работы на дому, есть свои плюсы и минусы.

ПЛЮСЫ

Самый большой плюс для меня (а может, и для вас) — настроение. Мне гораздо проще сосредоточиться на задачах, когда я в офисе, чем дома. Отсутствие отвлекающих факторов приводило меня

в нужное настроение, давая понять, что я уехала из дома исключительно для того, чтобы работать. Также на работу настраивала необходимость делать то, чего дома я часто не делала: например, прилично одеваться каждый день. Да-да, серьезно! Когда я работала дома, я могла целыми днями не вылезать из пижамы — тем более раньше для меня это было пределом мечтаний. Сейчас же, когда я приезжаю к зданию мельницы и поднимаюсь на четыре лестничных пролета в свою студию размером 23 м², у меня уже на ступеньках появляется желание работать — и это большой прогресс по сравнению с тем, что я чувствовала, работая из дома.

Еще одно явное преимущество работы в съемной студии для меня — возможность встречаться с клиентами на месте, если возникнет необходимость. Когда я работала из дома, то никогда не встречалась там с клиентами: приходилось ходить в кафе, парк и даже местную библиотеку. Теперь же с этим гораздо проще — учитывая, что теперь у меня появилась возможность общаться с клиентом один на один. Плюс ко всему, назначая встречу в офисе, я ощущаю себя настоящим профессионалом.

В коворкинге мне больше всего нравится то, что, когда мы окружены людьми, которые тоже работают и настроены на выполнение какой-то задачи, мы, сами того не замечая, начинаем трудиться усерднее. Там меньше отвлекающих факторов, и сама атмосфера настраивает на более продуктивную работу. Даже время перерыва, в отличие от работы дома или в кафе, проходит продуктивнее: вы общаетесь, заводите новые связи. И обычные разговоры могут вылиться в новое сотрудничество; а поднявшись из-за стола, чтобы размяться, можно покататься по коридору на самокате. Для меня день в офисе не только работа, но и возможность поваляться на мягком диване с ноутбуком, выпить кофе с булочками из местной пекарни или даже пива с коллегами. Дружеская, товарищеская атмосфера вокруг здорово мотивирует и вдохновляет на работу. Ученые Института Гэллага показали: чтобы быть счастливым, среднестатистический человек должен взаимодействовать с другими каждый день примерно по восемь часов. Если мы, работая, едва находим время на общение, то почему бы не совместить одно с другим? Коворкинг здорово помогает мне: я заряжаюсь энергией от трудолюбивых людей вокруг и вдохновляюсь на собственные подвиги.

Для тех, чья работа шумная (например, плотников), или тех, кто любит слушать музыку, аренда офиса станет настоящей палочкой-выручалочкой: гораздо проще работать пилой в студии, чем дома.

МИНУСЫ

Недостатков, конечно, тоже немало. Вам могут не нравиться соседи, или они слушают слишком громкую музыку. Возможно, арендная плата будет вам по силам, но не ремонт. И счетов, разумеется, будет больше (об этом ниже), стоит быть к этому готовыми. И вам нужно сделать над собой усилие, чтобы заставить



себя поехать в офис — даже если на улице зима и снег или вы просто не в настроении куда-то идти.

ОДИН ИЗ ВАРИАНТОВ

Коворкинг — один из вариантов организации рабочего пространства, набирающий все большую популярность. Вы делите с другими людьми рабочее пространство и некоторые вытекающие из этого обязанности и возможности. Вы могли бы сидеть рядом с другим дизайнером вязаной одежды, делить счета, покупать складчину пряжу, программное обеспечение и технику, а также разделить обязанности по уборке рабочего места.

АРЕНДА ВИТРИНЫ И РАБОТА В МАГАЗИНЕ

Аренда магазина и подготовка к приему покупателей — очень захватывающее занятие. Лучшая работа, которая была у меня до того, как я стала писательницей, — управляющий магазином розничной торговли. Это был очень

Мой отец сказал: «Чтобы твой бизнес развивался, тебе нужно больше рабочего места», и я последовала его совету. Он был прав!

Giant Dwarf работал каждый день с 10 утра до 10 вечера в моей квартире, где все это время находились мои секретарь, стажер, жених и две кошки. Постоянно приходилось перекладывать наши проекты с одного стола на другой, это отнимало кучу времени и сил и очень расстраивало. По мере роста компании сокращалось рабочее пространство. Самое время для того, чтобы переехать из квартиры в большую студию.

маленький магазин товаров для дома, и женщины, владеющие им, стали моими наставниками. У меня была полная свобода деятельности, магазин процветал. Это не значит, что та работа казалась легкой, — нет, я считаю, что она была самой тяжелой в моей жизни, и у меня хватало сложных заданий. Но не было лучше того чувства, которое я испытывала там от полного зала покупателей, звона кассового аппарата и удовлетворения после удачного дня.

ТРУДНОСТИ И ПРЕИМУЩЕСТВА

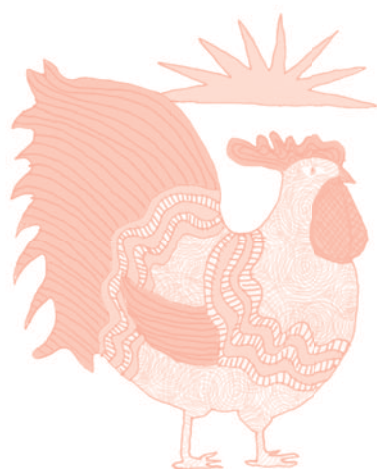
Самое сложное в работе магазина — поддерживать его в отличном состоянии, завлекать покупателей, продавать достаточно, чтобы возместить все издержки на открытие и работу. Если я болела, я все равно должна была выйти на работу. Если на улице был ураган, я должна была быть на работе. Мне приходилось ездить за товаром, и из-за этого я была

вынуждена надолго покидать дом. А еще случались дни, когда у меня не было ни одной продажи.

Я не могла позволить себе штатного помощника. У меня было два ассистента, работавших по полдня. Я зависела от их помощи. Вдобавок иногда они заболели и не выходили на работу, а я не могла позволить себе такой роскоши. Я всегда должна была быть на работе, когда кто-то приходил в магазин, и это оказалось очень тяжело для меня. Как это всегда бывает в онлайн-бизнесе, клиенты иногда оставались довольны, а иногда нет. Мне приходилось разрабатывать политику обмена и возврата товара. Мне нужно было иметь план на случай, если кто-то захочет прямо сейчас отгрузить товар либо клиент что-то сломал или разбил. Мне приходилось разрабатывать дизайн магазина и придумывать оформление, которое могло бы привлечь покупателей, следить за модными тенденциями в мире товаров для дома и общаться с адвокатами. Плюс нужно было найти время на сотрудничество с местными бизнес-сообществами, решать, что делать с просьбами о благотворительности, выявлять самые выгодные места для рекламы и выкраивать из бюджета деньги

на ее оплату. Проблем во владении маленьким магазином (в моем случае — работы на владельца) очень много, но если вам это нравится, то, возможно, такой вариант и окажется лучшей моделью для вашего собственного бизнеса. Тогда вы должны быть готовы к работе на двух «фронтах»: общаться с поставщиками товара, страховыми агентами, арендодателями и сотрудниками (если они у вас есть), вдобавок продавать и создавать то, что вы продаете.

Будьте готовы, что придется потратить много часов, и нужно знать, как починить унитаз самостоятельно, потому что услуги сантехников не бесплатны.





ИНТЕРВЬЮ С ДЖЕССИ ОЛСОН ОБ УПРАВЛЕНИИ МАГАЗИНОМ

Когда я познакомилась с Джесси, она работала в компании, чей стенд был расположен на Нью-Йоркском шоу подарков, и позже я закупила ее товар для своего магазина. Мы общались много лет, и я была в восторге, узнав, что она наконец бросила свою офисную работу и открыла картинную галерею — именно это было ей действительно по душе. Она не только невероятно талантливый художник, создающий забавные работы, но и владелица собственного магазина розничной торговли в Сиэтле, где я уже была и куда еще раз заехала, чтобы посмотреть ее галерею.

Джесси, как ты решилась уйти из корпорации и создать галерею?

Все произошло естественно. В 2007 году я начала вести свой блог. Получив отклик от читателей, я стала продавать оригинальные работы — свои гравюры, принты и открытки, которые появились на сайте Etsy.com уже в конце того же года. К 2008 году продажи выросли настолько, что у меня появилась возможность начать работать в офисе неполный день, уделяя больше времени своему бизнесу. Вскоре объем продаж вырос настолько, что я смогла уйти с основной работы. После нескольких лет фриланса владельцы местной галереи, куда я также продавала свои иллюстрации, заявили, что хотели бы продать ее в связи с появлением у них ребенка и переходом на работу на дому. Я почувствовала, что сейчас самое время сделать следующий шаг. Магазин дал мне отличные возможности для развития и расширения кругозора.

Какие советы ты бы дала тем, кто хочет открыть свой магазин розничной торговли?

Приготовьтесь к тому, что вам придется проводить там очень много времени. Убедитесь, что у вас удобная обувь, и будьте готовы к тому, что придется много ежедневно улыбаться и отвечать на одни и те же вопросы даже тогда, когда вам не хочется этого. И работать в таком темпе целый день иногда очень трудно! И не забывайте, что и в Рождество вы тоже будете работать.

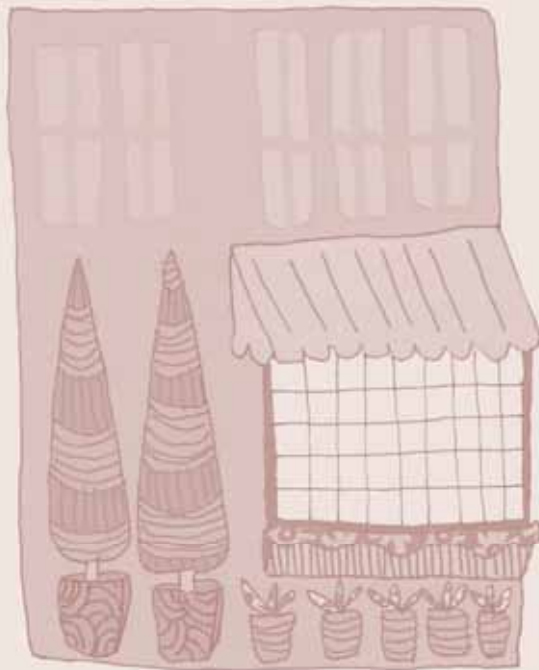
Вы делились своими планами со всеми, включая арендодателя? Если да, то какова была реакция?

Мне пришлось убеждать арендодателя, который сомневался во мне, посмотрев мой сайт и интернет-магазин моих товаров. Однако после личной встречи он поверил в меня.

Можете ли вы дать советы по поиску продавцов или поставщиков товара для магазина?

Искать компании в вашем регионе и не бояться спрашивать

совета у других. Мне неоднократно очень везло, когда я вела поиски таким образом. Если вы не поленитесь поискать ресурсы в Facebook и Twitter или поспрашивать других владельцев аналогичного бизнеса, то вы будете поражены тем, сколько сможете найти.



ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРИБЫЛЬ

Аренда студии и торговой площади может быть вам не под силу, но эти проблемы преодолимы, если вы готовы работать над ними. Самая важная и очевидная из них — финансы. Чтобы снять помещение, нужны деньги. Скорее всего, много. Вам придется думать о банковских вкладах, оплате коммунальных услуг, страховании, обустройстве рабочего и торгового пространства, получении лицензий и всем остальном, что требует государство от владельца бизнеса. Не волнуйтесь. Если что-то заставляет ваше сердце неровно биться, то ваш бизнес-план поможет увидеть все возможности.

Вот несколько вопросов, которые вам нужно решить:

- Какое место подойдет вам лучше всего прямо сейчас?
- Какое место вы бы хотели иметь?
- Каковы ваши потребности в пространстве? Вам нужно встречаться с клиентами, устраивать презентации или тусовки?
- Какой бюджет вы готовы выделить на это пространство?
- Насколько комфортно вам было бы делить пространство с другим владельцем бизнеса?
- Где в вашем районе лучшие места и возможности для вас?
- У вас уже есть мебель для рабочего места?
- Какую выгоду это принесет вам и вашей семье?

УПРАЖНЕНИЕ

Напишите в своем дневнике список аргументов «за» и «против», с подробным описанием плюсов и минусов запуска своего бизнеса здесь и сейчас, а также в том случае, если бы вы начинали свой бизнес в другом месте. Устройте небольшой мозговой штурм! Как выглядит ваша идеальная бизнес-модель? Опишите, где и как вам бы хотелось вести свой бизнес. Как выглядит ваше идеальное рабочее место? Как вы обслуживаете клиентов?



ИНТЕРВЬЮ С ДЖЕННИФЕР ЛИ О ПРАВОПОЛУШАРНОМ ПЛАНИРОВАНИИ

Способ Дженнифер Ли — один из моих любимых творческих подходов к бизнесу. Когда я впервые узнала о ее концепции — правополушарном планировании, как она его называет, — я была поражена. Она рассчитана на творческих людей, мозг которых гораздо лучше воспринимает диаграммы и рисунки, чем голые факты, и позволяет им выяснить их бизнес-ценности и путь, по которому лучше идти.

С помощью метода, предложенного ею, который включает много практических и забавных заданий, люди могут выявить желания, которые до этого были скрыты даже от них самих, и помогут

развивать их бизнес в соответствии с их мечтами о своем деле.

Вы разработали замечательную методику, называемую правополушарным бизнес-планированием. На ее основе создано несколько успешных вебинаров, сообщество в интернете и выпущена книга с одноименным названием, ставшая бестселлером. Итак, какие преимущества может получить человек, посмотрев на свои дела с точки зрения правополушарного планирования?

В первую очередь это полезно для творческих предпринимателей, которые так ненавидят левополушарные понятия вроде «маркетинга», «планов», «списка задач». Многие из них не понимают, что их самый ценный актив в бизнесе — их творчество. Разбудив свой «правополушарный гений», они смогут создать инновационную идею, которая выгодно отличит их от большинства.

Какой ваш любимый способ бизнес-планирования?

Мой любимый метод — использование стикеров при создании

проектного плана. Я повесила на стену над своим рабочим местом огромный настенный календарь и использую цветные наклейки, чтобы отмечать свои достижения и планировать дальнейшие действия на несколько месяцев вперед. Это помогает держать все проекты в уме, планировать работу и продвигаться к достижению рабочих целей.

Когда однажды ты начала разрабатывать свою идею правополушарного бизнес-планирования, каковы были твои ожидания от собственного бизнеса?

Я создала свой первый правополушарный бизнес-план на своем кухонном столе в ноябре 2007 года. За следующий год я уже удвоила свой доход от этого бизнеса, набрала то количество клиентов для сеансов бизнес-коучинга, которое планировала, регулярно вела семинары по этой теме и дважды участвовала в телепередачах, создала два новых продукта. Я также включила в свой первый правополушарный бизнес-план создание

самодельной книги — у меня была такая цель. И я рада, что та самая маленькая книга стала теперь частью моей настоящей книги — «Правополушарный бизнес-план».

Делала ли ты какие-нибудь ошибки при создании своего бизнеса? Если да, то какой опыт ты получила? Он как-то помог тебе стать сильнее?

Одной из главных ошибок стало то, что я очень долго пыталась делать все только сама. Например, моя система бухучета была катастрофической, и я потратила впустую огромное количество драгоценного времени, пытаюсь разобраться со своими счетами, пока наконец не наняла профессионального бухгалтера, чтобы исправить свои ошибки. Теперь я просто отправляю сведения о своих доходах и расходах бухгалтеру, а освободившееся время трачу на любимую работу. Я учусь делегировать как можно больше дел, в результате могу мыслить все масштабнее и получать все более высокий доход от своей деятельности.

ПРЕДВАРЯЯ БИЗНЕС-ПЛАН

Даже когда я приняла решение не открывать булочную, я жила мечтой долгое время, отчасти потому, что мой бизнес-план разжег огонь в моей душе. Приятно, когда ты сам себе хозяин и, главное, это дает возможность заниматься делом, которое заставляет прыгать от радости. Пока первоначальный импульс и идея не получили развития, те основные методы, которые я использовала в планировании, были неоценимы, и за это я бесконечно благодарна.

ЧТО ТАКОЕ БИЗНЕС-ПЛАН И ПОЧЕМУ ОН ВАМ НЕОБХОДИМ?

Написание бизнес-плана не должно занять все ваше время. Работайте над ним, когда у вас есть не только время, но и желание. Вполне нормально разработать только часть плана. Очевидно, если вам нужно сосредоточиться на одной области, например бюджетировании или маркетинге, вы будете копаться в этих разделах. А если финансы вас привлекают не больше, чем школьный урок математики, лучше с ними пока повременить и подготовиться получше. (Бизнес-план, созданный для себя, может немного отличаться от того, который вам будет необходимо представить в банк для получения кредита. Может, вы и не

специалист по цифрам, но вам необходимо их получить, чтобы поговорить с банком.)

Писать его нужно в собственном темпе и делать то, что кажется вам правильным. Когда вы работаете над новым бизнес-планом, начинайте с того, в чем чувствуете себя наиболее комфортно. Если вам удобно работать за компьютером — отлично; если же комфортнее писать ручкой на бумаге — прекрасно. Смысл в том, чтобы план максимально отвечал вашим целям.

НЕТ НЕПРАВИЛЬНОГО СПОСОБА

Запомните: нет неправильного способа. Вы не планируете ошибок, которые могут изменить жизнь. И даже если так случится, всегда будет шанс их исправить. Изложение бизнес-плана на бумаге

ОТ ТВОРЧЕСКОЙ ГРУППЫ: ЛИЗА КОНГДОН

Я думаю о своем бизнес-плане практически каждый день. Я целеустремленный человек, поэтому почти всегда размышляю о том, где я сегодня и где хочу быть завтра.

вызывает ощущение ограниченности. Что делать, если вы изменили мнение? Или что-то не работает? Что если вы не можете подсчитать затраты или создать четкую формулировку?

Конечно, это нормальные страхи и опасения, но не нужно забивать ими свою светлую бизнес-голову.

Ваш бизнес-план — живой документ, и его можно менять, как и остальное в вашей жизни. Вы можете передумать, скорректировать свои цели и план. Эскиз не мраморное изваяние. Подумайте о своем списке покупок. Вы всегда приобретаете только то, что записали, или, придя в магазин, можете решить, что лучше приготовите тако во вторник, а сегодня сделаете чили?

КАК ВЫГЛЯДИТ БИЗНЕС-ПЛАН?

Бизнес-планы, как правило, состоят из множества разделов, вроде глав в книге. В готовом плане каждая секция должна быть как можно более

полной. Перед тем как показать его инвестору или другим заинтересованным сторонам, вы должны убедиться, что он доведен до ума.

КТО УВИДИТ ВАШ ПЛАН?

Кто захочет увидеть и оценить ваш план? Если вы будете искать деньги, начните с нескольких человек. И тетюшка, готовая выдать небольшую сумму, и крупный банк имеют право увидеть ваш бизнес-план. Банк, скорее всего, будет настаивать на этом. Любой, кто рассматривает возможность вложения в бизнес, хочет знать, на что пойдут его деньги и особенно как вы будете возвращать их. Их будут интересоваться не только ваши цифры, но и весь объем вашего бизнеса.

Они, возможно, захотят узнать, как вы намерены продавать свои продукты, насколько хорошо знаете свою клиентскую базу и насколько эффективно умеете распоряжаться деньгами.

Возможно, ваш план захотят увидеть арендодатели (чтобы понять, насколько ваш бизнес подходит для их площадки и/или соседства, или составить прогноз, сможете ли вы платить за аренду), потенциальные партнеры (чтобы понять, нравится ли им направление, в котором вы

хотите двигаться) и наставники (чтобы узнать, насколько они подходят вам). Когда-то мы с мужем искали место для кафе. После рассмотрения нашего бизнес-плана один владелец недвижимости предложил другое место, которое лучше подходит для вечеринок, чем место, которое мы осматривали.

Вы сами решаете, кому показать ваш план (кроме потенциальных инвесторов). Некоторые очень оберегают свои планы; я из их числа.

Если бы меня попросили поделиться своим планом с кем-то, не упомянутым выше, я бы его показала только тем, чье мнение мне важно. Доверяйте своей интуиции.

ОСНОВЫ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ

Мы изучим большинство компонентов традиционного бизнес-плана. Призываю вас начать с областей, которые интересны вам, а потом вернуться к деталям, которые кажутся более сложными или менее интересными. Знаете старую поговорку: «Возьми то, что тебе нужно,

и не трогай остальное»? Этим мы и займемся. Моя цель — показать четкий путь к вашему успеху. Я хочу, чтобы вы не боялись много мечтать и жестко планировать.

Мы рассмотрим основные элементы традиционного бизнес-плана. В итоге вы сможете выбирать из разных разделов и разработать полный план, подходящий для любых потребностей. Вы даже можете создать два плана, если нужно выбрать. Один, лучший и самый веселый, будет только для вас. Он удержит вас на пути, будет мерой вашего успеха и поможет вам сохранить свое видение. Конечно, вы можете поделиться им с другими, если хотите, но он не подойдет для встречи в крупном банке. Вторую версию можно показывать людям с деньгами. И не только чтобы произвести впечатление на них. Вы будете знать, как работает ваш бизнес и сколько у вас средств. Вы должны видеть картину в целом, в любой момент.

Вы бы поехали в путешествие на автомобиле по всей стране без карты или GPS-навигатора? Полетели бы в другую страну, не имея запланированного маршрута после выхода из самолета? Купили бы машину без тщательного обследования? Я думаю, вы бы ответили «нет» на все эти вопросы.



ИНТЕРВЬЮ С РЕБЕККОЙ ПИРСИ О РАСТУЩЕМ БИЗНЕСЕ

Ребекка владеет одним из моих самых любимых бизнесов, Queen Bee Creations. Эта компания выросла из угла спальни в здании, которое сейчас занимают ее производственная команда и магазин. Я люблю истории успеха, и вот одна из них.

Ваш бизнес заметно вырос за эти годы. Как вы узнали, когда пришло время расширяться — в плане и линейки продуктов, и торговых площадей? Я обычно следую сигналам, и хорошим, и дурным. Бизнес показывал мне, что надо менять: отстает выполнение заказов — надо нанять больше производственного персонала. Студия стала мала — нужен

переезд в большее здание. Люди часто делают покупки в нашем необычном складе-магазине, который одновременно служит нам офисом? Значит, можно открыть розничный магазин. Поняли, что люди интересуются меньшими/большими/с большим числом карманов/разными сумками? Нужно разработать новые варианты дизайна. Я считаю, что тут нужны своего рода мастерство подслушивания и подглядывания, умение понимать, что происходит, и реагировать соответственно. Но фокус — в балансе между видением и намерением двигаться вперед, не позволяющем бизнесу управлять собой — или похоронить вас. Я доверяю интуиции и вдохновению, которые направляют меня.

Какую помощь вы искали для развития своего бизнеса? Наставников? Советников? Консультантов?

Я работала с разными людьми много лет. В последние несколько лет я сотрудничала с одним и тем же бизнес-консультантом. Она чудесна и помогла мне пережить

много непростых переломных моментов с Queen Bee. Я также работаю с моим налоговым бухгалтером, юристом и многими друзьями и единомышленниками, чтобы получить идеи и отзывы. Один из моих любимых моментов — обед или кофе с другими девочками из малого бизнеса и беседы с ними. Я всегда чему-то учусь, и это отличный способ создать сообщество и профессиональную сеть. Когда я стала мамой, особенно ценным оказалось общение с мамочками-бизнесменами.

Есть ли какие-либо недостатки у бизнеса с очень малым числом работников?

Ну, чем больше мы становились, тем более организованными и системоориентированными мы должны были быть. Это хорошо, но требовало от меня спонтанности и творчества. Недавно мы стали немного меньше, и, хотя это непросто, я чувствую себя бодрее. Тут больше возможностей пробовать что-то новое, экспериментировать и быть внутри творческого процесса. Когда у вас много сотрудников, важно иметь возможность постоянно

продавать много товаров. Принимать на себя обязанности работодателя — для меня, несомненно, самая трудная часть во владении собственным бизнесом.

Каковы ваши достоинства?

Я работаю с забавными, умными, талантливыми, умелыми и веселыми людьми! Я даю места, значимую работу и создаю среду, в которой, надеюсь, люди с нетерпением ждут начала работы почти каждый день.

Какой лучший бизнес-совет вы получали в своей жизни?

Сосредоточьтесь на том, что можете сделать и что можете сделать лучше. Для меня это дизайн и придумывание новых идей. Это моя самая важная работа, и я всегда стремлюсь тратить на нее больше времени. Это сложно. В малом бизнесе всегда много дел и, как правило, не хватает денег, чтобы заплатить достаточному количеству людей, которые все сделают. Здесь постоянно кипит работа. Я когда-то читала в книге о том, как организовать малый бизнес: не стоит думать,

что в один прекрасный день у вас будет все, что хотели, и вы остановитесь. Всегда появятся проблемы, которые нужно решить. Но в идеале это будут новые проблемы, а не старые. Меня как будто обухом по голове ударили. Моя картина мира сильно изменилась.

Если у вас есть инвесторы или заявка на получение банковского кредита для финансирования бизнеса, должны ли вы показать ваш бизнес-план им? Как это было у вас?

Да, мы подавали заявку на кредит, и предоставление бизнес-плана — в числе требований на его получение. У меня не было бизнес-плана в первые десять лет. Я обычно писала такой, чтобы я могла обратиться в банк за кредитом на оборотный капитал. Мы наняли бизнес-консультанта, чтобы она помогла нам написать его, сняв с наших плеч большую часть этой работы.

Допускали ли вы какие-то серьезные ошибки в своем бизнесе? Если да, какой вынесли из этого урок, чтобы упрочить ваш бизнес?

Конечно, было много ошибок! Мне жаль, что я не делегировала многое на ранних стадиях. Я сама вела бухгалтерскую отчетность в QuickBooks, у нас закончилась собственная платежная ведомость. Я упорно работала самостоятельно (гарантированный провал), и это не было моей сильной стороной. Я рада, что узнала, как работает QuickBooks, и выяснила что-то новое. Но мне надо было делегировать эту работу гораздо раньше. Я могла бы сосредоточиться на своих сильных сторонах и оставить цифры тем, у кого это получается лучше. Я скромная; думаю, это здорово. Но иногда стоит попросить о помощи. Важно, что вы цените свое время, оберегаете свое видение и не позволите несущественной работе отвлекать вас от него.

Может, имеет смысл сделать то же для себя, вложить столько же планирования, приверженности и энергии в ваш бизнес? Да, имеет. Правда, это нужно.

КАК И ПОЧЕМУ

Почему вы в бизнесе? Наверняка есть множество причин, но, если уж совсем откровенно, главная из них — деньги. Мы все любим их и должны их зарабатывать. А еще следить за ними, сохранять, планировать, использовать, тратить, иногда брать в долг, а то и в кредит.

Чтобы узнать, как получить больше денег и как их потратить с умом, мы должны осознать это. Большинство творческих

предпринимателей не любят считать, и это понятно. Многим нравится только пересчитывать деньги. Понимаю, сама такая.

Разберемся с деньгами позже. Главное — запомните: все вращается вокруг них. Каждая деталь в вашем плане вращается вокруг денег. Денег и... чувств.

Надеюсь, вы понимаете, что чувства важны. Хотелось бы, чтобы они определяли наши действия. Постарайтесь прочувствовать все то, что ложится в основу вашего плана. Это гарантирует вам, что достижение целей принесет положительные эмоции. Вы узнаете чувство выполненного долга и захотите ощутить его снова. Вы поймете, что в результате работы, даже самых сложных этапов, вы

ОТ ТВОРЧЕСКОЙ ГРУППЫ: ЛИЗА КОНГДОН

Я люблю списки и диаграммы. Когда я ощущаю себя перегруженной или выбитой из колеи, я люблю сесть и записать все, что я чувствую, что меня беспокоит. Мне кажется, очень важно упорядочить мысли на бумаге. Обычно из этой свалки рождается новый план с решением вопроса, как надо расставлять свои приоритеты.

получаете не только финансовое удовлетворение, но и моральное.

Имейте в виду, что все может измениться быстро. Как я сказала выше, нормально, если бизнес-план не будет эффективным через год. Бизнес-планы развиваются и меняются, как и вы. Имеет смысл часто пересматривать план и освежать его в памяти. В периоды успехов и неудач бизнес-план станет вашим проводником.

БИЗНЕС-ИССЛЕДОВАНИЯ

Ваш бизнес-план — живой документ (пусть и в виде графиков, или книги, или удивительного файла на компьютере), и лучше не позволять ему бездействовать. Отметьте некоторые даты в календаре, чтобы свериться с планом. Изучите свой прогресс. Вы по-прежнему испытываете те же чувства по отношению к нему? Есть ли что-нибудь в нем, что вы хотите вычеркнуть? Можете ли вы добавить больше деталей? И как теперь выглядит формулировка задачи? Все еще соответствует вашим общим ценностям и намерениям?

Хорошо. Пока открыт календарь, вот еще одна дата, которую надо туда добавить.

ЕЖЕГОДНЫЙ ОБЗОР

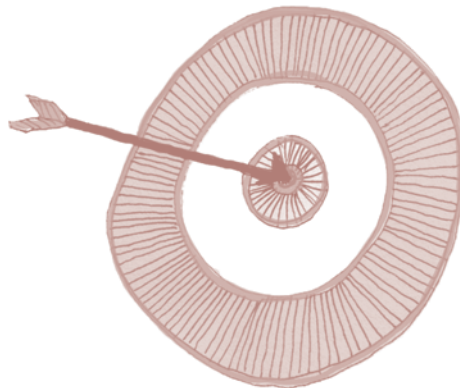
Если вы когда-нибудь работали в чьей-нибудь компании, большой или малой, то наверняка знаете, что такое ежегодный обзор. В вашем бизнесе, даже если в нем участвуете только вы и ваш кот в качестве талисмана, часто применяется планирование ежегодного обзора.

Выберите дату в отдаленном будущем, чтобы за это время достичь некоторых целей — как творческих, так и финансовых. Если, скажем, одной из маркетинговых целей будет увеличение количества читателей вашего блога или утроение числа подписчиков новостной рассылки, убедитесь, что у вас на это достаточно времени. Не важно, какие цели перед вами. Вы не успеете реализовать их полностью за неделю и даже месяц. Будьте честны с собой, когда приходит время оценить успехи.

Забудьте, что вы — владелец бизнеса, который действовал от всего сердца и души. Попробуйте стать объективным наблюдателем. Посмотрите на общий масштаб вашего бизнеса и оцените себя и свои успехи. Что до сих пор приносит пользу? Ваша реклама оправдывает себя? Продукты продаются так, как вы

предсказывали? Сработали ли идеи модернизации так, как вы хотели?

Ваш ежегодный обзор — возможность все увидеть. Ваша цель в том, чтобы понять, к чему вы пришли. Важно отметить то, что удалось и не удалось. Когда вы работали на кого-то другого, вы хотели замечать свои успехи так же, если не активнее, чем недостатки, не так ли? И ваш руководитель делал то же.



ОТ ТВОРЧЕСКОЙ ГРУППЫ: КЕЛЛИ РОБЕРТС

Я стараюсь перепроверять себя по крайней мере два раза в год. Я спрашиваю себя, выполнила ли я работу, достигла ли целей, что бы мне хотелось сделать или пересмотреть. Я переосмысляю тайм-менеджмент с учетом нового курса и цели.



ИНТЕРВЬЮ С ЭББИ КЕРР ПРО РАЗНОЕ В БИЗНЕСЕ

Эбби прошла путь от владельца магазина до успешного писателя и помощника по аудиорекламе для независимых онлайн-предпринимателей, которые хотят более серьезных и ясных разговоров и расширения связей на рынке. Она помогает определить, из чего состоит бизнес и как привлечь правильных клиентов.

Многие боятся менять курс. Как они определяют, когда будут готовы к изменениям?

Вы знаете, что готовы к изменениям, когда чувствуете, что переросли некоторые аспекты своей работы, структуры, являющиеся ее неотъемлемой частью, или особенности характеристики аудитории клиента заказчика. И вам это уже кажется неприятным. Вы замечаете, что ненавидите свои чувства, когда пора идти на работу. Вам, возможно, не нравится, как вы себя чувствуете, когда объясняете другим то, что вы делаете, хотя раньше с этим все было нормально. Возможно, есть разочарование от работы или отношений с клиентами. Вы чувствуете себя чужим — может, недолго, а может, и постоянно. Скорее всего, вы вините себя, но это только признак роста.

Как можно гарантировать, что ниша поможет бизнес-планированию?

Основа ниши — четко определенный и полноценный образ идеального клиента. (Представьте себе идеального клиента. Каждая деталь

создает его образ.) Бизнес-планирование обращается к этому образу: это тот, кого вы обслуживаете. Но ваша ниша и образ не одно и то же. Бизнес-планирование, в рамках которого вы создаете свою нишу и определяете свои планы, вдохновляется образом того, для кого это делается. Вы не можете планировать эффективный бизнес, не понимая свою нишу.

Как приступить к определению целевого клиента?

Вопрос, с которого начинается все, таков: для кого я хочу работать и творить? Не «готов», а именно «хочу»? Дайте четкий и решительный ответ. На уровне интуиции. Потом конкретизируйте, добавьте побольше деталей. Так авторы или сценаристы составляют список своих персонажей. Они знают о них все, даже если у них нет собственной сюжетной линии или явного пути в сценарии. Вы должны знать, как думает ваш идеальный клиент, как чувствует, реагирует, чего хочет, что выбирает, как принимает решения. Это мощный инструмент. Вы ни

в коем случае не должны списывать этот образ с человека, которого знаете лично.

Вы владели розничным магазином много лет. Как вы узнали, что пришло время заняться чем-то новым?

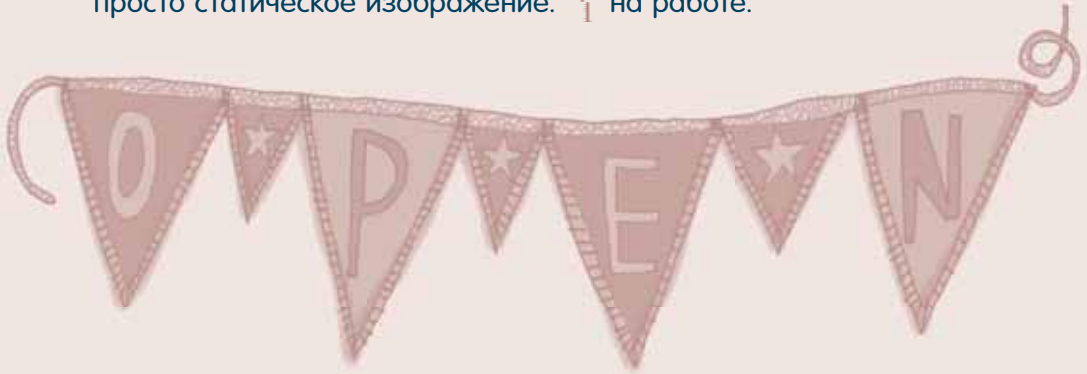
Я возненавидела его! Звучит грубо в краткой формулировке, но это правда. Я поняла, что меня привлекают предпринимательство, брендинг и маркетинг, но не для розничной торговли. (Я люблю работать с компаниями розничной торговли, которые хотят понять и переосмыслить свой бизнес, воспринимать его не просто как место, где можно купить товар. Я не работаю с теми, кто этого не хочет.) Короче, я начала замечать признаки того, что мне хочется реализовать свои возможности. Самое сложное было решиться на это.

Что люди должны знать, если думают о «переезде» из интернет-магазина в розничную торговлю?

Расположение реального магазина — главное: пока не найдете лучшее, не останавливайтесь. Необходим конкретный

маркетинговый план. Ваши накладные расходы значительно вырастут из-за затрат, связанных с содержанием реального магазина. Но спрос на товары будет расти, потому что это уже не просто статическое изображение.

У вас есть данные для создания и поддержания необходимых запасов. Вы хотите быть реальным продавцом в магазине — а значит, больше никаких продаж из дома. И никаких пижам на работе.



ВЫ УПРАВЛЯЕТЕ СВОИМ ВРЕМЕНЕМ или оно вами?

Ваши действия в течение дня сказываются на вашем бизнесе и определяют ваши ощущения вечером. Тратьте время мудро, делайте перерывы между делами и ложитесь спать вовремя.

Легче сказать, чем сделать, правда? В конце концов, почти никто не начинает рабочий день со слов: «Сегодня я потрачу уйму времени! Буду избегать всего, что важно. Буду сидеть на рабочем месте и просто смотреть в пустоту, и через восемь часов день закончится». Чтобы определить, какой стиль работы вам подходит, потребуется некоторое время. Но как только вы его нащупаете, дни ускорятся и, надеюсь, станут более счастливыми и продуктивными.

ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ

Чем поможет тайм-менеджмент в бизнес-планировании? Правда ли они идут рука об руку? Да, хотя иногда на первый взгляд это неочевидно. Когда вы работаете на себя, управление временем — важная проблема. Некоторые умеют опустить голову и работать, работать, работать. Другие (я в их числе) отвлекаются на всякие пустяки.

Для многих предпринимателей работать от звонка до звонка так же непросто, как отмечать время ухода. Как выкроить на работу достаточно времени, чтобы движение не останавливалось

и оставались силы на жизнь? Во-первых — установить границы. Для себя.

ПРЕДСТАВЬТЕ, ЧТО ВЫ — ВАШ РУКОВОДИТЕЛЬ

Стоп! Сотрите это! Вы и есть свой руководитель. Хорошо. Представьте, что вы рядовой сотрудник, а не владелец. Вы хотите, чтобы сотрудник проводил рабочее время за видео с котиками на YouTube и по восемь раз на дню обновлял статус в Facebook, получая при этом зарплату? Будем честны: быть руководителем — привилегия. Вы можете начать работу когда хотите, трудиться, как вам нравится, и носить все, что поражает ваше воображение. Это хорошо. Но нет никого, кто наставил бы вас на путь истинный. Быть собственным надсмотрщиком непросто. Вот некоторые проверенные идеи, чтобы помочь с ужасной тоской «нет времени, чтобы все успеть и еще пожить», которая периодически накатывает.

Создайте описание работы для себя. Если бы вы собирались

нанять менеджера в свою компанию, как бы выглядела должностная инструкция? Какими навыками должен обладать этот человек? Какие качества вам важны? Создайте описание, которое вы бы искали в интернете, если бы вам была нужна постоянная работа.

Включите все обязанности, которые обычно включают. Напишите подробный перечень ежедневных дел, выполнения которых вы ожидаете от вашего сотрудника. Перечислите все компьютерные и маркетинговые навыки, необходимые ему. Пишите так подробно и тщательно, как можете. Можно ли сделать все из вашего списка за один день? Скорее всего, нет. Помните, что вашему сотруднику нужны перерывы (не считая обеда), время на восстановление и пространство, чтобы проявлять творческий подход и расти. Можно ли что-нибудь упростить в описании? Перенести, чтобы сэкономить время, или вообще убрать?

Отслеживайте свои проекты во времени. Перед тем как начать проект, независимо от его масштабов, подумайте, сколько времени займет его выполнение.

А потом засекайте время. Seriously. Засеките время. Будьте честны. Включите перерывы и то время, когда вы отвлекались, даже просто глядели в окно (особенно если «глядеть в окно» означает сидение в интернете для того, чтобы занять себя, а не выполнять задачу).

Начните с малого, а потом ставьте себе задачи помасштабнее. Например, пишите в блог. В следующий раз обратите внимание, взглянув на настенные или наручные часы, сколько времени это у вас занимает. Что вы заметили? Удивлены? Что вы узнали? Почти все занимает больше времени, чем вы ожидали? Знаю, знаю, это жестоко, но факт остается фактом. Перейдем к более крупным задачам, например созданию визиток для клиента или вязке шали. Очень важно быть реалистом в вопросе оценки необходимого времени. Это полезная информация, которая поможет вам разгрузить себя или организовать дела. Если вы заметите, что какие-то задачи регулярно отнимают у вас слишком много времени, то необходимо внести коррективы. Ничего страшного. Нужно не просто наблюдать, а учиться и приспосабливаться.

УПРАЖНЕНИЕ

Выберите день, чтобы использовать фокус с таймером (см. ниже). Попробуйте три разные комбинации времени. Начните с 45/15, а затем попробуйте вариант 50/10. Если вы чувствуете себя уверенно, оцените свои ощущения при 60/20. Были ли вы продуктивны и занимались делом? Были перерывы слишком длинными, слишком короткими или в самый раз? Определите, какая комбинация для вас лучше всего, и используйте ее.

ДЕРЖИТЕ СПИСОК ДЕЛ ПОД КОНТРОЛЕМ

Многие начинают день с составления списка задач. У вас даже может быть несколько списков: то, чего вы хотите достичь в течение месяца; список задач для проекта; список домашних дел. Списки могут подавлять вас и портить настроение.

ФОКУС С ТАЙМЕРОМ

Вы легко отвлекаетесь? Я тоже. Я всегда пытаюсь оптимизировать время так, чтобы не терять лучшие части дня (чтение социальных сетей и книг, игра в «Эрудит» с незнакомцами на моем телефоне). Мой излюбленный прием (как и многих творческих коллективов) называется помидорной техникой. Я же ее называю фокусом с таймером. Достаточно обычного кухонного таймера или таймера на телефоне. Установите его на то время, в течение которого вы способны сосредоточиться на задаче, например 45 минут. Затем сконцентрируйтесь на работе на 45 минут. Теперь устройте себе 15-минутный перерыв. Используйте его с умом. Я хожу в ванную, пью кофе или читаю Twitter. Когда вы начнете использовать фокус с таймером, производительность станет расти. Экспериментируйте, чтобы подобрать идеальную для себя комбинацию. Я лучше всего работаю с интервалами 50/10. Если передо мной стоит огромная задача, я стараюсь изо всех сил, а потом перехожу на режим 25/10. Наконец, определитесь, сколько таких интервалов вам нужно в день. Шесть 45-минутных сеансов — это 4,5 часа целенаправленной работы.



ТВОРЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ СОВЕТЫ ПО ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТУ

Члены творческой группы объясняют, как лучше управлять своим временем.

«Я веду список дел и оцениваю время, которое должно занять выполнение каждого пункта. Я записываю его рядом с задачей. Это помогает мне понять, что можно сделать за один день, и расставить приоритеты. Я также люблю использовать таймер, это помогает мне сосредоточиться на одной задаче».

ДЖЕССИКА СВИФТ

«Если это занимает меньше двух минут, сделай это немедленно».

ДЖОЛИ ГИЛЬБО

«Используйте сильные стороны сотрудников. Я была удивлена, когда обнаружила, что некоторые задачи, которые

мне не нравятся или не удаются, отлично решают мои сотрудники».

МЕГАН ХАНТ

«Не занимайте себя от забора и до обеда, от заката до рассвета (и даже ночью). Это верный путь к выгоранию, оно приводит к рассеиванию внимания, а это, в свою очередь, негативно влияет на вашу производительность. К дедлайну вы будете двигаться ползком. Оставьте себе время для перерывов и игр. Свободное время — это чудесно!»

АЛЕКСАНДРА ФРАНЗЕН

«Прогуляйтесь по кварталу. Кажется, что это отнимает время, но на самом деле повышает вашу продуктивность, очищая разум вдали от компьютера и отвлекающих факторов всего за несколько минут. Вы возвращаетесь к задаче со свежей головой».

ДЖЕССИ ОЛСОН

«Фокус с таймером! Если вам необходимо сосредоточиться и/или вы боитесь того, что нужно сесть и сделать, установите таймер на 45 минут. Я читала,



что 45 минут — оптимальное время, чтобы: а) сосредоточиться до того, как у вас возникнет желание вскочить с места; б) выполнить поставленную задачу; в) убедить ваш мозг, что вы можете сделать что угодно за 45 минут. Как только таймер начнет отсчет времени, вы не сможете смотреть на часы, пока не сработает сигнал. Просто делайте свою работу, понимая, что сможете почувствовать себя свободным после сигнала. Возможно, вы

сами удивитесь тому, что вам захочется продолжить работу в следующие 45 минут».

МИШЕЛЬ УОРД

«Я перезагружаю мозг каждую неделю, после чего приступаю к работе над самыми срочными пунктами в списке, которые меня беспокоят».

КРИСТЕН РЭСК

«Чтобы избавиться от организационных перегрузок, попробуйте планировать время, переключаясь между разными задачами. Вы можете поставить себе напоминание в календаре или завести таймер. Если ваши системы не работают как надо, пора что-то менять. Спросите себя, можно ли упростить систему, чтобы она не отнимала всю вашу творческую энергию».

КЭРИ САЗЕРЛЕНД

Попробуйте новую форму: учитывайте свою ситуацию и истинные приоритеты.

ЭКСПЕРИМЕНТ СО СПИСКОМ ДЕЛ

Разделите свой список на три категории. Цели в верхней части должны быть обязательны к исполнению: это то, что наиболее важно для вас. Вы не можете прекратить работу, пока не закончите с ними. Старайтесь, чтобы у вас не было слишком много таких дел в один день. Разумное количество — три-пять. Примеры: работа с важными клиентами, выполнение срочных заказов, посещение запланированных встреч.

Вторая категория — то, что обеспечивает текущее состояние вашего бизнеса и необходимо для выполнения дел из первой категории. Ничего не развалится, если вы не успеете их сделать, но помните, что они имеют свойство накапливаться. Это то, что вы делаете, чтобы можно было выполнить важнейшие задачи. Этим вы занимаетесь в промежутках между обязательными задачами. Как правило, они приносят пользу, будучи даже наполовину сделанными. Например, провести исследование для проекта, или найти нового поставщика, или отыскать какой-нибудь файл до конца недели.

Третья часть списка состоит из маленьких дел, которые можно

ОТ ТВОРЧЕСКОЙ ГРУППЫ: МЕГАН ОМАН

Я, как правило, работаю 24 часа в сутки 7 дней в неделю и в последнее время начала осознавать, что все идет не так, я выгораю. Иногда это значит, что пора в отпуск. Порой я глушу в себе чувство вины за то, что не работаю по выходным. А иногда это значит сделать минимум необходимого за день и переключиться на что-то другое.

сделать за 15 минут. Они могут следовать из ваших намерений и целей или просто помогать вам оставаться организованным. Так, например, я стараюсь заархивировать или удалить десять писем из разных аккаунтов электронной почты. Эти маленькие задачи полезны во многих отношениях. Эти десять писем действительно отнимают часть



моего времени! Еще я могу откорректировать свой список. Эти незначительные и не особо осмысленные хлопоты — хороший способ разгрузить мозг.

УПРАВЛЯТЬ ВРЕМЕНЕМ ПРОЩЕ, ЧЕМ ВЫ ДУМАЕТЕ

Управлять временем не так сложно, как иногда кажется. Посмотрите на себя и поймите, когда вы работаете наиболее продуктивно. Вы жаворонок или сова? Есть ли у вас дела в определенное время дня, которых можно избежать: например, договоренность о совместном использовании автомобиля или ужин с семьей каждый вечер ровно в 6? Вы должны работать независимо

ОТ ТВОРЧЕСКОЙ ГРУППЫ: ДЖЕНА КОРИ

Не перегружайте себя! Относитесь реалистично ко времени и скудным возможностям человека (по сравнению с супермощным роботом или группой клонов). Время не растягивается, надо выделить часы для целенаправленной работы и делать ее.

от дел, не подлежащих обсуждению. Но когда вы трудились на кого-то, то у вас не было никаких проблем в рабочие часы. Руководитель говорил, когда вы должны работать, и вы должны были следовать его графику, чтобы не потерять место. Попробуйте в своем бизнесе действовать так же.

Главное — знать, когда и как работать. Но не менее важно понимать, когда не работать.

Когда вы начинаете свой бизнес, кажется заманчивой идея работать без перерывов. Недавно коллега рассказала мне, что очень беспокоится о проекте и в последние недели трудится днем и ночью. Она призналась, что пренебрегает личной жизнью и может сосредоточиться только на работе. Конечно, когда она останавливается, все рушится, и ей приходится многое наверстывать. Не попадайте в такую ловушку. Я уверена (как минимум отчасти), что вы хотите открыть свой бизнес, чтобы лучше контролировать свою жизнь. Допускайте, что что-то может выйти из-под контроля, поскольку сосредоточиться только на работе не самое разумное решение. Наличие достаточного количества энергии,

которая уходит на бизнес и на будущее, прежде всего результат заботы о себе. Без жизненного баланса вы не будете счастливы, как бы этого ни заслуживали, и пострадает в том числе ваш бизнес, в который вы вложили столько сил.

ПОДДЕРЖАНИЕ УСПЕХА

По иронии судьбы, оставаться успешным — значит иногда игнорировать позывные вашего бизнеса. Это существенно для сохранения психического здоровья, которое, разумеется, крайне важно для здоровья вашего бизнеса. Рассмотрим несколько готовых решений.

- Проверяйте электронную почту несколько раз в день (боже, это так трудно! Я изо всех сил борюсь с этим, и, когда у меня все получается, это очень здорово).
- Используйте автоответчик в основной электронной почте, чтобы люди понимали, когда вы работаете и когда им ждать ответа.
- Говорите «нет» чаще, чем «да». Вспомните одолжения, которые вы делали для других. Они сослужат вам добрую службу.
- Устраивайте себе по крайней мере один полный день вдали от работы. Можно думать о бизнесе, но ничего

не делать. Ни одного электронного письма, звонка, решенной задачи. Займитесь любимым делом и восстановите силы.

- **Необходима физическая нагрузка.** Когда вам нужен перерыв в середине дня, потянитесь, прогуляйтесь по кварталу, попрыгайте на батуте, мини-трampoline (так делаю я сама). Хороший вариант — танцевальные вечеринки одной песни. Включите любимую песню, увеличьте громкость и танцуйте под нее как сумасшедший. У меня еще есть обруч под столом. Когда я чувствую, что не хочу танцевать, но энергию нужно куда-то девать, я включаю ту же песню и кручу обруч. Песня заканчивается, я возвращаюсь к работе.

УПРАЖНЕНИЕ

Придумайте хотя бы десять дел, с помощью которых вы можете упростить свою жизнь, и добавьте их в свое расписание. Можете ли вы встать на час раньше? Или написать список дел в конце рабочего дня, а не утром? Раньше обновить социальные сети, связанные с бизнесом? Приготовить обед с вечера? Написать три сообщения в блог, опубликовать одно, а два оставить на потом? Думайте. Я знаю, вы сможете.

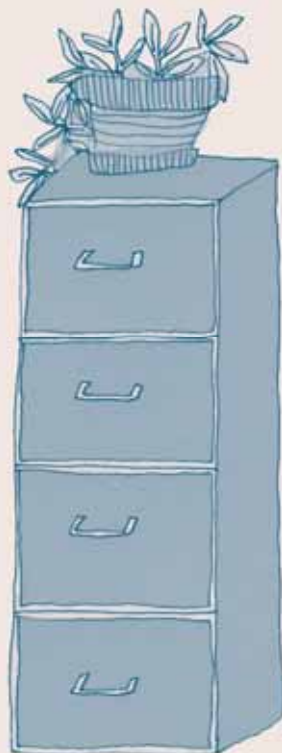
МЫСЛИ ПРО ОРГАНИЗОВАННОСТЬ ОТ КЭРИ САЗЕРЛЕНД

Организованность — навык, который можно развивать, внедряя процессы и системы, эффективные именно для вас. Это экономит ваши время и деньги, снижает стресс и повышает производительность. Кэри — профессиональный организатор, она работает с творческими людьми и бизнесом, в том числе музыкантами, художниками и творческими организациями. Вот некоторые из ее решений.

ШКАФЫ ДЛЯ ХРАНЕНИЯ БУМАГ

Создайте систему хранения бумаг, которая лучше всего подходит для ваших нужд и возможностей. Держите бумаги, которые вам постоянно нужны, на расстоянии вытянутой руки

или даже в переносной папке, куда их можно быстро убрать. Промаркируйте файлы и папки по проекту или категории, чтобы потом разбить на подкатегории. Также можно использовать алфавитный порядок в основных категориях и цветовую маркировку. Держите запасные папки и ярлыки под рукой. Периодически выкидывайте старые документы, уничтожая все, что содержит личную информацию.



МАТЕРИАЛЫ/ЗАПАСЫ

Храните их вместе в маркированных контейнерах в конкретном и доступном месте. Ограничьте время хранения. Регулярно проводите инвентаризацию и освобождайте место для новых вещей, избавляясь от ненужных.

ФОТОГРАФИИ В ЭЛЕКТРОННОМ ВИДЕ

Храните фотографии в интернете: Iphoto для Mac, Windows Live Photo Gallery, Flickr, Snapfish, Photobucket, Picasa, Instagram или Basecamp.

ЭЛЕКТРОННЫЕ ФАЙЛЫ

Переведите бумажные документы в электронный вид, чтобы уменьшить беспорядок, сэкономить время, пространство и защитить окружающую среду. Сканируйте документы в основной проект, а потом сортируйте по теме файла и создавайте подтемы. Если вы создали ярлыки активных документов на рабочем столе, не забудьте их удалить, когда они будут не нужны. Сэкономьте время, упорядочив файлы. Цифровые системы для организации файловой системы можно найти в сети: Shoeboxed, The Neat Company, Blis, Workamajig, Swift ToDo List, Toodledo, Wrike и stickK.

КОСТЯК БИЗНЕС-ПЛАНА

Итак, вы готовы создать бизнес-план и обеспечить себе успех. Если вам удобнее пользоваться рисунками, а не общепринятой формой, — ради бога. Может быть, вам удобнее рисовать графики и таблицы. Или вы, как я, сначала делаете набросок, который затем превращаете во что-то более серьезное. Я люблю рисовать на доске блок-схемы. Делайте, как подсказывает вам сердце, и вы не ошибетесь.

В первую очередь соберите все доступные документы. У вас есть одобрение кредита или спонсорское письмо? Отлично, убедитесь, что они всегда под рукой. Это, наряду с четкой организацией работы, важный момент успешного развития бизнеса. Мы подробнее поговорим об этом чуть позже.

Далее соберите все чеки, документы и фото, которые важны для вашего бизнеса или просто дают вам вдохновение. Главное — убедиться, что все необходимые материалы организованы и доступны при необходимости.

Пока мы будем рассматривать основные составляющие бизнес-плана, возьмите блокнот. Записывайте все, что покажется вам важным или интересным.

Размышляйте над особо важными пунктами. Выберите самое эффективное. Это ваш бизнес-план, и вы можете сделать его таким, каким хотите.

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Обычно бизнес-план начинается с части, называемой резюме проекта. В нем кратко описано, каковы вы и ваша компания. Резюме может содержать в себе многое, но есть набор стандартных элементов:

МИССИЯ

Используйте ее по полной! Пока вы читаете эти строки, она же висит

ОБЛОЖКА

У бизнес-плана должен быть титульный лист: отпечатанный, с названием вашей компании, контактами и кратким описанием бизнеса либо фото, рисунок или коллаж. Все зависит от того, как вы хотите преподнести себя. Если у вас есть профессиональный логотип или запоминающийся слоган, не стесняйтесь разместить их на титульном листе. Также там может содержаться заявление о конфиденциальности.

у вас над столом? Если нет, перечитайте главу 3.

ИСТОРИЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА, ИЛИ ВАЖНЫЕ ДАТЫ

Как поют мудрые люди из группы Стива Миллера, время все течет и течет в будущее. И да, они правы. Неплохо бы записывать, когда вы зарегистрировались как юридическое лицо, запустили продукт, подписали договор аренды или открыли интернет-магазин. Говорить «последние три года я рисовал милых зверушек» — не всегда лучшая идея. Если вам когда-нибудь придется предоставлять подробную информацию бухгалтеру или банку для получения кредита, поверьте: вам очень поможет точное указание, что и когда вы делали. Сохраняйте где-то основные даты и не забывайте обновлять список. Перед тем как выбросить старый календарь или ежедневник, посмотрите его еще раз и отметьте основное. Кстати, старые электронные письма зачастую очень полезны, когда речь заходит о датах.

СПИСОК СОТРУДНИКОВ И ИХ ОБЯЗАННОСТЕЙ

Если на вас кто-то работает, пусть даже неполный день или безвозмездно, записывайте, кто именно и что делает. Если вы когда-нибудь решите нанять работника на полный день, то будете точнее представлять, что именно вам нужно.

Даже если вы заключаете контракт о создании вашего сайта или обращаетесь за деловой консультацией, пропишите в контракте все оказанные услуги. Просматривая контракты каждый год, вы будете четко представлять, какая помощь вам необходима и за какими услугами вы обращались. Так вы сможете понять свои сильные и слабые стороны.

Если ваш друг, супруг или сосед помогают вам в бизнесе — даже в простейших делах, с которыми вы бы справились и сами (например, стирают ткань перед тем, как вы из нее что-то шьете, или выбирают фон для фотографий), — записывайте это. Зачем? Если люди помогают вам, даже в мелочах, значит, без помощи вы не справляетесь. Следовательно, можно подумать о найме работника, чтобы делегировать ему часть обязанностей. Возможно,

именно эти мелкие дела и отвлекают вас от основной работы, мешая развитию бизнеса.

БИОГРАФИЯ

Очень важно создать несколько версий своей биографии. И вот почему. Если вы пишете гостевое сообщение в чьем-то блоге или кто-то хочет написать статью о вас и вашем бизнесе, вам понадобится краткая биография. Обычно люди сами говорят, какой формат им необходим: например, три предложения о себе в третьем лице. Но если вы не уверены, лучше спросите, чего именно они хотят.

Написать свою биографию иногда непросто — сужу по своему опыту. Я нанимала людей для написания трех разных версий и не жалею о потраченных деньгах. Я посвятила этому процессу очень много времени, но теперь могу помочь вам советами, которые облегчат вашу задачу. Для начала обратитесь к упоминаниям о себе. Что говорят о вас люди? Добавьте название своего бизнеса, описание основного продукта, сколько времени вы уже этим занимаетесь. Обязательно напишите, как люди могут с вами связаться. Также имеет смысл упомянуть

свои премии, основные публикации и любую другую информацию, которая кажется вам важной для развития бизнеса.

ПОРТРЕТНОЕ ФОТО

Знаю, знаю. Некоторые не любят фотографироваться. Но, как бы вы к этому ни относились, необходима минимум одна фотография. Никогда не знаешь, когда она понадобится, но подготовиться следует. Да и людям проще понять, кто вы и каков ваш бизнес, если они могут сопоставить в уме ваши замечательные продукты с конкретным лицом.

На фотографии должны быть только вы, причем смотреть нужно прямо в камеру.

Такую фотографию легко сделать дома. Если не можете найти нейтральный фон, используйте лист бумаги или натяните на стену покрывало (только убедитесь, что оно выглажено!). Если ваш бизнес — изготовление, например, сережек или шарфов, наденьте свои товары. Не обязательно привлекать профессионального фотографа — попросите друга сделать несколько снимков.



ПОДСКАЗКИ: КАК НАПИСАТЬ СОБСТВЕННУЮ БИОГРАФИЮ

Пишите кратко и по существу. Не следует в мельчайших подробностях расписывать всю вашу жизнь и детали бизнеса. И формулируйте предложения четко.

Будьте собой. Не надо приукрашивать себя или свой бизнес. Вы и без того особенный! Не надо упоминать то, на что вы только надеетесь. Ограничьтесь имеющимися результатами, они и так хороши. Если застрянете, задайте вопросы о себе и бизнесе друзьям или членам семьи. Иногда мнения близких людей помогают открыть новые стороны вашего бизнеса, о которых вы сами не задумывались.

Если вы ведете бизнес в одиночку, не используйте слов «мы» или «наш». Нет ничего плохого

в том, чтобы вести небольшое дело одному. Правда, иногда странно, что в офисе целыми днями нет никого, кроме вас и вашей собаки. Помните: работать на себя мечтает очень много людей, а вы уже этим занялись!

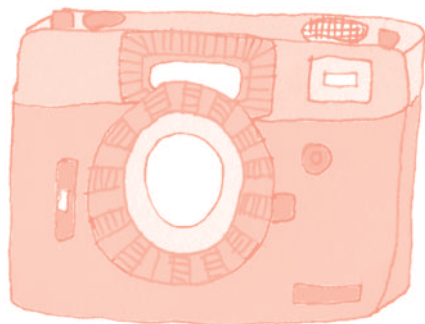
Пусть ваша биография делает двойную работу! Вы можете использовать эту информацию для заполнения страницы «О себе» на сайте. Многие люди (включая меня) открывают ее первым делом, потому что им интересен человек, стоящий за бизнесом. На сайте неплохо бы разместить короткую версию в верхней части страницы и более подробную ниже.

Необходимо вдохновение? Потратьте некоторое время на изучение страниц «О себе» тех, кого вы уважаете и кем восхищаетесь. Возможно, некоторые идеи вы сможете использовать для себя. Я храню на своем компьютере файл с интересными профилями женщин, которыми я восхищаюсь, и ссылки на мои любимые страницы «О себе».

Когда портретное фото будет готово, попросите друга сделать несколько снимков вас в процессе работы (покупатели такое любят). Вы сможете использовать эти кадры на вашем сайте или в информационных материалах, таких как буклеты или реклама.

Когда у вас будут снимки, на которых вы выглядите как успешный предприниматель, сохраните их на жестком диске в разных форматах и размерах. Никогда не знаешь, что именно понадобится.

Возьмите себе за правило делать фото, когда представляется удачная возможность. Например, если вы занимаетесь организацией вечеринок, снимки с праздников всегда пригодятся. Если вы делаете деревянные детские игрушки, снимайте, как дети играют с ними. Фото с выставок с вашим участием, снимки клиента с разработанными



вами визитками, ваша картина на чьей-то стене могут быть полезными для вашего бизнеса. Не забудьте сделать несколько снимков вашего рабочего места. Только выберите момент, когда оно выглядит наиболее привлекательно.

Если о вас хотят написать заметку в прессе, следует подготовиться. Сделать несколько качественных фото за короткий срок иногда сложно, так что лучше собирайте их постепенно и храните там, где легко можете получить к ним доступ.

ВАША КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Ваш бизнес-план должен содержать все ваши контакты и информацию о местонахождении, в том числе:

- почтовый адрес;
- физический адрес, если он отличается от почтового;
- рабочий телефон;
- рабочий адрес электронной почты;
- все адреса в интернете, связанные с вашим бизнесом, включая

интернет-магазин, сайт, блог, деловую страничку в Facebook и аккаунт в Twitter.

ЮРИДИЧЕСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Есть ли у вас разрешение на предпринимательскую деятельность? (Надеюсь, что да!) Приложите сведения о нем к бизнес-плану. Если у вас зарегистрировано ООО или другой вид юридического лица, убедитесь, что знаете, когда документы были выпущены, когда заканчивается срок действия и какие выплаты вы должны производить. Есть ли у вас свой юрист? Вся эта информация поможет вам при необходимости быстро ответить на любые вопросы о правовых основаниях вашей деятельности.

ОПИСАНИЕ РАБОЧЕГО ПРОЦЕССА

Есть ли у вас краткая сводка того, что вы делаете для бизнеса, начиная от обновления сайта и заканчивая оформлением и упаковкой продуктов? Если да, впишите это в бизнес-план; если нет, составьте сводку. Всегда важно иметь записи всего,

что вы делаете (см. раздел «Тайм-менеджмент», глава 10).

ВАШИ ИНВЕСТОРЫ И ИХ КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Если у вашего бизнеса есть инвесторы (кто угодно — от вашего дяди, одолжившего вам 500 долларов, до банка, предоставившего ссуду), опишите их. Можете указать суммы, которые они вложили, сроки займов и выплат. Неплохо также представить краткую биографию каждого человека или информацию о банке.

А КТО ВЫ ТАКОЙ, СОБСТВЕННО?

Не лично вы, конечно, а ваш бизнес. Что он собой представляет? По разным причинам (от расчета бюджета до создания маркетинговой стратегии) вам всегда нужен полный список того, что ваша компания предлагает. Что конкретно вы продаете? Что можете предложить потребителю? Какие услуги предоставляете?

Необходимо предоставить всю полезную информацию, но не стоит увлекаться детализацией.

Например, если вы занимаетесь трикотажными изделиями, достаточно перечислить, что именно вы продаете:

- аксессуары для взрослых: шапки, шарфы, перчатки, комплектами и по отдельности;
- товары для украшения дома и подарки: детские одеяла, салфетки, скатерти;
- примеры узоров (в качестве образцов): для тапочек, головных повязок, прихваток.

Если вы предоставляете услуги:

- консультации по продвижению или правильному позиционированию товаров, предлагаемые через Skype или при личной встрече;
- анализ: комплексные письменные обзоры сайтов или маркетинговых материалов.

Если вы создаете бизнес-план исключительно для своего пользования, не обязательно включать в него все эти элементы. Но если вы планируете принести свой бизнес-план в банк в качестве обоснования для выдачи ссуды, то вам следует

опираться на приведенный в этой главе список элементов.

СПИСОК ЭЛЕМЕНТОВ БИЗНЕС-ПЛАНА

Первый список элементов бизнес-плана предназначен только для вас. Добавляйте и удаляйте элементы, оставляя неизменными только обложку, миссию и опорные даты вашего бизнеса. Вы не обязаны жестко следовать приведенному ниже списку. Помните: вы руководитель и можете в любой момент изменить ваш бизнес-план, если захочется:

- ☐ оригинальная обложка;
- ☐ миссия;
- ☐ опорные даты;
- ☐ описание рабочего процесса;
- ☐ задания, выполняемые наемными работниками;
- ☐ биография:
 - ☐ для прессы;
 - ☐ для сайта;
 - ☐ от третьего лица;
 - ☐ от первого лица;
 - ☐ биография для социальных сетей;
 - ☐ длинная версия биографии;
 - ☐ краткая биография;

- ☐ портретное фото;
- ☐ фото продукта;
- ☐ фото рабочего процесса;
- ☐ необходимая контактная информация;
- ☐ юридическая информация;
- ☐ обзор рыночной ниши;
- ☐ независимая экспертиза (сравнительный анализ);
- ☐ будущие возможности;
- ☐ маркетинговый план;
- ☐ цели и намерения.

Если вам нужно представить более формальный план, используйте следующий список. Кроме первых нескольких пунктов порядок жестко не определен. Помните: вы все еще руководитель, так что можете добавлять или удалять ненужные элементы. Поговорите с человеком, которому вы будете представлять свой план. Возможно,

у него есть какие-то конкретные схемы или он хочет увидеть в вашем плане что-то определенное:

- ☐ обложка;
- ☐ резюме проекта;
- ☐ миссия;
- ☐ опорные даты;
- ☐ описание процесса/обязанности персонала;
- ☐ биография;
- ☐ портретное фото;
- ☐ контактная информация;
- ☐ юридическая информация;
- ☐ информация об инвесторах;
- ☐ обзор рынка;
- ☐ конкурентный анализ;
- ☐ информация о целевой аудитории;
- ☐ возможности для развития;
- ☐ упоминания в прессе;
- ☐ маркетинговый план;
- ☐ необходимая финансовая информация.

ЗНАЙТЕ СВОЙ РЫНОК

(или маркетинг)

В формальный бизнес-план принято включать очень подробный обзор сферы рынка, к которой относится ваш бизнес, включая все ее взлеты и падения, тенденции и направления развития. Зачем? Хотя бы для того, чтобы показать читателю, что вы живете своим делом и знаете его досконально. Только так можно понять, что вы действительно преданы своему делу и готовы сделать все для его успеха.

Если вы просите кредит, то инвесторам захочется узнать все о вашей сфере деятельности, чтобы принять осознанное решение, вкладывать средства или нет. Они могут быть совершенно не знакомы с вашим творческим сообществом или сегментом рынка, и ваша задача — рассказать им все от начала до конца.

ЗНАЙТЕ СВОЕ ДЕЛО

В чем суть вашей сферы деятельности? Бизнесом какого рода вы занимаетесь? На первый взгляд эти вопросы кажутся легкими. Что может быть проще, чем ответить «Я певец. Я занимаюсь музыкальным

бизнесом» или «Я дизайнер украшений, я создаю красивую бижутерию» — и на этом закончить. Но другим людям (особенно тем, кто рассматривает возможность вложить свои средства в ваш бизнес) нужно знать больше. Постарайтесь дать как можно более развернутые ответы на следующие вопросы:

- »» Какие проблемы клиентов помогает решить ваш бизнес?
- »» Какую потребность общества он удовлетворяет?
- »» Работаете ли вы с другими компаниями (например, если вы графический дизайнер) или людьми (например, если вы музыкант)?
- »» Почему потребителям нужен ваш продукт?

ОТ ТВОРЧЕСКОЙ ГРУППЫ: ХИЗЕР БЭЙЛИ

Сегодня отношения компаний с покупателями стали гораздо более личными, чем раньше. Убедитесь, что ваш бренд, продукт и впечатления потребителей о них отражают ваши ценности. Только так вы сможете обеспечить надежность своего бизнеса. Помните, что вы рекламируете не только продукты, но и всю свою компанию, и себя. Будьте уникальными, делайте хорошее дело и получайте удовольствие.

Наверняка покупатели нуждаются в ваших продуктах, иначе у вас бы и не возникло идеи открыть свое дело.

Подумайте о временах, когда вы решили открыть свое дело. Возможно, однажды вы заметили, что дизайнерам и мастерам хенд-мейда нужна поддержка в продвижении их товара, а вы умеете создавать гениальные баннеры для сайтов и красивую упаковку. Вернитесь к корням, и это даст вам четкое представление о сфере вашей деятельности в целом. Что привлекло вас в этой работе с самого начала? И почему вы до сих пор ей занимаетесь?

ЗНАЙТЕ СВОИХ КОНКУРЕНТОВ

Знать своих конкурентов (или коллег, как я предпочитаю их называть) очень полезно. Если вы открыли или только хотите открыть магазин, галерею или офис в своем городе, рассчитываете, что большинство покупателей будет приходить к вам по рекомендациям друзей и знакомых, собираетесь лично общаться с каждым клиентом, то вы обязаны понимать, какие еще варианты у них есть.

Мало кто открывает новую компанию по соседству с конкурентом, хотя иногда это эффективно. Именно по такому принципу работают блошинные рынки, где покупатели могут переходить из лавочки в лавочку в поисках интересных сувениров. Художественные галереи тоже частенько располагаются рядом или по крайней мере в одном районе. Так что, если местоположение вашего бизнеса кажется вам удобным для потенциальных посетителей, не обращайтесь на соседей. С другой стороны...

КАК ОСТАВАТЬСЯ ВПЕРЕДИ

Каким бы бизнесом вы ни занимались, вам наверняка хочется быть впереди конкурентов — найти место получше или предлагать клиентам больше услуг. Как выделить свой продукт на фоне конкурентов? Разумеется, если ваш бизнес существует только в интернете, условия немного меняются. Здесь важнее всего найти свою нишу и узнать своих покупателей так близко, как возможно.

Выделите себе время на то, чтобы регулярно просматривать работы конкурентов и отслеживать,

чем они занимаются. Появляются ли у них уникальные новые продукты? Насколько различаются ваши и их цены? Какие торговые выставки они посещают? Анализируя работу лидеров отрасли, можно узнать много полезного и о ней, и о ваших клиентах.

Я стараюсь по возможности дружить с конкурентами. Я верю, что моя компания приносит пользу их бизнесу и наоборот. Мне нравится общаться с людьми, которым интересно то же, что и мне, и приятно смотреть, как эти люди добиваются успеха в своей отрасли. Помните, что конкуренты не враги.

Подумайте вот о чем. Разве вы покупаете обувь только в одном магазине или строго определенной марки? Разве члены вашей семьи ездят на одинаковых машинах одной модели? Разве вы ходите ужинать в один-единственный ресторан? Уверена, что на все эти вопросы или по крайней мере на часть из них вы ответите «нет», потому что у каждого разные интересы и потребности и все мы любим, когда у нас есть выбор.

Поэтому, пытаясь соответствовать стандартам конкурентов, не забывайте и о себе. Что выделяет вас на фоне других? Что делает вашу компанию уникальной?

УПРАЖНЕНИЕ

Очень легко поверить, что на рынке уже есть десятки компаний, занимающихся тем же, чем и вы. Оглянитесь вокруг, и вы увидите множество творческих людей, занимающихся вашим любимым делом. Когда вы просматриваете их сайты или читаете комментарии, то понимаете, что они добились успеха. Может показаться, что на рынке для вас нет места. Но послушайте меня: ЭТО НЕ ТАК! Места всегда достаточно. Всегда.

Откройте свой дневник и впишите туда имя конкурента, которому вы завидуете, например художника, чьи картины продаются лучше, чем ваши, или любого другого человека, у которого все получается. Возможно, он все время публикует фотографии своих идеальных детей, поедающих идеальные домашние обеды. Возможно, его студия выглядит точь-в-точь как мастерская вашей мечты. Честно говоря, даже не обязательно, чтобы этот человек занимался тем же, чем и вы. Просто

выберите кого-то, чья карьера или личная жизнь заставляет ваше сердце ёкать.

А теперь ответьте на следующие вопросы:

- ➔ Какие пять моментов в его бизнесе восхищают вас больше всего?
- ➔ Какие пять аспектов его личной жизни, не связанной с бизнесом, вам нравятся?
- ➔ Откуда вы узнали об этом человеке?
- ➔ Как он общается со своими клиентами?
- ➔ Какие инструменты он использует для этого чаще всего? Рассылки? Социальные сети?

Внимательно изучите свои ответы. Вы заметили закономерность? Делает ли этот человек в своем бизнесе что-то, чего не делаете вы? Можете ли вы воспользоваться каким-то из его приемов в своем бизнесе? Подумайте, что восхищает вас в этом человеке больше: карьера или личная жизнь. Сегодня так много людей рассказывают о себе в сети, что очень легко разочароваться в собственном бизнесе и личной жизни, особенно если вы еще не воплотили все свои мечты.

Как бы сложно ни было, всегда помните, что большинство рассказывает о себе в интернете только

лучшее. Они публикуют в Twitter лучшие шутки или самые удачные фотографии. Чтобы мой блог казался читателям более реальным, я иногда добавляю туда фото своей раковины, забитой посудой, или рабочего стола, где всегда жуткий беспорядок.

ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК — ЧТО ЭТО?

Что такое целевой рынок? Это описание вашего идеального клиента, и вы должны знать его хорошо, чтобы предвидеть каждый его шаг. Необходимо знать все о своем целевом рынке, его желаниях и потребностях и постоянно быть на шаг впереди. Только так вы можете показать себя покупателям в выгодном свете и убедить их отдать вам свои деньги.

ЗНАТЬ ЗНАЧИТ ЗНАТЬ

Посмотрим, сможете ли вы ответить на следующие вопросы о своем целевом рынке: **Для кого вы разрабатываете свои продукты? Кому вы их продаете?** Правильный ответ может звучать, например, так: моя услуга (мой продукт) предназначена

для родителей, которые каждый день путешествуют с ребенком на машине или общественном транспорте.

Это неплохой ответ, но вы можете расширить его, ответив на вопросы второго уровня. Какого возраста ребенок? Подходит ли ваша услуга только для родителей или ей смогут воспользоваться няни, бабушки, братья и сестры ребенка? Если да, то ваша целевая аудитория расширяется. В нее уже входят не только родители, но и все, кому приходится путешествовать с детьми. Понимаете, о чем я?

А вот еще вопрос: **Почему покупатели нуждаются в вашем продукте?** Давайте сразу попытаемся ответить на вопросы второго уровня. Как он улучшает их жизнь? Решает ли он какие-то проблемы, облегчает ли выполнение ежедневных обязанностей, улучшает ли их внешний вид или настроение, повышает ли эффективность работы?

Вопрос номер три: **Где ваши клиенты могут купить или выбрать ваш продукт?** А вот и второй уровень: удобно ли вашей целевой аудитории заказывать товары в интернете? Или они предпочитают каталоги? Или, возможно, вам

нужно лично пообщаться с каждым? Продаете ли вы товары, находящиеся одновременно в массовом производстве и доступные в большинстве магазинов? Зависят ли ваши продажи от рекомендаций покупателей?

Идем дальше. **Как вы представляете себе жизнь своего идеального покупателя?** Сколько ему лет? Какую роль ваш продукт играет в его жизни (например, если вы продаете уникальные элегантные сумочки для вечеринок и походов в ночной клуб, вам стоит знать о стиле жизни своих клиентов)? Ваш клиент богат или имеет средний доход? А может, он вообще не работает? Молод он или стар, состоит в браке или нет? Составьте полный список данных о своем идеальном покупателе.

И последний вопрос: **Сколько разным типам людей может понравиться ваш продукт?** Второй уровень будет звучать так: принадлежит ли ваш идеальный покупатель к группе или ассоциации? Подходит ли ваш продукт для больших групп людей или определенной части населения? Одинаково ли она понравится и тинейджерам, и зрелым людям?

Ну что, у вас сложилась общая картина?

ДЕМОГРАФИЯ

Демографические данные — очень подробное описание клиента, включающее все данные, которыми обычно интересуются во время переписи населения: возраст, размер зарплаты, занятость, пол, раса, семейное положение, информация о проживании (город, пригороды или деревня, в вашем районе или по всему миру), доход после уплаты налогов, количество и возраст детей... и т. д. Чтобы эта информация лучше воспринималась, составьте на ее основе график или диаграмму.

ОБРАЗ БРЕНДА

Образ вашего бренда напрямую связан с целевым рынком. Ваши идеальные клиенты должны знать о том, что ваша компания существует, и точно представлять себе ваш продукт. А тут всё, в свою очередь, зависит от того, как вы сумеете себя подать. Насколько ваш сайт привлекателен для клиентов? Он должен соответствовать не только вашему стилю, но и бюджету, и графику работы. Например,

если вы поехали в город по делам и проголодались, вряд ли вы отправитесь перекусить в четырехзвездочный ресторан.

УПРАЖНЕНИЕ

Задайте себе вопрос: *«Привлекает ли моя реклама именно тех клиентов, которые помогут мне добиться успеха?»* Опишите, как образ бренда соответствует вашей аудитории. Если поднести зеркало к вашему целевому рынку, отразится ли в нем ваш бизнес? Что именно привлекает аудиторию в вашей компании?

ВОЗМОЖНОСТИ

Подумайте об очевидных и скрытых возможностях общения с целевой аудиторией. Например, не проходит ли в ближайшее время торговая ярмарка, на которой вы можете познакомиться с новыми клиентами? Нельзя ли объединить усилия с торговым партнером, чтобы сделать вашу компанию более заметной? Нет ли у вас друзей-журналистов, которые могли бы рассказать о ней более широкой аудитории?

Или, может, в вашей сфере появился новый тренд, который вы можете использовать? Например,

новый материал или дизайнерское решение, внезапно ставшие популярными? Можно ли использовать их в ваших продуктах? Существует ли какая-то дополнительная выгода (например, экологичность), которую получит клиент, купив ваш продукт? Можете ли вы производить свои товары с использованием переработанной бумаги или соевых чернил? Подходит ли ваш продукт для переработки? Ответы на эти вопросы открывают перед вами дополнительные возможности для выхода

на новые рынки и повышения своей привлекательности.

НАЙДИТЕ СВОЮ НИШУ

Иногда поиски бывают трудными. По сути, они сводятся к тому, чтобы объединить все свои возможности и предложения и выделить то, что получается у вас лучше всего. Именно это и ценят в вас клиенты. Именно это отличает вас от других. Именно это делает ваш бизнес уникальным и незаменимым.

ОТ ТВОРЧЕСКОЙ ГРУППЫ: СЬЮ ЭГГЕН

Я работаю над дизайнерским решением до тех пор, пока оно не кажется мне идеальным. После этого я фотографирую то, что получилось, и выкладываю в интернет. В зависимости от реакции читателей я либо откладываю его на потом, либо начинаю производство. Этот метод всегда работает!

СВЕСТИ ВСЕ ВОЕДИНО: составление маркетингового плана

Все шаги, которые вы сделали к этому моменту, какими бы тяжелыми они вам ни казались, вели вас все ближе к вашей целевой аудитории. Теперь вы уже сможете найти новых покупателей, удержать лояльных клиентов и расширить свое присутствие на рынке. Вы готовы к следующему, моему любимому этапу? Отлично! Давайте вместе составим прекрасный, восхитительный и прибыльный маркетинговый план!

ПОДСЧЕТ ИНСТРУМЕНТОВ

Как вы уже догадались, маркетинговый план — подробное описание методов привлечения потенциальных клиентов и общения с ними, включая практические меры. При его составлении держите поблизости список своих целей и намерений: скорее всего, эти два документа будут частично совпадать.

Для начала подсчитаем маркетинговые инструменты, которые у вас уже имеются. У вас есть сайт, блог, почтовая рассылка, аккаунты в социальных сетях — например, в Facebook или Twitter? Если да, уже неплохо для начала. Если нет — чего вы ждете? Почти все эти рекламные инструменты очень дешевы, если не бесплатны, и, если уж вы занимаетесь бизнесом, нужно использовать все их возможности. Выделите себе время, чтобы как следует поработать над теми инструментами, которых вам не хватает.

Если же вы только делаете первые шаги в социальных сетях, то вот вам мой совет: используйте везде одни и те же имя и картинку пользователя, чтобы не создавать путаницы. Позже вы сможете что-то поменять, но пока мы

говорим о начале вашей деятельности. Лучше всего взять название компании, но если вы обращаетесь к людям от своего имени — используйте его. Например, мой сайт называется karichapin.com, а в Twitter меня можно найти под ником @karichapin. Но когда в 2009 году я создавала для своей первой книги страницу в Facebook, я назвала ее по заголовку книги — The Handmade Marketplace. Сейчас я думаю, что это было не самым удачным решением, хотя мне и удалось собрать там неплохую аудиторию. Дело в том, что я собираюсь написать куда больше книг, а кроме того, успешно занимаюсь бизнес-коучингом. Но об этом сложно догадаться, глядя на заголовок моей страницы.

УПРАЖНЕНИЕ

Составьте список всех мест своего присутствия в сети. Выделите себе время, чтобы проверить их на единство темы, контента и общего впечатления. Хорошо ли страница представляет ваш бизнес? Понятно ли, чем вы занимаетесь и что предлагаете покупателям? Как вы используете свои сетевые ресурсы? Правильно ли вы рассчитываете время работы с ними и способы общения? Основаны ли какие-либо

ваши намерения или цели на этих маркетинговых возможностях?

Откройте свой дневник или блокнот на пустой странице и составьте список сервисов, с которыми вы уже успешно работаете. Он может выглядеть так:

- ➔ *Twitter;*
- ➔ *блог;*
- ➔ *Facebook;*
- ➔ *канал на YouTube;*
- ➔ *рассылка.*

Под каждой категорией укажите число ваших читателей или подписчиков.

А теперь попытайтесь составить график использования своих маркетинговых возможностей. Со временем вы можете корректировать его, пока не найдете систему, которая для вас эффективнее всего.

Многие предприниматели отводят одно утро в неделю на написание сообщений в блоги или заранее составляют график публикаций в Twitter и Facebook. Если вы считаете, что какой-то из этих методов вам подходит, почему бы его не попробовать?

КОНТРОЛИРУЙТЕ СВОЕ ПРИСУТВИЕ В ИНТЕРНЕТЕ

Вы читаете блоги, на которые подписаны, через RSS-ленту? Тогда проверьте, насколько популярен ваш блог у читателей. Большинство сервисов предоставляет владельцам блогов информацию о количестве подписчиков, но это только один из способов. Вы можете установить на свой сайт счетчик (например, Google Analytics) или воспользоваться сайтом вроде alexa.com. Просмотрите историю посещений своих страниц и подумайте, как часто вы ими пользуетесь. Возможно, вы пишете в блог дважды в неделю? Или раз в год? Как часто вы публикуете сообщения в Twitter — десять раз за день или раз в пару недель? А что насчет рассылки? Отправляете ли вы ее каждый раз, когда открываете почтовый ящик, или не можете вспомнить, когда рассылали что-то в последний раз? От использования всех этих инструментов зависит реакция аудитории.

УПРАЖНЕНИЕ

Составьте для себя календарь на год. Убедитесь, что в нем указаны все праздники, которые отмечают клиенты. Включите в него торговые выставки, ярмарки и другие мероприятия, на которых вы могли бы выгодно показать свой бизнес. Взяв календарь за основу, продумайте несколько рекламных акций, которые

вы сможете реализовать при помощи сетевых инструментов. Например, если вы продаете праздничные букеты (как участница творческой группы Меган Хант), сосредоточьте свои рекламные усилия на праздниках и периодах, когда принято дарить цветы: Дне святого Валентина, Дне матери* или июне, самом популярном месяце для свадеб.

БАРТЕР!

Что такое бартер и чем он хорош? Это прекрасный способ получить продукты, необходимые для вашего бизнеса, если, конечно, вам повезет с партнером. Лучший вариант — найти человека, предоставляющего сопутствующие услуги, и попытаться заключить с ним сделку. По сути, вы покупаете продукт в обмен на продукты или услуги равной стоимости. Например, вам нужен логотип или новые визитные карточки, и вы знаете дизайнера, которому требуется иллюстратор или который хочет одарить всю семью на праздники шляпами и варенками вашего производства. ГОТОВО! Грамотный бартер выгоден для обеих сторон. Главное — убедитесь, что у вас есть время и возможность предоставить партнеру необходимые продукты и вы заключили соглашение (обязательно в письменной форме!) о том, что каждый из вас получит взамен. Свои продукты можно обменивать и на услуги по уходу за собой. Например, одна моя подруга создает уникальные открытки для своего массажиста. Она получает еженедельные сеансы шиацу, а он — возможность поздравить постоянных клиентов с днем рождения или поблагодарить за рекомендацию.

* В России День матери не очень популярен, самый горячий период для торговцев цветами — канун 8 Марта. *Прим. ред.*

Когда в вашем бизнесе наступает горячий сезон? Отметьте это время в календаре и распланируйте его заранее, чтобы быть готовым ко всему. Такие периоды — лучшее время для запуска новых продуктов, публикаций в прессе и привлечения новых клиентов.

Когда ваш календарь будет готов, продумайте, чем заполнить пустые места. Каждый раз, когда вам в голову приходит хорошая идея или у вас случается творческое озарение, о котором можно написать в блоге либо рассылке, сразу же записывайте его, чтобы позже к нему вернуться. Через некоторое время пересмотрите свои идеи и выберите те, которые лучше всего подходят для вашей аудитории.



МАРКЕТИНГ И РЕКЛАМА

Принесет ли пользу вашей компании печатная реклама? Вложение средств в нее оправданно только в некоторых отраслях, и именно поэтому так важно хорошо знать своих покупателей. Если у вас есть специфическая целевая аудитория, то размещение рекламы в местных, региональных или национальных журналах и газетах бывает эффективным. Если нет, то подумайте о других способах заявить о себе миру.

Сегодня в мире есть блоги и сайты обо всем, что можно себе представить. А о многом вы даже не догадываетесь! Все эти страницы — прекрасные места для эффективной и относительно недорогой рекламы.

В Facebook тоже есть рекламные инструменты, которые помогут вашему бизнесу встретиться с заинтересованными людьми.

Реклама в интернете не обязательно стоит дорого. Обмен полезными продуктами с коллегами сулит радужные перспективы.

Например, вы можете обмениваться местом для рекламы. Договоритесь, где на чужом сайте и как долго будет размещаться ваше объявление, и регулярно его проверяйте, чтобы убедиться, что оно вызывает нужную реакцию.

УПРАЖНЕНИЕ

Составьте в своем дневнике список минимум из десяти сайтов или блогов, на которые чаще всего заходят ваши потенциальные покупатели. Узнайте все об их расценках на рекламу и требованиях к объявлениям. Администрация сайта должна предоставить вам статистику посещений. Она поможет вам решить, насколько разумно вкладывать свои бюджетные средства и силы в рекламу на этом ресурсе.

Если вы решитесь разместить объявление, очень важно отслеживать его эффективность. Использование уникальных ссылок и счетчика посещений на сайте поможет вам выяснить, насколько ваша реклама себя окупает. Предложите читателям каждого из сайтов с вашей рекламой уникальный скидочный код. Это позволит вам определить точный объем продаж, который генерирует конкретное объявление.

МАРКЕТИНГ В СМИ

Возможность поработать с прессой, как печатной, так и сетевой, — это всегда хорошо. Чтобы ваш бизнес получил освещение в СМИ, активно реагируйте на любые публикации, которые могут быть интересны целевой аудитории.

Если какая-то статья напрямую связана с тем, чем вы занимаетесь, то ваш комментарий будет важен для ее автора. Помните, что журналисты всегда ищут новых людей и идеи, о которых можно рассказать, чтобы сохранить интерес читателей. Будьте открытыми для прессы и с готовностью отвечайте журналистам, если они с вами свяжутся.

Кстати говоря, работа с печатными СМИ (журналами, газетами, торговыми изданиями) — еще один повод запастись хорошими фотографиями своего бизнеса и удачными собственными портретами. Иначе, если вас в последнюю минуту включат в публикацию, придется лихорадочно рыться в своих фотоархивах в поисках хоть чего-то приличного.

Маркетинговые данные могут пригодиться при составлении бизнес-плана. Соберите всю полученную информацию, откройте свой календарь и совместите их так,

как вам кажется наиболее эффективным. Убедитесь, что ваш график понятен и удобен для чтения. Помните, что человек, просматривающий ваш маркетинговый план,

может быть незнаком с вашими клиентами. Постарайтесь подробно объяснить, как вам помогут те или иные рекламные мероприятия.

ОТ ТВОРЧЕСКОЙ ГРУППЫ: МЕГАН ХАНТ

Несколько лет назад на конференции женщин-предпринимателей ко мне подошла одна из редакторов журнала *Country Living* и сказала: «Не могу поверить, что вы здесь! Я так долго мечтала с вами встретиться!» Я была шокирована тем, что в таком серьезном издании кто-то знает обо мне. Мы разговорились, и она рассказала мне, что крупные СМИ постоянно в поисках ОЧЕРЕДНОЙ популярной истории о новых, еще не известных людях. Я начала убеждать себя, что могу быть интересна прессе — редакторам, писателям, репортерам. Им просто необходимо со мной встретиться! После разговора с той женщиной из *Country Living* моя установка изменилась: вместо «Я неинтересна прессе» я начала думать «Они должны обо мне узнать! Я им понравлюсь!» Людей притягивает уверенность в себе. Нужно постоянно ждать от жизни хорошего и благодарить судьбу за предоставляющиеся возможности.



ВОПРОСЫ И ОТВЕТЫ ДЖЕНА КОРИЖО О PR

Джена — владелица и автор популярного сайта MissModish и блога modishblog.com. Она управляет небольшой PR-компанией, помогающей молодым предпринимателям получить внимание прессы, которого они желают и заслуживают.

Какую роль играет PR-стратегия в составлении бизнес-плана?

Мне кажется, перед тем, как начать свое дело, необходимо продумать, как вы расскажете о нем широкой публике. На кого ориентирован ваш бизнес? Что читают эти люди? На какие сайты заходят? Какие статьи воспринимают лучше всего? Как вы собираетесь с ними общаться? Начните исследовать эти вопросы уже на стадии

планирования. Если вы собираетесь заниматься пиаром самостоятельно, составьте список медиаблогеров и редакторов, с которыми захотите связаться, когда будете готовы показать всему миру свой бизнес. Ознакомьтесь с их статьями, убедитесь, что ваша компания вписывается в их стратегию. Если вы хотите нанять профессионального рекламщика, пообщайтесь с несколькими PR-компаниями на стадии планирования и найдите ту, которая больше всего соответствует вашему бренду, бюджету и маркетинговой стратегии, а затем включите расходы на пиар и рекламные мероприятия в ваш бизнес-план.

В какой момент лучше всего нанимать специалиста по PR?

Таких моментов несколько.

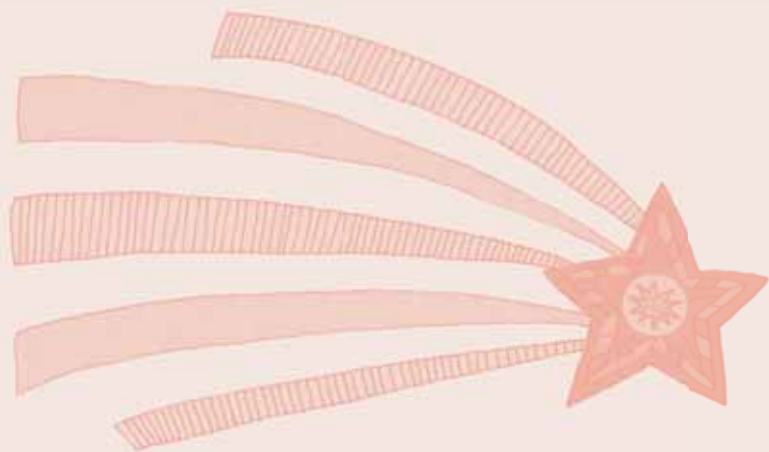
Вы можете нанять рекламщика в самом начале работы, чтобы целевая аудитория узнала о вашей компании сразу после ее открытия; или перед каким-то конкретным мероприятием; или через три года работы после череды бесплодных попыток прорекламировать себя самостоятельно; или если вы считаете, что ваше личное время

стоит дороже, чем полноценная PR-кампания. Вне зависимости от стадии развития вашего бизнеса, когда вы задумаетесь о пиаре, информация должна быть уже готова к освещению в прессе. Покажите себя и компанию в лучшем свете. Убедитесь, что учтена каждая мелочь и ваш бизнес выглядит идеально. Только после этого можно кричать о нем на каждом углу. Будьте готовы к росту интереса и продаж. Я имею в виду как техническую готовность (полный ассортимент продуктов, поддержка, команда сотрудников для работы с клиентами, налаженные поставки и т. д.), так и психологическую (большое количество заказов, клиентов или работы может вызвать

стресс). Если освещение в прессе будет масштабным, приготовьтесь к волне заинтересованных клиентов.

Чего нужно ожидать от сотрудничества с PR-специалистом или компанией?

Неважно, с компанией какого размера вы имеете дело. Это может быть индивидуальный специалист вроде меня, или небольшая, или крупная компания. Главное, чтобы ваш рекламщик хорошо о вас заботился. Для меня это означает в первую очередь легкое, искреннее и частое общение. Ваш пиарщик должен постоянно обращаться к вам с вопросами, идеями, ссылками на последние публикации,



а вы — в любое время иметь возможность узнать у него о текущей ситуации. Вы должны чувствовать, что ваш пиарщик стоит за вас горой, хорошо понимает ваш бренд и его особенности, готов донести это до всего мира, что он по-настоящему гордится вами. Убедитесь, что PR-специалист соответствует не только вашему бюджету, но и образу вашего бренда и ценностям компании. Спросите его напрямую, какими методами он собирается продвигать вашу компанию. Например, рассылает ли он массовые пресс-релизы десяткам издателей одновременно? Хотите ли вы, чтобы вашу историю рассказывали подобным образом? Если вы чувствуете, что вас игнорируют или не понимают, вероятно, такие отношения вам не подходят.

В чем выгода от привлечения внешнего специалиста по PR?

Для начала — облегчение от того, что кто-то ходит и стучится в дверь к клиентам вместо вас. Пиарщики с удовольствием будут хвалить вас и превозносить ваши достоинства на каждом углу! Хорошая PR-компания имеет контакты в прессе, которые помогут привлечь внимание к вам. Кроме того, у специалиста могут родиться прекрасные маркетинговые идеи, о которых вы сами даже не задумывались. А экономия времени! Исследование изданий, написание статей, организация акций, переговоры об интервью требуют времени, и, если этим занимается специалист, вы можете полностью посвятить себя творчеству.

Что вы делаете и как? ВАЖНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПЛАНА

Если вы создаете свой продукт, то вам необходим производственный план. Если же ваша компания занимается услугами, план тоже не помешает, только выглядеть он будет немного иначе.

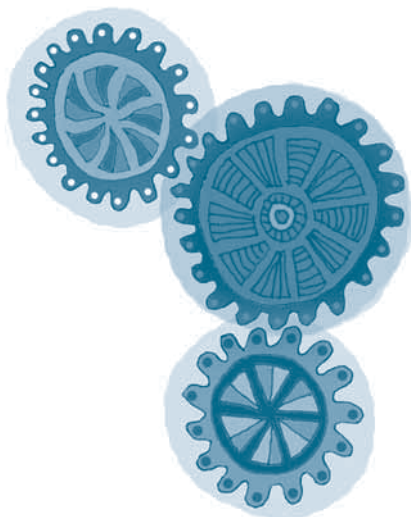
НА СТАРТ, ВНИМАНИЕ, ПРОИЗВОДСТВО!

Для начала поговорим о товарах. Здесь вам могут пригодиться счета и документы, относящиеся к тому, что вы производите. Для получения необходимой информации попробуйте ответить на следующие вопросы: Откуда вы берете материалы? Какое оборудование используете для создания своих продуктов? Сколько времени это занимает? Заведите отдельный документ на каждый продукт и внесите в него все, что вы о нем знаете. Укажите следующие данные:

- Название продукта.
- Варианты продукта.
- Дата первой продажи.
- Материалы, использованные при производстве продукта.
- Стоимость материалов.
- Оптовая цена (если вы занимаетесь продажами такого рода).
- Прибыль от продукта.
- Необходимое оборудование.
- Время производства.
- Образец, используемый для продажи.
- Фото готовой продукции с указанием даты съемки.

- Клиентская база продукта.
- Эффективные рекламные возможности.
- Частота и успешность продаж.

Собрав всю информацию о продукте, вы увидите общую картину. Задайте себе следующие вопросы: Насколько этот продукт важен для вашего бизнеса? Насколько он нов? Велик ли спрос на него? Доставляет ли вам производство удовольствие или вы считаете его скучной обязанностью? Нравится ли вам работать с этим продуктом или вы держитесь за него только потому, что он нравится клиентам? Можно ли его улучшить или изменить? Да-да, я понимаю, что на некоторые из этих вопросов нелегко найти ответ.



ПЕРЕМЕНЫ К ЛУЧШЕМУ

Приведу пример того, какую пользу могут принести перемены. Одна из моих клиенток вяжет очень красивыешали из натуральной шерсти. Они выглядят потрясающе, но и стоят недешево. Материалы и оборудование, которым пользуется клиентка, недешевы, зато она производит эксклюзивный продукт. Даже на самый простой узор у нее уходит 14 часов. Чтобы работа приносила прибыль и оправдывала потраченное время, клиентка

должна продавать своишали состоятельным покупателям. Когда мы вместе проанализировали ее ситуацию, то поняли, что дальнейшее производство шалей нерентабельно. Она не успевала продавать их достаточно быстро, чтобы удерживать бизнес на плаву. Ей хотелось продолжать заниматься вязанием, но для этого нужно было сделать так, чтобышали начали окупаться и привлекать больше клиентов.

Поэтому мы решили полностью перекрыть ее бизнес. Теперь она работает над своей роскошной

ОТ ТВОРЧЕСКОЙ ГРУППЫ: МЕГАН ОМАН

У меня есть наемная работница, которая занимается производством бижутерии 30 часов в неделю. Мне было легко взять ее на работу, потому что до того, как подписать со мной трудовой контракт, она иногда подрабатывала в моей компании на зимних и летних каникулах (в то время она еще была студенткой).

Когда я смогла передать другому человеку ответственность за производство, я почувствовала себя свободной и смогла сосредоточиться на других аспектах бизнеса (маркетинге, продажах, профессиональном обучении). Это того стоило.

продукцией в течение всего года, а перед праздниками устраивает эксклюзивные распродажи для клиентов.

Покупатели знают, что могут приобрести эти уникальные товары только раз в год. Если они не успеют, другого шанса не будет. В течение года моя клиентка вяжет шали, но с более простыми узорами и не из такой дорогой пряжи. Она продает их по более низким ценам, но на их производство уходит куда меньше времени, и ее прибыль растет. Кроме того, благодаря такой реструктуризации производства она может отсылать эксклюзивные шали внешнему подрядчику, который украшает их бусинами. Сама она не умеет этого делать, но раньше нанять помощника ей было не по средствам.

Можете ли вы представить подобную реструктуризацию в своем бизнесе?

ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ

Когда дело доходит до производства, многие предприниматели предпочитают нанимать сторонних специалистов или выдавать лицензии на выпуск своих продуктов. Оба эти варианта нужно как следует обдумать.

Лицензирование своих идей или дизайнерских решений означает заключение соглашения с компанией, которая возьмется воспроизвести ваш дизайн на своем продукте (например, нарисованные вами узоры — на оберточной бумаге или открытках).

Для многих компаний это прекрасный дополнительный источник дохода. Посмотрите вокруг: наверняка в вашем доме найдется много предметов, произведенных по лицензии.



ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ И ПРОИЗВОДСТВО

Две прекрасные участницы творческой группы имеют богатый опыт лицензирования и производства. Я попросила их поделиться с вами накопленными знаниями.

ИНТЕРВЬЮ С ДЖЕССИКОЙ СВИФТ

Джессика выдавала многим компаниям лицензии на свои дизайнерские решения. Ее разноцветные рисунки и узоры можно найти на разных продуктах, от открыток до чехлов на мобильные телефоны.

Предположим, я графический дизайнер и хочу, чтобы узоры моей работы появились на оберточной бумаге, канцелярских принадлежностях и т. д. Что мне нужно сделать, чтобы кто-нибудь заключил со мной сделку?

Многие компании размещают на своих сайтах контактные данные для подачи такой информации. С этого можно и начать. Отправляя свои работы компаниям, с которыми вам бы хотелось сотрудничать, обязательно делайте все в соответствии с их инструкциями (это важно!) и не бойтесь писать по нескольку писем. Мне частенько не отвечали после первого письма, а второе и третье помогали добиться желаемого. Если вам удастся найти адрес электронной почты арт-директора или креативного директора компании, вы можете связаться с ними напрямую. Составьте короткое, понятное и дружелюбное послание и вставьте несколько изображений в формате JPEG прямо в тело письма. Будьте настойчивы, и ваши усилия окупятся! Еще один хороший способ познакомить производителей со своим творчеством — торговые выставки. Многие сделки по лицензированию начинались с того, что арт-директор какой-нибудь компании видел работу художника на торговой выставке. Старайтесь получать как можно больше информации от людей, с которыми вы встречаетесь на таких выставках, а также

продолжать общение после того, как мероприятие завершится.

Предположим, я нашла производителя, который хочет использовать мой дизайн в своих продуктах. Как мне определить, что это честная сделка?

Для начала не помешает поговорить с людьми, которые уже работали с этой компанией, и попросить их поделиться впечатлениями. Можете либо поискать имена художников на сайте производителя, либо спросить у него напрямую. Перед тем как на что-то соглашаться, проведите все возможные исследования. Внимательно изучите контракты, чтобы в итоге не оказалось, что вы согласились на нечто неприемлемое. Если не уверены в себе, попросите кого-нибудь прочесть ваш контракт и объяснить вам условия. И не забывайте прислушиваться к себе. Если интуиция говорит вам, что сделку не стоит заключать, не делайте этого!

Насколько важно участвовать в больших торговых выставках? Есть ли какие-то правила оформления стенда?

Это единственный способ встретить нужных людей! Кроме того,

для компаний, которые не знают о вашем существовании, такие выставки — возможность познакомиться на вашу работу, познакомиться с вами и установить личные отношения. Лучше не придумаешь! Что касается вашего стенда, то он обязательно должен быть украшен яркими, привлекающими внимание художественными объектами (главное, чтобы они были достаточно велики, иначе ваш стенд будет выглядеть перегруженным). На стенде должно быть то, что люди могут унести с собой (визитки, открытки, мелкие сувениры и т. д.), лист бумаги для подписки на вашу рассылку (чтобы вы позже смогли связаться с посетителями), примеры ваших работ или товаров (если нужно, сделайте несколько образцов — они помогут клиентам визуализировать ваш дизайн на их продуктах) и, разумеется, блестящее портфолио.

Предположим, я занимаюсь дизайном тканей. Как мне запустить собственную линию?

Здесь работают те же правила, что и в производстве бумажных товаров. Большинство производителей тканей размещают контактную информацию на своих сайтах

и постоянно ищут новых художников! Регулярно отправляйте им свои работы, причем всякий раз новые. Очень часто такие компании ищут строго конкретные дизайнерские решения в определенные времена года, и нельзя знать наверняка, какой из отправленных им образцов оправдает ожидания. Лучше всего посылать коллекции узоров, которые хорошо сочетаются друг с другом. Именно так производятся целые линии тканей, а чем больше вы облегчите производителю его работу, тем лучше!

Работа с производителями тканей тоже предполагает долгий подготовительный этап. Убедитесь, что вы знаете обо всех существующих вариантах, прежде чем на что-то соглашаться. Не подписывайте контрактов, пока не убедитесь, что понимаете в них каждое слово (кстати, это подходящий момент, чтобы нанять адвоката). Продумайте ответы на следующие вопросы:

- » Знаю ли я кого-нибудь, кто работал с этой компанией? (Если да, расспросите его о впечатлениях.)
- » Кто получит авторские права на мои работы или дизайнерские решения?

- » Как и где будет производиться продукт?
- » Поможет ли эта сделка продвижению моей компании?
- » Сколько это будет мне стоить?
- » Проверка интуиции. Что я чувствую по поводу этой сделки?

[Примечание от Кари: если вы планируете лицензировать свою работу или передать свой дизайн (часть его) в производство, обязательно включите всю информацию о сделке в свой бизнес-план, особенно если вы ищете инвестора.]

ИНТЕРВЬЮ С КЕЛЛИ РОБЕРТС

Келли построила значительную часть своего многоотраслевого бизнеса на соглашениях о лицензировании. Она не довольствовалась обычной сделкой на воспроизведение ее работ, а заключила лицензионный договор с производителем мебели и товаров для дома. Сегодня у нее есть собственная линейка товаров, включающая в себя стулья, зеркала и другие предметы интерьера, выполненные в ее фирменном стиле.

Какой совет ты можешь дать тем, кто хочет начать лицензировать свои работы?

Я бы посоветовала съездить на торговую ярмарку в Атланте, погулять там пару дней и поискать производителей, которым будет интересен их дизайн. Неплохо было бы приехать и на SURTEX и организовать там собственный стенд.

Когда ты отдаешь свой дизайн в производство, то теряешь контроль над конечным продуктом. Как ты с этим справляешься?

Во всех моих контрактах обязательно указывается, что я должна одобрить товар перед запуском в производство. Я очень часто не давала разрешения на выпуск, если товар смотрелся плохо или неверно отражал суть моей работы. Мне посчастливилось сотрудничать с компаниями, где работают прекрасные промышленные дизайнеры, умеющие воссоздать мои работы в различных форматах. Я часто участвую в этом процессе, поэтому нельзя сказать, что я не контролирую плоды своего труда.

Представь себе свой обычный рабочий день. Сколько времени у тебя уходит на решение административных вопросов по сравнению с собственно творчеством?

Я бы сказала, что 80%. Многие не понимают, что творческая часть любого креативного бизнеса невелика и ведение собственного дела связано с множеством других задач. Но лично я наслаждаюсь и тем, и другим!

Случалось ли тебе совершать серьезные ошибки в управлении своим бизнесом? Если да, то помог ли полученный опыт сделать твой бизнес сильнее?

Я слишком часто говорила «да» и брала на себя чересчур много обязательств. Я научилась (и до сих пор учусь) быть более практичной и соглашаться только на те проекты, которые дают мне творческое вдохновение. Иначе у меня портится настроение. Кроме того, в самом начале я делала некоторые юридические ошибки в том, что касалось договоров и лицензирования. Но мне удалось с ними справиться, когда я наняла лицензионного агента. Кроме того, это существенно расширило мои возможности.

ДЕНЬГИ, ДЕНЬГИ, ДЕНЬГИ

Мы в них нуждаемся, мы их хотим, мы работаем ради них. Я провела опрос среди своих друзей, имеющих творческие профессии (в том числе предпринимателей с собственным бизнесом), и выяснила, что почти все они ненавидят заниматься счетами. Но цифры для нас важны, избежать их нельзя. В конце концов (или в конце финансового года), ваши доходы так или иначе влияют на все аспекты вашей жизни, как профессиональной, так и личной.

ЭТО ТОЛЬКО ЦИФРЫ

Если вас пугает необходимость считать деньги, стоит выяснить, почему так происходит. И отговорки вроде «у меня просто нелады с математикой» не пройдут.

Вам наверняка нравится зарабатывать и тратить деньги, верно? Тогда вы полюбите их считать.

Кажется, главная проблема отношений между людьми и деньгами — незнание, с чего начать. Где тот конец, взявшись за который можно распутать клубок цифр? Что ж, начните оттуда, где находитесь. У вас уже есть все, что для этого нужно, и очень скоро вы будете полностью контролировать свои финансы.

Для начала соберите все, что может вам понадобиться для расчета, например счета и чеки. Если вы уже пользуетесь программой бухгалтерского учета, откройте ее. Если вам больше нравятся файлы и таблицы, они тоже подойдут. Сгодятся даже простой карандаш и лист бумаги.

ЦИФРЫ — ЭТО МЫ

Если вы хотите взять кредит, ищете инвестора или подумываете о деловом партнере, идеальное состояние счетов — обязательное условие.

Банк захочет получить самую подробную информацию о ваших бюджетах на собственность, оборудование, зарплату сотрудникам, производство и общие расходы. Возможно, у вас даже попросят отчет о ваших личных сбережениях, чтобы убедиться, что вы в состоянии прокормить себя, не отбирая деньги у своего бизнеса. Если вам нужны средства для финансирования ваших профессиональных достижений, будьте готовы предоставить информацию обо всех личных активах, например собственности, доставшейся вам по наследству.

В этой главе мы подробно поговорим о финансах. Если вас пугают денежные расчеты, соберите волю в кулак и разберитесь с этой проблемой прямо сейчас. Цифры — наши друзья, особенно в том, что касается управления бизнесом!

ПОЧЕМУ ТАК ВАЖНО ДОСКОНАЛЬНО ЗНАТЬ СВОИ ФИНАНСЫ

Чтобы открыть свое дело (и перестать работать на дому, расширить существующую линейку товаров), нужно понимать, с чего оно начинается экономически. А для этого вы должны осознавать собственное финансовое положение: доходы и расходы, прибыль и убытки, объем денег, которые вы можете вложить. Неважно, какого размера бизнес. Если вы хотите поддерживать его в хорошем состоянии, цифры помогут вам в этом.

Этого можно добиться разными способами. Некоторые составляют подробные ежедневные, еженедельные и даже ежедневные отчеты, а кому-то достаточно в общих чертах понимать, что и где происходит. Поэкспериментируйте и выберите тактику, которая лучше всего подходит вам. Я обычно занимаюсь финансами в конце месяца, но в середине еще раз проверяю: именно в это время мне приходится оплачивать большую часть рабочих счетов. Это помогает мне понять, сколько денег я уже успела заработать и в каком состоянии мои счета.

РАЗДЕЛЯЙТЕ ЛИЧНЫЕ И РАБОЧИЕ ФИНАНСЫ

Кстати о счетах. Советую завести отдельный банковский счет для всех деловых операций.

Чтобы потом вам было легче разобраться с налогами, очень важно разделить личные средства и активы компании и фиксировать все корпоративные расходы, включая выплаты себе (то есть собственную зарплату). Открыть отдельный счет в местном банке легко. Если вам нравится банк, в котором вы ведете личный счет, узнайте об условиях корпоративного обслуживания. Некоторые банки вообще не открывают счета для юридических лиц. Например, мой. Поэтому мне пришлось обратиться в другой. Скорее всего, при открытии счета банк попросит вас предъявить документы, подтверждающие существование вашей компании, например лицензию на коммерческую деятельность.

Разделение счетов удобно по многим причинам. В идеале вы должны тратить деньги на свой бизнес (оплату счетов, закупку материалов и уплату различных сборов), не затрагивая суммы, которые вы собираетесь потратить на себя или ведение хозяйства. Если вы

слишком часто опустошаете личный счет, чтобы покрыть расходы своего бизнеса, вам нужно что-то в нем менять.

ПРИВЕДИТЕ СЧЕТА В ПОРЯДОК!

Проблема очень многих предпринимателей в том, что они частенько откладывают все дела на последний момент. Но если слишком затянуть с разделением личных и корпоративных активов или с открытием отдельного счета, то через какое-то время это может отрицательно сказаться на вашем бизнесе или как минимум повлиять на общую картину, видную вам. Поверьте, лучше разобраться во всем гораздо раньше, чем за день до подачи налоговой декларации. Сэкономьте время и нервы и распутайте этот клубок *прямо сейчас!*

Начните сегодня! Неважно, где хранятся ваши финансовые документы и в каком они состоянии. Даже если вы складываете все чеки в коробку из-под обуви или в корзинку для яблок (как делала я до прошлого года), для вас еще не все потеряно! Ваши документы и счета могут находиться где угодно: вы все равно

способны начать разбираться с ними. Чтобы организовать свою жизнь и получить представление о своем финансовом состоянии, даже не придется ничего покупать. Достаточно осмотреться, в вашей комнате найдется достаточно материала для работы.

Шаг первый. Соберите все документы, относящиеся к вашему бизнесу. Это могут быть счета, чеки, каталоги, по которым вы заказываете материалы, ваши записи, лицензии, договоры аренды, любые клочки бумаги, которые связаны с вашей компанией. Теперь найдите то, во что вы их разложите: папки, большие вакуумные пакеты (хотите верьте, хотите нет, но мне очень удобно хранить в них документы), старые конверты. В общем, все, что попадется под руку.

Шаг второй. Начните сортировку. Складывайте все документы, которые относятся к одной теме, в одну стопку/конверт/коробку/пакет. Например, сюда — счета за материалы, туда — накладные... ну, вы поняли.

Шаг третий. Теперь переберите каждую группу и рассортируйте ее по месяцам. Заведите для каждого

месяца отдельный конверт или просто соедините все стопки скрепками. На это у вас может уйти целый рабочий день или вечер перед телевизором. Но если как следует постараться, то этот этап займет у вас не слишком много времени.

Шаг четвертый и последний.

Решите, что вы будете делать с рассортированными документами. Все зависит от вас. Можете вводить информацию в компьютерную программу, например Excel или QuickBooks, а можете вести бухгалтерские книги от руки. Выбирайте вариант, который нравится вам больше всего.

Та-дам! Теперь у вас есть файловая система! Вы можете обновлять ее раз в день, неделю или месяц. Лично я предлагаю вам поставить на видное место корзину или коробку и складывать в нее все нерассортированные документы. Сходили за покупками на местный блошиный рынок? Сделайте пометку на обороте чека, бросьте его в корзину, а потом определите в нужную папку. Заказали материалы для работы? То же самое.

Я знала, что вы быстро втянетесь!

КОММЕНТАРИИ НА ЧЕКАХ

Всегда подписывайте свои чеки и указывайте, за что вы заплатили. Если вы сводили нового клиента на обед или купили винтажную пряжу на гаражной распродаже, напишите об этом на чеке. Некоторые типы расходов анализировать сложнее. Например, если вы выпили по бокалу в баре со своим новым веб-дизайнером, то на чеке за напитки можно кратко описать, о чем вы говорили на встрече. Если вы часто покупаете подержанные вещи или любите работать в кафе, то через какое-то время вам будет очень сложно соотнести счета и покупки. Когда придет время заполнять налоговую декларацию, комментарии на чеках вам очень помогут.

АНАЛИЗ ЗАТРАТ

Если вы, как и большинство людей, предпочитаете вести счета на компьютере, то перед началом использования выбранной программы необходимо организовать все бумажные документы в единую систему. Я понимаю, что это звучит ужасно скучно и невероятно пугающе. Но когда придет время посмотреть на свой бизнес со стороны и принять важные решения о его будущем, вы еще скажете мне спасибо за этот совет. Умение быстро оценить, сколько вы тратите на ту или иную работу и какую прибыль она вам приносит, важно для всех сфер вашего бизнеса.

Например, если вы хотите повысить розничные цены на свои украшения, можете для начала просмотреть свои счета и подумать, нельзя ли этого избежать, например, закупая бусины для ваших изделий оптом. Возможно, вы даже увидите, что вообще не получаете прибыли. При выставлении цены на товар нужно учитывать несколько важных факторов.

УПРАЖНЕНИЕ

Выберите продукт, который вы уже предлагаете или только собираетесь предложить клиентам.

Теперь возьмите свой дневник и запишите в него следующую информацию:

- Название продукта.
- Список частей, из которых состоит продукт, с указанием их стоимости.
- Время, которое вы тратите на производство.
- Способ и стоимость продажи (например, если вы продаете свои товары в онлайн-магазине вроде Etsy, укажите стоимость регистрации, процент, который Etsy взимает с продаж, а также пошлину за расчеты в PayPal).
- Стоимость упаковки, если вы организуете доставку продукта покупателю.



Итак, перед вами ваши основные издержки, сумма ваших затрат на производство продукта.

Ваша запись в дневнике может выглядеть так:

ВИНТАЖНОЕ ОЖЕРЕЛЬЕ

МАТЕРИАЛЫ	СТОИМОСТЬ, ДОЛЛ.
4 винтажные броши, каждая ок. 5 долл.	20
Застежка	4
Проволока	0,80
ИТОГО МАТЕРИАЛЫ	24,80
УПАКОВКА	СТОИМОСТЬ
Коробка с наклейкой	2
Оберточная бумага	0,1
Лента	0,1
Визитная карточка	0,8
Открытка	0,8
Коробка для отправки по почте	Бесплатно
ИТОГО УПАКОВКА	3,80
ВРЕМЯ РАБОТЫ	ЗАРПЛАТА
2 часа по 10 долл. в час	20
ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ	48,60

Если вы готовы платить себе по 10 долларов в час, то создание этого ожерелья обойдется вам

в 48,6 доллара. Теперь главное определить, считаете ли вы 20 долларов достаточным вознаграждением за свое время. Если да — прекрасно, а если нет, вам придется повысить стоимость ожерелья.

Суть упражнения в том, чтобы учесть все статьи расходов, с которыми вы сталкиваетесь, когда создаете и продаете свои продукты. Если на производство уходит много чернил или ниток, то есть материалов, которые нельзя подсчитать точно, используйте приблизительные цифры. Конечно, вы можете отслеживать, как много вы печатаете и как часто меняете картридж. Теперь, если вам понадобится подбить счета, вы сможете пробежаться по всем статьям расходов и выбрать ту, на которой удастся сэкономить. Или, наоборот, определиться с теми продуктами, на которые можно поднять цены или обратить особое внимание.

Если вы решите предложить клиентам новый продукт или изменить методы ведения своего бизнеса, то доскональное знание ваших финансов поможет вам принимать самые эффективные решения.

ФИНАНСОВЫЙ СЛОВАРЬ

В бизнес-планировании и бухгалтерском деле частенько используют длинные и непонятные термины, разобраться в которых без диплома об экономическом образовании сложно. Даже если у вас есть наставник, обращаться к нему не всегда удобно. Никто не захочет услышать речь вроде: «Да-да, у меня собственный бизнес. Что вы хотите узнать? Размер моих активов и прогноз на текущий фискальный год? Как-как вы сказали, рентабельность продаж?» Если вы чего-то не понимаете, всегда лучше кого-нибудь спросить — например, словарь или Google. Узнайте все что нужно, прежде чем от вас потребуют показать свои знания.

Вот несколько важных терминов, которыми должен владеть каждый человек, управляющий собственным бизнесом:

Активы. По сути, актив — любая принадлежащая вам собственность, имеющая ценность. Для бизнеса активами считается все, что помогает вам заниматься своим делом. Компьютер? Актив. Цветной принтер? Тоже. Если вы фотограф, то записывайте в свои активы

фотоаппарат и дорогую оптику. Активы могут представлять собой интеллектуальную собственность. Например, если вы напишете книгу и она будет продаваться в электронной форме, то и она станет активом.

Балансовый отчет. Документ, в котором сведены воедино все ваши активы и пассивы. Это отражение финансового состояния вашей компании. В нем содержится вся необходимая информация, которую вы можете быстро просмотреть. На вашем счете должен быть баланс. Значит, вы не можете тратить больше, чем зарабатываете. Иначе у вас будут неприятности. Именно балансовый отчет подскажет вам, все ли в порядке с вашими счетами.

Бюджет. План распределения денег компании. Вы ожидаете получить за свои труды определенную сумму и в соответствии с ней планируете свои расходы. Например, если вы рассчитываете заработать на ярмарке хендмейда 300 долларов, логично, что не стоит закупать материалов на 1000 долларов.

Валовой доход. Когда вы продаете свой товар за 10 долларов, именно столько и составляет ваш валовой доход. Это общая сумма, которую

вы получаете за товар. Валовой доход еще называют заработком. См. также *Чистая прибыль*.

Движение денежных средств.

Приток денег в вашу компанию или отток из нее.

Капитал. Деньги, которые вы инвестируете в свой бизнес.

Коэффициент рентабельности.

Рентабельность показывает, насколько прибылен ваш бизнес. Для ее расчета возьмите значение чистой прибыли, разделите на значение валового дохода, а затем умножьте на 100. Получившийся процент и будет коэффициентом рентабельности. Чем он выше, тем лучше для вас: это означает, что ваши расходы минимальны и вы получаете гораздо больше, чем тратите. Если коэффициент рентабельности слишком низкий, обратите внимание на свои расходы: вы тратите слишком много. Если же в результате расчетов у вас получилось отрицательное число, значит, вы теряете деньги с каждой продажей. А это очень плохо, если вы хотите и дальше заниматься бизнесом.

Отчет о прибылях и убытках.

Показывает результативность

вашего бизнеса в течение определенного периода времени.

Получаете ли вы деньги (прибыль) или теряете их (убытки)? В отчете о прибылях и убытках учитывается каждая копейка, поэтому его составление может занять у вас некоторое время. Зато в результате вы получите полную картину того, что происходит с вашими деньгами, и при необходимости сможете внести изменения в работу своей компании.

Отчет о прибылях. Короткий документ, в котором отражена сумма, заработанная вашей компанией за определенный срок. Прибыль — это всегда хорошо!

Пассивы. В финансовом смысле пассивы — это обязательства. Вы что-нибудь поняли? Так я и думала. Пассив — это то, что вы должны другому, например кредит. Представим себе, что какой-то покупатель заказывает 100 товаров вашего производства. Здорово! А чтобы вы связали ему первый свитер поскорее, он готов заплатить авансом. Замечательно! Но ваше внезапное богатство временно означает и ответственность. Вы должны этому человеку сотню своих товаров, а на то, чтобы

их произвести, уйдут время, силы и деньги. Пока заказ не будет выполнен, у вас будет иметься пассив. Так что вяжите свои свитера как можно скорее, а потом уже празднуйте.

Прибыль. Деньги, которые получает ваша компания в течение определенного периода, то есть именно то, к чему вы стремитесь.

Прогноз. То же, что и *Проект*. Эти термины взаимозаменяемы.

Прогнозы и реальность. По прошествии установленного вами периода вы можете сравнить свои прогнозы и реальную ситуацию. Получилось ли у вас заработать больше, чем вы рассчитывали, или прибыль оказалась меньше, чем планировалось? Неважно, превзошли вы свои ожидания или не соответствовали прогнозу. Не торопитесь открывать бутылку шампанского или тянуться к утешительному ведерку с мороженым. Сравнивая прогностические и реальные показатели, очень важно выяснить, почему они не совпадают. Возможно, вы замечались. Такое случается. Выясните, что вы сделали не так, и внесите соответствующие изменения в следующий прогноз. Прогнозирование не точная наука, и чтобы в нем преуспеть,

нужно досконально знать свои финансы. Зато в итоге вы получите точную картину не только текущего, но и будущего положения дел в вашем бизнесе.

Проект, или прогноз — то, чего вы ожидаете добиться по прошествии какого-то времени. Обычно прогнозы составляются в отношении финансов, но вообще прогнозировать можно что угодно: доходы, расходы, количество выставок, которые вы собираетесь посетить, и даже сколько раз в месяц вы собираетесь вздремнуть посреди рабочего дня.

Расходы. То, на что вам нужно тратить деньги, чтобы управлять своим бизнесом: арендная плата, материалы, интернет, реклама и т. д.

Себестоимость товара.

Предположим, вы продаете свой товар за 10 долларов. Себестоимость — та доля от этой суммы, которую составляют расходы на производство. Чем ниже себестоимость товара, тем большую прибыль вы получаете. Предположим, себестоимость вашего товара за 10 долларов составляет 5 долларов и включает расходы на материалы

на единицу товара, заработную плату на единицу товара, рекламу и аренду на единицу товара и т. д. Вы заметили, что я везде добавляю «на единицу товара»? Чтобы точно вычислить себестоимость каждой единицы, сложите все расходы на производство за месяц (включая вашу зарплату) и разделите на количество произведенных в этом месяце единиц. Если вы создаете огромные металлические скульптуры и на работу над каждой у вас уходит месяц, то логично просить за них высокую цену. А если за тот же месяц вы можете сшить 1000 детских ползунков, то их себестоимость будет куда меньше, да и цена гораздо ниже, чем на скульптуру из металла.

Собственный капитал. Точное определение собственного капитала звучит так: это стоимость вашего бизнеса после погашения всех платежных обязательств. Вы открываете свое дело и через какое-то время получаете уже больше денег, чем нужно для оплаты счетов. Поскольку вы владелец

своего бизнеса, ваш собственный капитал состоит из прибыли, активов и прочих ценностей компании.

Чистая прибыль. Также известна как чистый доход или чистый заработок. Это то, что вы получаете в итоге, после вычета всех расходов из прибыли (если, конечно, это положительное число). Давайте еще раз рассмотрим тот товар, который вы продали за 10 долларов. Сколько вы на нем заработали? «Десять долларов», — вот первый ответ, который приходит вам в голову. Нет. Вычтите все издержки на производство и продажу. То, что получится, и будет вашей чистой прибылью (и, увы, она окажется гораздо меньше валового дохода).

Чистая стоимость активов.

Мы частенько слышим эти слова, когда речь идет об очень богатых людях. В бизнесе чистая стоимость активов рассчитывается как разность активов и пассивов компании за определенный год. По сути, эта цифра означает, сколько стоит ваш бизнес.

БЮДЖЕТЫ И БЮДЖЕТИРОВАНИЕ

Деньги — сложный и неоднозначный предмет. Можно рассказывать о них целый день и все равно не успеть охватить все темы. Надеюсь, вы уже поняли, почему деньги играют в нашей жизни такую важную роль. А раз так, давайте поговорим о том, что нужно каждому из нас как в карьере, так и в быту: о бюджетировании. Составлять бюджет может быть легко и весело. Гораздо сложнее его придерживаться.

ДЛЯ НАЧАЛА: ЧТО ТАКОЕ БЮДЖЕТ?

Бюджет — своего рода инструкция по тому, как тратить деньги для достижения определенной цели. Это может быть выпуск новой линейки дизайнерских сумочек, или создание новой услуги для клиентов, или перестановка на рабочем месте. Чтобы составить бюджет, можно начать с уже существующего проекта и рассчитать, сколько потребуется в него вложить. А можно составить список пожеланий к новому проекту и затем проверить, насколько он совпадает с вашими финансовыми возможностями. Все понятно? Отлично. Поговорим о различных видах бюджетов, которые вам нужно будет составить и включить в свой бизнес-план.

СТАРТОВЫЙ БЮДЖЕТ

Признаем: чтобы открыть свое дело, нужны деньги, а если тратить их большими суммами, то легко уйти в минус. Именно поэтому так важно иметь стартовый бюджет. Перед тем как потратить хотя бы копейку, составьте список вещей, которые

абсолютно необходимы для вашего бизнеса, и сверьте его с суммой на вашем счету. Это поможет вам отказаться от покупки приятных мелочей, которые нравятся вам, но совершенно бесполезны для бизнеса. Ниже я приведу пример стартового бюджета.

В правом верхнем углу укажите стартовую сумму денег, которой вы располагаете. Предположим, у вас есть 3000 долларов. Начинайте планировать расходы. По очереди вписывайте в бюджет статьи, цель их применения и стоимость. В следующей колонке будет указываться общая сумма расходов нарастающим итогом — это информация, которую очень полезно знать. В колонке «Остаток» используется простая формула, по которой стоимость каждой статьи расходов вычитается из общей стартовой суммы и нарастающим итогом вычисляется ее остаток.

Прежде чем мы пойдем дальше, хочу объяснить, почему суммы расходов в моем бюджете указаны в скобках. Большинство программ с электронными расчетными таблицами позволяет вам выделить ячейку или группу ячеек, щелкнуть по ним правой кнопкой мыши и указать тип значения. В данном случае я выбрала тип

«Валюта» с округлением до сотых (если ваша программа работает только с целыми числами, значит, они округляются до целых, а это не лучший вариант, если вы хотите видеть подробную картину) и указала, что значения должны отображаться в скобках. В финансовом

мире числа, взятые в скобки, считаются отрицательными. Если хотите, отрицательные числа можно выделять красным цветом. В английском языке есть даже выражение «in the red» (дословно — «в красном»), означающее «быть в долгах» или «иметь дефицит». Это потому, что

ПЕРВИЧНЫЕ РАСХОДЫ

СТАРТОВАЯ СУММА: 3000 ДОЛЛ.					
ДАТА	СТАТЬЯ РАСХОДОВ	ОПИСАНИЕ	СТОИМОСТЬ, ДОЛЛ.	НАРАСТАЮЩИЙ ИТОГ, ДОЛЛ.	ОСТАТОК, ДОЛЛ.
1 июля	Компьютер	Для ведения бизнеса	(1000)	(1000)	2000
2 июля	Стол	Обстановка офиса	(300)	(1300)	1700
2 июля	Стул	Обстановка офиса	(100)	(1400)	1600
2 июля	Канцелярские товары	Ручки, карандаши и т. д.	(100)	(1500)	1500
2 июля	Товары для рисования	Краски, холст, кисти	(500)	(2000)	1000
3 июля	Принтер	Для печати	(300)	(2300)	700
10 июля	Рамки	Для картин	(400)	(2700)	300
20 июля	Тент	Для участия в выставке	(200)	(2900)	100
20 июля	Складной стул	Для участия в выставке	(50)	(2950)	50
20 июля	Стоимость участия	Для участия в выставке	(200)	(3150)	(150)
20 июля	Прочие расходы	Для показа картин на выставке	(200)	(3350)	(350)

красный цвет в балансе обозначает отрицательные числа. Такое выделение очень помогает при чтении. Одного взгляда на баланс достаточно, чтобы понять, как идут дела у компании.

Из примера, приведенного выше, видно, что в самом начале у нас было 3000 долларов, но после покупки материалов, офисного оборудования и оплаты участия в выставке мы превысили бюджет на 350 долларов. Вот почему важно составлять подобные таблицы до того, как что-то покупать. Вы наверняка хорошо представляете себе, что вам понадобится, чтобы начать свое дело. Укажите в таблице хотя бы примерную стоимость каждой статьи расходов, чтобы убедиться, что ваш стартовый капитал покроет все убытки, или на чем-то можно

сэкономить. Если в итоге у вас останутся лишние деньги — тем лучше! Суть в том, что, уделив всего пять минут составлению такого бюджета, вы поймете, получится ли у вас осуществить задуманное, прежде чем предпримете какие-то поспешные шаги.

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ БЮДЖЕТ

Бюджет помогает сократить расходы и контролировать, на что вы тратите деньги. Он отражает все ваши денежные средства (как прибыль, так и убытки) за определенный период. Ниже в качестве примера приведен бюджет фотографа на июль. Каждый раз, когда вы получаете прибыль или сталкиваетесь с расходами, вносите

ПОКУПКА ОБОРУДОВАНИЯ

Если вы пытаетесь обустроить свое рабочее место, или в вашем офисе не хватает кое-каких предметов мебели вроде чертежного стола или офисного стула, или вы ищете новый объектив для своей камеры, для начала проверьте местные доски объявлений (в интернете, прессе или на стене вашего дома). Все эти вещи не обязательно должны быть новыми. Но если вам важно, чтобы какое-то оборудование для вашего офиса имело гарантию, лучше не поспешить и купить новую модель.

эти данные в таблицу. В ней есть колонки для даты, названия операции, подробного описания, суммы (положительной или отрицательной) и нарастающего итога. Рассмотрим эту таблицу повнимательнее.

В начале месяца мы несем расходы: нужно оплатить счета за интернет и аренду. В описании

статьи расходов я постаралась указать разные виды сделок (счет, доход, расходы и т. д.), чтобы потом мне было легче перенести эту информацию в отчет о прибылях и убытках. В следующей колонке указана сумма дохода или расхода, а в последней — общая сумма на нашем счете после притока или оттока денежных средств.

ПРИБЫЛЬ И УБЫТКИ ЗА ИЮЛЬ

СТАРТОВАЯ СУММА: 1500 ДОЛЛ.

ДАТА	СТАТЬЯ	ОПИСАНИЕ	СУММА, ДОЛЛ.	ОСТАТОК, ДОЛЛ.
1 июля	Интернет	Счет провайдера	(50)	1450
1 июля	Аренда	Счет за аренду студии	(400)	1050
5 июля	Б. Джонс	Доход — заказ на фотосъемку	500	1550
10 июля	Электричество	Счет за электричество	(75)	1475
15 июля	Объектив	Расходы на новый объектив	(500)	975
15 июля	Свет	Расходы на установку нового освещения в студии	(300)	675
18 июля	А. Поулин	Доход — заказ на фотосъемку	350	1025
20 июля	Обед	Расходы на обед с клиентом	(60)	965
20 июля	М. Дарси	Доход — заказ на фотосъемку	600	1565
23 июля	Б. Джонс	Возмещение убытков за отмену заказа (минус депозит)	(250)	1315
27 июля	Реквизит	Расходы на депозит	(300)	1015
29 июля	Телефон	Счет за телефон	(100)	915
29 июля	Д. Кливер	Доход — заказ на фотосъемку	300	1215
ИТОГОВАЯ СУММА				1215

Первые две строки нашего бюджета — расходы на интернет и аренду. Далее, в июле, мы получили прибыль: некая Б. Джонс заказала фотосессию и заплатила за нее 500 долларов авансом. Неплохо. Далее следует еще один счет, за электричество. 15 июля мы купили новое оборудование для работы — объектив и софиты. 18 июля мы снова получаем прибыль, а 20-го числа несем расходы на обед с клиентом, который в итоге решает заказать у нас фотосессию и выдает нам 600 долларов аванса. К сожалению, еще через три дня Б. Джонс отменяет заказ. Но, согласно нашей политике работы с клиентами, если заказчик так поздно отказывается от фотосессии, мы возвращаем ему только половину суммы залога. Далее идут еще несколько статей расходов и заказ от Д. Кливера. Мы начали месяц с 1500 долларов, а заканчиваем с 1250. Неплохо, учитывая, что объектив и студийное освещение стоили нам 800 долларов и мы не собираемся покупать их каждый месяц.

Конечно, вы можете каждый день заходить на сайт своего банка и проверять баланс счета. Но с такой таблицей гораздо проще будет просмотреть все сделки за месяц.

ОБЩИЕ РАСХОДЫ

При составлении таблиц и бюджетов легко забыть о некоторых привычных вещах, которые вы обычно не замечаете. Но повторюсь: крайне важно учитывать каждую копейку, которую зарабатывает или тратит ваша компания.

Ниже приведен список расходов общего характера — материалов, услуг или платежей, с которых можно начать составление бюджета. Вы ведь пользуетесь ими? И как вы их учитываете? Разумеется, это не полный список, я не знаю деталей вашего бизнеса. И если какой-то из этих пунктов не относится к вам, не обращайтесь на него внимания или замените чем-то, характерным для вашей компании. Помните, что это приблизительный список.

ОБЩИЕ РАСХОДЫ

- Интернет
- Фотоаппарат
- Телефон
- Сайт
- Компьютер
- Дизайнер сайта
- ПО
- Платежи за хостинг
- Принтер
- Доменное имя
- Чернила
- Сканер
- Факс
- СМС
- Skype
- Аксессуары для фотоаппарата
- Электричество
- Лайтбокс
- Аренда
- Бухгалтер
- Ведение счетов
- Юрист
- Корпоративное страхование
- Страхование здоровья
- Местные лицензии
- Государственные лицензии
- Газ
- Пошлины за подачу заявлений
- Визитные карты
- Зарплата
- Открытки
- Налоги с зарплаты
- Налоги
- Листовки
- Другие рекламные материалы
- Производственные материалы
- Упаковочные материалы
- Марки и почтовые сборы
- Учеба
- Членство в профессиональных организациях
- Почтовые наклейки
- Командировки
- Ручки
- Печать
- Маркеры
- Канцтовары
- Устройство для штемпелевания почты
- Реклама
- Услуги графического дизайнера
- Услуги коуча
- Расходы на участие в выставках
- Терминал для кредитных карт
- Тент

ПРИБЫЛЬ И УБЫТКИ

Возможно, вы сомневаетесь: «Где я найду время, чтобы каждый месяц составлять, обновлять и анализировать финансовые ведомости?» Понимаю. Разумеется, вы можете не следить за своими деньгами, а просто плыть по течению. Многие так делают и при этом успешно ведут свой бизнес. Но если вы контролируете финансы, то знаете, какие товары хорошо продаются, а на какие упал спрос, на что уходят ваши деньги и как именно вы их тратите. Контроль над финансами позволяет вам увидеть закономерности, которые при правильном подходе помогут вам сделать свой бизнес более успешным.

ОБЗОР ПРИБЫЛЕЙ И УБЫТКОВ

Обзор прибылей и убытков помогает быстро ответить на вопрос «Как идут дела у моего бизнеса?».

Встречайте Минди. Она независимый музыкант и зарабатывает тем, что продает свои диски, альбомы и песни, ездит в туры по стране и торгует сувенирами для поклонников. Вот ее финансовая история.

Посмотрим, как у Минди шли дела в апреле этого года. В ее отчете о прибылях и убытках в левой колонке указаны все источники дохода (количество проданных компакт-дисков, загруженных песен и т. д.). В следующей колонке приводится значение прибыли по каждому из источников дохода. Она продала дисков на 140 долларов (аж 14 штук), платежи за загрузку отдельных песен составили 410 долларов, загрузка альбомов принесла ей еще 1120 долларов, 2700 долларов ей заплатили за концерты, а 290 долларов она получила за сувениры.

Возможно, вас удивляет последняя строчка отчета — «Интервью». И действительно, они же не приносят прибыли. Тогда что они здесь делают? Но это ваш отчет, и вы можете включать в него все что захотите. В данном случае Минди посчитала: интервью, которые она дала журналистам, были настолько важны, что их можно включить в раздел прибыли за месяц. Для нее интервью означают увеличение популярности, то есть, в конечном итоге, большее количество скачанных песен и альбомов. Надо сказать, что Минди неплохо разбирается в бизнесе, раз понимает это! Главное — не включать значения, не относящиеся к прибыли, в свои расчеты. Иначе в итоге вы получите неправильную сумму.

Колонка, озаглавленная «Бюджет», показывает прогнозируемую прибыль: то, что Минди рассчитывала получить в этом месяце. В следующей отражается разница между прогнозируемыми и фактическими суммами. Мы видим, насколько больше (или меньше) ожидаемого она получила за апрель. В последней колонке показано, насколько точным был ее прогноз (более 100% — очень хорошо, менее 100% — нужно постараться в следующий раз).

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ МИНДИ ЗА АПРЕЛЬ

СТАТЬЯ ДОХОДА	ФАКТИЧЕСКАЯ ПРИБЫЛЬ, ДОЛЛ.	БЮДЖЕТ, ДОЛЛ.	ОТКЛОНЕНИЕ ОТ БЮДЖЕТА, ДОЛЛ.	% ОТ БЮДЖЕТА
Кол-во проданных CD (по 10 долл.)	140	150	(10)	93
Кол-во скачанных песен (по 1 долл.)	410	300	110	137
Кол-во скачанных альбомов (по 10 долл.)	1120	1000	120	112
Кол-во концертов (по 300 долл.)	2700	3000	(300)	90
Кол-во проданных сувениров (по 10 долл.)	290	400	(110)	73
Кол-во интервью	3	5	(2)	60
ИТОГО ПРИБЫЛЬ	4660	4850	(190)	96

В таблице ниже показано состояние ее бизнеса в апреле прошлого года и его отличие от текущих данных. Мы можем узнать, заработала ли она в этом году больше или меньше.

Судя по всему, дела у Минди идут неплохо. Все источники дохода в этом году принесли ей большую прибыль, кроме разве что концертов, да и то разница составляет всего один.

ПРИБЫЛЬ ЗА АПРЕЛЬ В СРАВНЕНИИ С ПРЕДЫДУЩИМ ГОДОМ

СТАТЬЯ ДОХОДА	ПРОШЛЫЙ ГОД, ДОЛЛ.	РАЗНИЦА ПО СРАВНЕНИЮ С ТЕКУЩИМ ГОДОМ, ДОЛЛ.
Кол-во проданных CD (по 10 долл.)	90	50
Кол-во скачанных песен (по 1 долл.)	80	330
Кол-во скачанных альбомов (по 10 долл.)	200	920
Кол-во концертов (по 300 долл.)	3000	(300)
Кол-во проданных сувениров (по 10 долл.)	90	200
Кол-во интервью	1	2
ИТОГО ПРИБЫЛЬ	3460	1200

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ С НАЧАЛА ГОДА

Эта часть отчета о прибылях и убытках Минди показывает, как идут ее дела с начала текущего года по отчетную дату, то есть с января по апрель.

В этой части отчета меньше всего соответствует планам раздел «Количество концертов». Судя по всему, она дала на три концерта меньше, чем ожидала. За один концерт ей платят 300 долларов, так что ее прибыль на данный

момент составляет на 900 долларов меньше, чем она рассчитывала. С той же проблемой она сталкивается и в разделе «Количество проданных сувениров» — сумма здесь на 790 долларов меньше, чем в ее годовом бюджете. Возможно, на первый взгляд этот убыток кажется не таким крупным, как 900 долларов, потерянные из-за отмены концертов. Но задумайтесь: она пропустила всего три концерта, а сувениров не продалось аж 80 штук. Это значит, что люди не хотят покупать ее товары (например, майки с ее изображением) ни на выступлениях, ни на сайте.

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ МИНДИ С НАЧАЛА ГОДА (ЯНВАРЬ–АПРЕЛЬ)

СТАТЬЯ ДОХОДА	ФАКТИЧЕСКАЯ ПРИБЫЛЬ, ДОЛЛ.	БЮДЖЕТ, ДОЛЛ.	ОТКЛОНЕНИЕ ОТ БЮДЖЕТА, ДОЛЛ.	% ОТ БЮДЖЕТА
Кол-во проданных CD (по 10 долл.)	680	600	80	113
Кол-во скачанных песен (по 1 долл.)	1350	1200	150	113
Кол-во скачанных альбомов (по 10 долл.)	3980	4000	(20)	99
Кол-во концертов (по 300 долл.)	11 100	12 000	(900)	93
Кол-во проданных сувениров (по 10 долл.)	810	1600	(790)	51
Кол-во интервью	16	20	(4)	80
ИТОГО ПРИБЫЛЬ	17 920	19 400	(1480)	92

ОТЧЕТ ЗА ЯНВАРЬ–АПРЕЛЬ В СРАВНЕНИИ С ПРОШЛЫМ ГОДОМ

СТАТЬЯ ДОХОДА	ТЕКУЩИЙ ГОД, ДОЛЛ.	ПРОШЛЫЙ ГОД, ДОЛЛ.	РАЗНИЦА ПО СРАВНЕНИЮ С ПРОШЛЫМ ГОДОМ, ДОЛЛ.
Кол-во проданных CD (по 10 долл.)	680	400	280
Кол-во скачанных песен (по 1 долл.)	1350	900	450
Кол-во скачанных альбомов (по 10 долл.)	3980	3000	980
Кол-во концертов (по 300 долл.)	11 100	9000	2100
Кол-во проданных сувениров (по 10 долл.)	810	1200	(390)
Кол-во интервью	16	15	1
ИТОГО ПРИБЫЛЬ	17 920	14 500	3420

Посмотрим, нет ли тут тенденции, и сравним показатели Минди на отчетную дату с начала текущего и прошлого года. За тот же период (с января по апрель) в прошлом году Минди продала сувениров на 1200 долларов, а в этом — всего на 810 долларов. Ей стоит вспомнить прошлый год и проанализировать, что она делает не так. Возможно, она сняла с продажи то, что нравилось ее фанатам, или, наоборот, не добавила ничего нового, и людям надоели ее сувениры. В любом случае эта строка отчета заслуживает внимания.



ПОДРОБНЫЙ ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ ПО СТАТЬЯМ ДОХОДА

Продолжим разбирать пример Минди. Более подробно рассмотрим ее отчет о прибылях и убытках. Чтобы раздел не вышел слишком длинным, выберем только одну статью дохода. Да, она довольно специфическая и относится только к музыкальному бизнесу, но общие принципы можно применить к любой области деятельности. Поехали!

ЕЖЕМЕСЯЧНАЯ ПРИБЫЛЬ

Выясним, сколько дисков с каждым из своих альбомов Минди продала в апреле. Но для начала стоит уточнить, что каждый альбом был

ПРИБЫЛЬ ПО КОМПАКТ-ДИСКАМ ЗА АПРЕЛЬ

CD (по 10 долл.)	ПРИБЫЛЬ, долл.
Time to Drive	30
Birthdays Are Best	100
I Rule!	10
ИТОГО ПРИБЫЛЬ	140

выдержан в своем стиле. Первый диск назывался I Rule! и был записан в то время, когда Минди была еще подростком-бунтарем. Его стиль можно охарактеризовать как панк-металл. Второй свой альбом Birthdays Are Best она записала в счастливый и радостный период своей жизни, поэтому он состоит из бодрых поп-композиций. Самый последний ее диск под названием Time to Drive — куда более мрачный и философский. Он состоит из фолк-композиций и фортепьянных баллад. Итак, учитывая все эти факторы, посмотрим на числа.

В этом месяце на продаже своих дисков Минди заработала 140 долларов. Неплохо. Судя по всему, альбом Birthdays Are Best продается лучше всех, а вот I Rule! практически не привлекает покупателей.

Откроем ее бюджетную ведомость и посмотрим, какие альбомы и в каком количестве она планировала продать в апреле.

Минди не очень хорошо разбирается в бюджетировании, поэтому она записала в свою ведомость, что предполагает продать 20 дисков и заработать 200 долларов. Со временем, поработав со своим отчетом о прибылях и убытках, она будет лучше понимать, каких объемов продаж ей ожидать

ПРОГНОЗИРУЕМАЯ ПРИБЫЛЬ ОТ ПРОДАЖИ КОМПАКТ-ДИСКОВ ЗА АПРЕЛЬ

CD (по 10 долл.)	БЮДЖЕТ, долл.	ФАКТИЧЕСКАЯ ПРИБЫЛЬ, долл.	ОТЛИЧИЕ ОТ БЮДЖЕТА, долл.	% ОТ БЮДЖЕТА
Time to Drive	40	30	(10)	75
Birthdays Are Best	80	100	20	125
I Rule!	80	10	(70)	12,5
ИТОГО ПРИБЫЛЬ	200	140	(60)	70

с учетом результатов за последние месяцы или годы. Чем большим количеством данных она будет располагать, тем точнее сможет предсказывать будущее. Но и сейчас ее бюджетные показатели не очень плохи. Продать 20 дисков за месяц — отличная цель (особенно учитывая, что большую часть ее треков покупатели загружают из интернета), и со своим новым альбомом она почти ее добилась. Ей не хватило всего одного диска (10 долларов). Второй альбом превзошел ее ожидания и принес ей на 20 долларов больше, чем она планировала. Но, судя по всему, фанатам совсем не нравится ее первый альбом: она продала всего один диск, то есть на семь штук меньше, чем ей хотелось.

Колонка «Процент от бюджета» позволяет быстро понять, как идут дела. Если значение в какой-то

строке оказывается ниже 100%, значит, вы не достигли целевого объема продаж по этой статье в текущем месяце. Если оно равно 100%, значит, ваш прогноз был точен. Ну, а если оно превышает 100%, открывайте шампанское (в данном случае — самое дешевое), потому что вы справились с работой гораздо лучше, чем ожидали.

В целом можно сказать, что в апреле дела у Минди шли неплохо — она заработала 70% от бюджетной суммы прибыли. Почему не все 100%? Хороший вопрос, на который найдется много ответов. Возможно, в этом месяце у нее просто не пошли продажи. Или ее сайт вышел из строя и какое-то время не принимал заказы. Или она установила для себя слишком высокую планку.

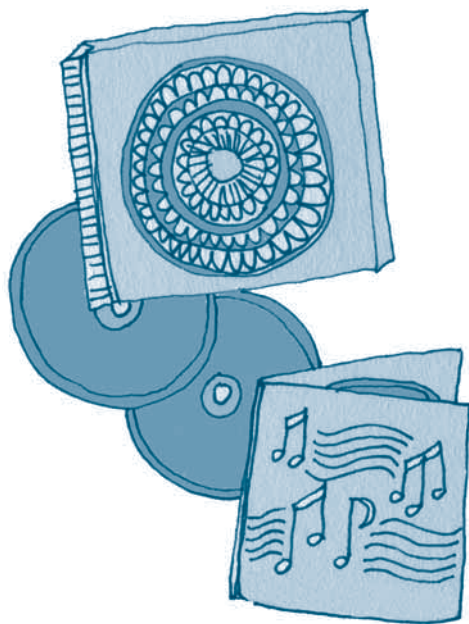
Бюджетирование — хитрая задача, но со временем она

становится все легче. Минди могла бы установить себе месячную норму продаж в 10 дисков, и тогда ей было бы легко уложиться в бюджет.

Но такие цифры были бы не очень реалистичными. Минди понимала, что может продать больше. С другой стороны, если бы она вознамерилась продавать по 100 дисков в месяц, ее ждало бы разочарование. В таблице ниже показано, как бы в таком случае выглядел ее отчет о прибылях и убытках.

Ох! Очень печальная картина. Конечно, все любят строить воздушные замки («А в этом месяце я продам миллион дисков!»), но с реальными цифрами приятнее работать. Если вам никак не удастся получить целевой объем прибыли, не отчаивайтесь, а немного уменьшите суммы в своем бюджете. В самом начале работы вы почти наверняка не сможете

соответствовать бюджетным показателям, но чем больше реальных данных о своем бизнесе вы получите, тем точнее сможете прогнозировать свои продажи.



ПРОГНОЗИРУЕМАЯ ПРИБЫЛЬ ОТ ПРОДАЖИ КОМПАКТ-ДИСКОВ (100 В МЕСЯЦ) ЗА АПРЕЛЬ

CD (по 10 долл.)	ФАКТИЧЕСКАЯ ПРИБЫЛЬ, долл.	БЮДЖЕТ, долл.	ОТЛИЧИЕ ОТ БЮДЖЕТА, долл.	% ОТ БЮДЖЕТА
Time to Drive	30	1000	(970)	3
Birthdays Are Best	100	1000	(900)	10
I Rule!	10	1000	(990)	1
ИТОГО ПРИБЫЛЬ	140	3000	(2860)	4,6

ПОКАЗАТЕЛИ ПРИБЫЛИ С НАЧАЛА ГОДА

Перейдем к прибыли, которую Минди получила от продажи своих дисков с начала года. Прибыль с начала года — это общая сумма прибыли, которую вы заработали за свою деятельность с января текущего года. В случае с Минди мы анализируем ее апрельский отчет. Значит, нас интересует общая прибыль с января по конец апреля.

В своем бюджете Минди указала прогнозируемый объем продаж в размере 20 дисков в месяц (с начала года она должна была заработать 800 долларов). Но на практике все выглядит иначе. Альбом *Time to Drive* продается средне, и пока что его показатели соответствуют только 62% бюджета. Но посмотрите на диск *Birthdays Are Best*! Судя по значениям прибыли

с начала года, диски расходятся как горячие пирожки, а фактический объем продаж составляет 200% от прогнозируемого. Ну, а альбом *I Rule!* плетется в хвосте, собрав всего 16% от бюджетных показателей.

Итак, прибыль Минди с начала года составляет 790 долларов, а плановая прибыль — 800 долларов. Она отстает от прогноза всего на 10 долларов, то есть на один диск. Неплохо.

На месте Минди я бы задумалась, почему *Birthdays Are Best* так популярен у покупателей. «Погодите-ка! — скажете вы. — Разве не лучше разобраться, почему остальные два альбома продаются хуже?» Можно и так, но мне кажется, что сосредоточиться на положительных аспектах гораздо проще и продуктивнее. Конечно, можно попытаться

ПРИБЫЛЬ ОТ ПРОДАЖИ ДИСКОВ С НАЧАЛА ГОДА (ЯНВАРЬ–АПРЕЛЬ)

CD (по 10 долл.)	ФАКТИЧЕСКАЯ ПРИБЫЛЬ, долл.	БЮДЖЕТ, долл.	ОТЛИЧИЕ ОТ БЮДЖЕТА, долл.	% ОТ БЮДЖЕТА
Time to Drive	100	160	(60)	62
Birthdays Are Best	640	320	320	200
I Rule!	50	320	(270)	16
ИТОГО ПРИБЫЛЬ	790	800	(30)	98

выяснить, чем слушателям не угодили два других альбома. Возможно, им не нравится дизайн обложки. Возможно, все песни звучат так, как будто кто-то 20 минут подряд колотит битой по мячу. Возможно, Минди приложила больше усилий для продвижения альбома Birthdays, чем двух других. Возможно, им нужно больше внимания, и тогда они начнут продаваться лучше. А возможно, Birthdays просто больше нравится людям. Учитывая, что Минди не располагает бесконечным количеством времени, я бы на ее месте сосредоточилась на том, что хорошо продается.

Что делает Birthdays Are Best бестселлером? Вероятно, слушателям больше нравится веселая и бодрая музыка. Минди стоит вспомнить о маркетинге. Возможно, она сняла очень популярный клип или дала интервью крупной газете, журналу или блогу. Возможно, какой-то модный исполнитель написал твит о том, как слушает этот альбом. Как бы то ни было, отчет о прибылях и убытках дал Минди много полезной информации. Что делать с этой информацией, зависит от нее самой. Лучше всего разобраться, какие альбомы продаются успешнее других и почему.

На основе этих данных она может определить музыкальное направление, в котором хочет работать и развиваться. В крайнем случае Минди может попытаться найти золотую середину между I Rule! и Birthdays Are Best, чтобы одновременно делать то, что ей нравится, и добиваться максимально возможного успеха.

То же касается и любого творческого бизнеса, включая ваш. Вы фотографируете? Вяжете? Делаете украшения? Пишете рассказы? Составив подробный отчет о прибылях и убытках, вы сможете определить, какие продукты вашего производства продаются плохо, а какие приносят вам крупный доход.

Возможно, у вас есть общее представление о состоянии ваших продаж, но такой отчет даст вам точные данные. На их основании вы сможете принимать сознательные решения о том, в каком направлении развивать свой бизнес. Отбросьте то, что тянет вас назад, и проанализируйте причины успеха своих самых популярных товаров.

ДЕНЬГИ И КАК ИХ ДОСТАТЬ

Мы уже поговорили о деньгах, которые у вас есть. Перейдем к тем, которых у вас нет, но которые вам очень нужны. Если вы хотите взять кредит для открытия бизнеса, у вас есть несколько вариантов: банки, гранты, члены семьи, бизнес-ангелы или общественность. Определившись, к кому вы хотите обратиться, выясните все их требования. Разным людям и организациям может потребоваться от вас разная информация.

БАНКОВСКИЕ ЗАЙМЫ

Начнем с банков, потому что сегодня они самый распространенный источник финансирования бизнеса. Работать с ними довольно просто. Я не говорю, что любому легко получить у них кредит, но само общение происходит по несложной схеме. Банки готовы выдать вам денежный заем и выставят очень четкие требования.

Для начала договоритесь о встрече с сотрудником кредитного отделения в банке, где открыт счет вашей компании. На встречу нужно приходиться подготовленным, точно зная, чего вы хотите. Вам нужен кредит на покупку нового оборудования, например духовки для выпечки или промышленных швейных машин? Или грядет ремонт в офисе? Или вы

подаете заявку на кредитную линию для покупки всего необходимого вашему бизнесу в течение следующих двух лет? Вы должны очень четко описать, почему вам нужны деньги и на что вы собираетесь их потратить. Будьте готовы рассказать о своем бизнесе и ответить на все вопросы банковского сотрудника. Убедитесь, что вы можете уверенно рассказать о том, чем занимаетесь.

Принесите с собой список вопросов, касающихся вашей кредитной заявки. В частности, спросите, сколько времени займет ее рассмотрение, потому что сроки выдачи кредита могут варьировать в зависимости от банка. После этой встречи вы должны знать абсолютно все факторы, на которые обратит внимание банк, когда придет время принимать решение о выдаче вам кредита.

НА КАКОЙ БАНК ЛУЧШЕ ПОСТАВИТЬ?

Не знаете, в каком банке лучше всего открыть корпоративный счет или попросить кредит? Если у вас не налажены деловые отношения ни с одним банком, обратитесь в местное отделение службы по делам малого бизнеса и спросите, какие местные кредитные организации охотно ссужают деньги малым компаниям. Большинство таких служб имеют контакты хотя бы нескольких банков и кредиторов и направят вас к ним.

Вы даже можете попросить у сотрудника банка форму кредитной заявки, чтобы просмотреть вопросы, на которые вам придется ответить. Спросите у сотрудника, не работает ли банк с какими-то местными организациями, занимающимися кредитованием малого бизнеса. Когда вы соберете всю необходимую информацию, начинайте работать над своей кредитной заявкой.

ГРАНТЫ

Существует множество грантов на самые разные цели. Вы можете поискать информацию о местных, региональных или национальных грантах в библиотеке или в интернете. Чтобы подать заявление на грант, выберите программу, которая лучше всего соответствует вашим потребностям, и отправьте организаторам заявку. Обычно к форме заявки прилагается

инструкция, в которой четко описывается все, чего от вас ожидают. Если вам все же выдают грант, то деньги обычно поступают с условием, что вы закончите проект в установленные сроки или используете полученные средства на определенные цели. Перед тем как принимать деньги (или даже подавать на них заявку), убедитесь, что вы соответствуете всем предъявляемым требованиям. Конкуренция за гранты очень высока, и, если вы выигрываете, это значит, что проигрывает кто-то другой. Поэтому так важно быть уверенным, что грант вам подходит. Кроме того, чтобы подать заявку на грант, нужно приложить много усилий. Если вы не согласны с условиями выдачи гранта, даже не начинайте заполнять заявочную форму.

Гранты особенно хороши в качестве источника финансирования для людей искусства: от живописцев и дизайнеров до фотографов и писателей. Если вы работаете

ОТ ТВОРЧЕСКОЙ ГРУППЫ: ЭЛИСОН ЛИ

Слушайте свою интуицию и здраво оценивайте свое финансовое положение. Цифрами можно жонглировать как угодно, но они никогда не врут.

СОСТАВЛЕНИЕ ЗАЯВОК НА ПОЛУЧЕНИЕ ГРАНТА

Составить заявку на получение гранта — нелегкая задача, но вам могут помочь профессионалы. Есть люди, которые специализируются на составлении таких заявок для некоммерческих организаций, и частенько они не против подзаработать частными заказами. Проверьте в интернете, нет ли поблизости людей, оказывающих подобные услуги. Если вы не найдете нужного человека, опубликуйте объявление о его поиске. Большинство составителей заявок требуют за свои услуги определенный процент от полученной суммы гранта. Вы можете пообщаться и определить цену, которая устроит вас обоих. Кроме того, можно предложить составителю заявки бартер, то есть ваши услуги в обмен на его работу. Вполне возможно, что он будет не против получить за свою заявку картину или продукт ручной работы! В любом случае расходы на профессиональное составление заявки будут оправданы.

с крупными формами, например отливаете бронзовые скульптуры или расписываете стены зданий, заявка на грант — отличный шанс не только получить деньги, но и привлечь к себе внимание.

БИЗНЕС-АНГЕЛЫ

Бизнес-ангелы — группы людей (а иногда и отдельные люди), которые вкладывают деньги в поддержку бизнес-идей. Многие инвесторы такого типа работают с крупными суммами, но сегодня

все более популярными становятся небольшие капиталовложения. Многие бизнес-ангелы предпочитают поддерживать местных предпринимателей.

Такие группы (или одиночные инвесторы) могут действовать по-разному. Убедитесь, что бизнес-ангел, к которому вы обращаетесь, подходит как вам, так и вашему бизнесу. Иногда инвесторы предлагают выплатить сумму займа наличными, а иногда требуют для себя долю в вашей компании, чтобы их инвестиции окупились за счет вашей прибыли.



ТВОРЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ КАК ВЫ НАШЛИ ДЕНЬГИ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ОТКРЫТЬ СВОЕ ДЕЛО?

Финансирование своего бизнеса — важная задача. Для начала любого предприятия требуются деньги, пусть даже вам нужно всего лишь обновить программы на компьютере или купить первый кусок глины для своего гончарного круга. Есть множество вещей, на которые вам могут потребоваться деньги, и множество способов их достать. Ваше врожденное умение творчески мыслить поможет вам в этом. Используйте каждую возможность и не упускайте ни единого шанса. Вот как некоторые члены творческой группы финансировали бизнес своей мечты.

«Я создала свое дело в 23 года, после своей первой художественной выставки. Она была очень

успешной и открыла мне глаза. Я поняла, что могу зарабатывать себе на жизнь как художник. Я всегда умела экономить, поэтому мне удалось прожить на свои сбережения, пока я готовилась к своей первой выставке (я бросила работу официанткой и посвятила все свое время живописи). Ну, а потом все завертелось. Я участвовала во все большем количестве выставок и сразу имела большой успех, так что каждая выставка окупалась. К тому же в 23 года мне еще не было на что тратить деньги!»

ДЖЕССИКА СВИФТ

«Я всегда откладывала деньги на черный день, и, когда пришло время открывать собственный бизнес, я поняла, что этот день наступил. Что ж, это была достойная цель для моих сбережений».

ДЖЕССИ ОЛСОН

«Мне не нравится быть в долгах, но, к счастью, чтобы открыть мое дело, понадобилось совсем немного денег — только на расходные материалы и блог. Когда мои товары начали продаваться, я смогла заплатить за профессиональный дизайн сайта и купить себе хороший

принтер, но в самом начале расходов все равно было очень мало. Сейчас у меня есть собственная студия и оборудование, но начинала я с того, что обменивала, одалживала или творчески использовала то, что было в моем распоряжении».

ДЖОЛИ ГИЛЬБО

«Сначала я работала на полную ставку, потом на полставки, а потом в какой-то момент начала достаточно зарабатывать, чтобы переключиться на искусство и стать полноценным художником».

ЛИЗА КОНГДОН

«Я подала заявки на все стипендии от колледжей, на которые смогла, выбрала вуз, который был готов платить мне больше всего, окончила его без долгов и сохранила каждый пенни, чтобы инвестировать в свой бизнес. Моя компания развивалась медленно, и это позволило мне эффективно управлять своими расходами. Я не нанимала работников до тех пор, пока это не стало необходимо. Мне кажется, у меня есть иррациональный страх перед кредитами и инвесторами. Я ненавижу быть кому-то должной».

МЕГАН ХАНТ

«Мой бизнес связан с оказанием услуг, и у меня не было традиционных первичных расходов на аренду офиса, покупку материалов и т. д. Я просто полгода работала в обычной конторе с 9 до 5 и откладывала деньги, чтобы, когда я открою собственное дело, мне было что есть, даже если клиенты не пойдут ко мне сразу. Перед открытием я оплатила семинар из 12 занятий у знаменитого бизнес-коуча Мишель Уорд. Я хотела, чтобы она направила меня, успокоила, дала мне уверенность и поддержку — в конце концов, увольняться в разгар экономического кризиса не так уж легко! Но Мишель — настоящая звезда своего дела, и я всегда буду ей благодарна. Кроме того, я вложила около 2500 долларов в профессиональный дизайн своего сайта и блога. Это помогло мне расширить свое присутствие в сети и привлечь больше клиентов».

АЛЕКСАНДРА ФРАНЗЕН

«Чтобы начать свой сегодняшний бизнес — я работаю онлайн и из любой точки мира, — мне пришлось зарабатывать консультациями, которые я давала клиентам неофициально. Параллельно

с этим я закрывала свое первое предприятие (розничный магазин). Я чувствую, что мне очень повезло и я правильно все организовала, раз мой текущий бизнес не требует больших расходов».

ЭББИ КЕРР

«Я финансировала свой бизнес из зарплаты мужа, но брала только минимальную (честное слово, минимальную) сумму, да и то в течение всего пары месяцев. Кроме того, кое-какие расходы я записала на счет собственной кредитной карты. Я взяла в местном кредитном объединении заем на покупку уже существующей компании, и ее прибыль с лихвой покрывала ежемесячные платежи и проценты по кредиту».

ТАРА ДЖЕНТАЙЛ

«Моя компания Giant Dwarf началась со свитера, аккуратно сложенного на полке в моем шкафу. Я сделала из него свою первую вязаную шапочку для себя — и тут же ее продала. В то время у меня была другая работа, и я тратила заработанные на ней деньги на материалы до тех пор, пока мне не удалось накопить стартовую сумму из прибыли

за проданные шляпки. Я не хотела брать кредит для малого бизнеса, поэтому мне нужно было распределять свои деньги с умом».

СЬЮ ЭГГЕН

«В первые пару лет управления собственным бизнесом я выкручивалась как могла. Я приезжала на выставки, продавала свои товары, а затем вкладывала деньги в бизнес. Но в конце 2008 года я решила посетить большую торговую ярмарку, а денег на то, чтобы сделать это самостоятельно, у меня не нашлось. Поэтому я открыла кредитную линию в местном банке. Вместе с коммерческой кредитной картой она помогла мне удержаться на плаву в 2009 году, когда дела были совсем плохи. Сейчас я стараюсь снова добиться того, чтобы мой бизнес окупался».

МЕГАН ОМАН

«Я работала на полную ставку, а собственный бизнес строила постепенно, по вечерам и выходным. Через какое-то время я перешла на полставки, а потом и вовсе уволилась, как только начала получать стабильный ежемесячный доход от своего бизнеса».

КЕЛЛИ РОБЕРТС

КРАУДФАНДИНГ

Незадолго до того, как я собралась написать эту книгу, в области финансирования коммерческих предприятий и творческих идей появилась новая тенденция — краудфандинг. Сегодня любой может воспользоваться сайтами вроде Kickstarter или Indiegogo, на которых пользователей просят пожертвовать денег на проект без гарантии возврата. Никогда еще сбор денег для реализации ваших огромных планов не был такой легкой задачей!

Я большой фанат краудфандинга, и, если бы мне понадобилось найти денег для финансирования своего проекта или покупки нового оборудования, записи нового альбома или прохождения курса, который мог бы полностью изменить мою жизнь, я бы точно его попробовала. Суть в том, что вы просите хороших людей со всего мира помочь вам воплотить свою мечту. Вы рассказываете им, что хотите сделать и почему это важно не только для вас, но и для местного сообщества, а то и для всего мира, а затем предлагаете поддержать вас материально.



ДЖЕССИКА СВИФТ О КРАУДФАНДИНГЕ

Весной 2011 года я решила открыть проект на Kickstarter, чтобы собрать деньги для создания новой коллекции обуви — разноцветных резиновых сапог с тайными посланиями внутри. До того мы с моим партнером — производителем обуви потратили несколько месяцев, чтобы найти фабрику, которая взялась бы за мой заказ, рассчитать стоимость производства и дизайнерской работы. Проблема была только в одном: на моем банковском счету не было 18 тысяч долларов, которые были необходимы для начала производства.

Тогда-то я и решила попробовать Kickstarter. Он оказался мне прекрасным способом не только получить деньги, но и рассказать большему количеству людей о своей

работе и вдохновить их. Каждый участник проекта получал в подарок пару дизайнерских сапог! [Призы и награды — важный элемент краудфандинга. Людям, которые дают вам деньги на реализацию проекта, будет приятно получить что-то взамен, и чем больше они жертвуют, тем лучше должна быть награда!] Я изготовлю первую партию сапог и отправлю их спонсорам. Еще до того, как начнутся продажи, сотни моих изделий уже будут «гулять» по улицам всего мира. Идеальное решение!

Начать проект было легко. Я отправила администрации сайта свое предложение, его приняли в тот же день, и я начала работу. Один из друзей помог мне записать ролик, в котором я объясняла суть своего проекта. Я создала несколько образцов сапог со своими узорами, чтобы показать зрителям, как будет выглядеть готовый продукт. Кроме того, я разработала дизайн кнопок, которые люди могли вставлять на собственные сайты или в блоги, чтобы помочь мне распространить информацию о моем проекте.

После этого я определила, какие призы я раздам участникам, — и можно было начинать!

Когда я нажимала кнопку «Опубликовать проект», мне было одновременно страшно и волнительно. В голове вилось множество мыслей: «Что если я не соберу достаточно денег? Что если людям не понравится моя идея? Что если кто-нибудь решит скопировать меня и выпустит свои сапоги раньше, чем я?» Но я преодолела все сомнения и запустила проект. И слава богу! Я набрала нужную сумму всего за две недели. Невероятно.

Я распространяла информацию о своем проекте в Twitter и Facebook и просила читателей делать то же. Кроме того, я писала о нем на своем сайте и в блоге. Я считаю, что успех моего проекта — во многом заслуга соцсетей. Людям понравилась моя идея, и мы вместе воплотили ее в жизнь. Я буду вечно благодарна тем, кто мне помогал!

СЕМЬЯ И ДРУЗЬЯ

Иногда кажется, что занять деньги у родственников или друзей — единственная и лучшая идея. Но я настоятельно советую вам не делать этого, если у вас есть хоть один другой вариант.

Во-первых, творческий бизнес — очень личное дело. Творческое самовыражение не подчиняется никаким правилам или формулам. Творческие люди зачастую открывают собственный бизнес потому, что чувствуют к этому призвание. Как будто волшебный голос изнутри приказывает им создавать, делиться идеями и своим видением мира с окружающими. Таких людей обычно не интересуют деньги, а свое дело они открывают не только для того, чтобы поправить состояние своего банковского счета (хотя, конечно, это бы никому не помешало). Если вы вкладываете в бизнес свое сердце, всю душу, все свои деньги, мечты и надежды, когда ваше счастье зависит от успеха вашего предприятия, лучше всего, чтобы близкие люди не были включены в это уравнение.

Это не анонимные источники финансирования, а живые люди, которые заботятся о вас и любят вас больше всех на свете. Они желают вам только счастья и успеха. Но, принимая от них деньги, помните: к чеку прилагаются их советы и критические замечания.

Если вы вдруг решите изменить направление работы или перестанете использовать дорогое оборудование, на которое одалживали деньги у родных, на ближайшем же семейном торжестве придется объясниться. А вот ваш банк никогда не узнает, что на дорогой старинной типографской машине уже некоторое время копится пыль.

Если же, проанализировав динамику своих личных взаимоотношений, вы не передумали занимать деньги у близких, действуйте максимально профессионально. Подойдя к делу серьезно и официально, вы зададите нужный тон этому аспекту ваших отношений.

Дайте своему кредитору просмотреть ваш бизнес-план, который убедит его в следующем:

- Вы — эксперт в своем деле.
- Вы — профессиональный бизнесмен.
- Вы хороший и надежный кандидат для вложения капитала.
- Вы очень серьезно относитесь к своему бизнесу.

Объясните свою просьбу и опишите ожидания максимально прямо и четко. Относитесь к вашим новым отношениям добросовестно и будьте честны с кредитором, особенно в том, что касается сроков возврата займа и процентных ставок. Внимательно выслушайте все его пожелания и мысли, ответьте

на его вопросы и убедитесь, что вы тоже проявили все интересующие вас моменты. Сделайте все возможное, чтобы укрепить в этом человеке веру в вас и вашу способность разумно распоряжаться деньгами. Относитесь к инвестициям с максимальным уважением.

Если знакомый ссужает вам деньги для продвижения вашего бизнеса, это объясняется не вашим потрясающим талантом или невероятными умениями. Скорее всего, он просто верит в вас и ваши мечты и хочет, чтобы вы были успешны и счастливы. Да и вашими талантами и умениями он тоже наверняка восхищается...

ОТ ЩЕДРОТ

Если кто-то из ваших знакомых предлагает вам кредит на крупную сумму, лучше всего привлечь к сделке юриста. Он поможет вам составить документы, четко отражающие ожидания кредитора и ваши обязанности. Разумеется, юридические услуги стоят недешево, но зато и вы, и ваш бизнес будете на 100% защищены. Кроме того, кредитора наверняка впечатлит серьезность ваших намерений! Если вы не хотите привлекать представителей закона, постарайтесь сами составить документы, определяющие ваши обязательства и график выплат. Все должно быть зафиксировано в письменной форме. Когда дело доходит до денег, особенно крупных сумм, нельзя ограничиваться честным словом.

ФИНАНСИРОВАНИЕ БИЗНЕСА С ПОМОЩЬЮ ЛИЧНОЙ КРЕДИТНОЙ КАРТЫ

Все мы это делали и наверняка когда-нибудь сделаем еще раз. Каждый из нас хоть раз да выбирал весь лимит по кредитке, чтобы погасить деловые расходы. Возможно, вам нужно было что-то срочно купить или вы забыли о существовании альтернативных методов. Но, скорее всего, это случилось потому, что кредитка осталась последним вариантом.

Использовать кредитные карты для оплаты ежемесячных или еженедельных счетов рискованно, этого по возможности стоит избегать.

Вы же знаете, как постепенно накапливаются расходы на них. С затратами на бизнес происходит то же. А если вы потратите весь кредит на нужды компании, вам не хватит денег на личные покупки.

Разумеется, все мы слышали много чудесных историй успеха, которого люди достигали исключительно с помощью кредиток. Я не говорю, что это невозможно. Я говорю, что это рискованно.

Но если другого выхода нет, вот несколько полезных советов по использованию кредитных карт:

Знайте, сколько стоит пользование картой. Как долго она действует? Какие проценты начисляются на кредит? Попробуйте договориться со своей кредитной организацией о более низкой ставке. Если вы уже давно пользуетесь кредитной картой, вовремя

ОТ ТВОРЧЕСКОЙ ГРУППЫ: МЕГАН ОМАН

О чем я действительно жалею, так это о том, что я так поздно начала откладывать деньги. Когда у меня появился запас, то я перестала чувствовать такой сильный стресс. Теперь я лучше переношу спады и подъемы в бизнесе.

оплачиваете счета или каждый месяц кладете на карту немного больше, чем нужно, свяжитесь со своей компанией и скажите, что хотели бы платить меньшие проценты. Если они смогут, то снизят для вас ставку. Очень важно знать самую низкую ставку из всех ваших кредитных карт. Очень часто кредиторы интересуются такой информацией о своих конкурентах, и грамотный ответ пойдет вам только на пользу.

Уточните, что вам полагается за своевременную оплату счетов. Возможно, вы зарабатываете на этом очки или самолетные мили, которые в итоге помогут вам

дешевле путешествовать по стране и посещать различные выставки? Если это так, то используйте кредитную карту с максимальной выгодой для своего бизнеса.

По возможности не снимайте деньги с карточки. Процентная ставка и штрафы за несвоевременную оплату счетов в таком случае могут быть куда выше обычных. Если вам все-таки необходимо это сделать, узнайте процентную ставку за снятие наличных и подсчитайте, сколько вам придется заплатить за эту операцию. Возможно, получившаяся сумма вас удивит или убедит найти другой вариант платежа.

ОТ ТВОРЧЕСКОЙ ГРУППЫ: ДЭБ ТОМПСОН

В начале своего бизнеса я решила закупить все необходимые товары и оборудование, а также покрыть другие расходы при помощи кредитки. Это была БОЛЬШАЯ ошибка. Когда я получила счет, у меня оказалось недостаточно средств, чтобы сразу его оплатить. Долг стал накапливаться. Сейчас я стараюсь использовать только дебетовые карточки. Да, это иногда неудобно, но зато я точно представляю себе состояние моих финансов.

Узнайте, можно ли продлить гарантию при помощи кредитной карты. Если при покупке дорогостоящих товаров (например, компьютеров) вашей кредитной картой на них устанавливается расширенная гарантия, то, возможно, использовать ее будет выгодно для вашего бизнеса. Прежде чем что-то покупать, убедитесь, что вы полностью понимаете гарантийные условия.

ДРУГОЙ СПОСОБ

Неважно, в каком состоянии находятся ваши финансы. У вас все получится. Многие начинали с нуля и добились огромного успеха, и ничто не мешает вашему бизнесу пойти тем же путем. Если вас расстраивает нехватка денег, отвлекитесь на некоторое время от мыслей о бюджете и сосредоточьтесь на тех аспектах своего бизнеса, в которых финансы не играют роли. Пересмотрите маркетинговый план,

организуя материалы, испытайте новые стратегии работы с социальными сетями.

Помните, что ваши самые ценные способности не имеют отношения к деньгам. Ваше творчество, умение мечтать и создавать собственное будущее не связаны с балансом вашего банковского счета. Главное — реализовать все свои навыки, выделить себе место и время на выполнение работы. Заботьтесь о себе. Отдыхайте как эмоционально, так и физически, когда вам хочется. Если наступят тяжелые дни, вы можете рассчитывать на помощь коллег. Ну, а если все будет получаться, то радуйтесь своим достижениям и гордитесь ими. И всегда помните, что вы потрясающий человек.

Сосредоточьтесь на том, какую эмоциональную отдачу от своего бизнеса вы хотите получать, а остальное сложится само собой. У вас есть то, чего не купишь за деньги.

ВСЕ ЛЕГАЛЬНО

Имея свой бизнес, нужно уделять внимание всем аспектам, в том числе юридическим. Организация бизнеса с точки зрения закона очень важна. Если у вас розничный магазин, то вам необходима страховка. Если вы производите продукты питания или косметику, она тоже не повредит. Застраховать свой бизнес имеет смысл, чем бы вы ни занимались.

Если вам надо подписать договор об аренде, имеет смысл попросить адвоката проконтролировать заключение сделки. То же касается и случаев, когда вам необходимо подписать договор и у вас нет опытного агента. Юридические вопросы далеко не всегда требуют участия адвокатов. Однако почти любые действия юридического характера сопряжены с определенными расходами. Увы.

ЧТО У ВАС ЗА БИЗНЕС?

Малые компании подразделяются на три категории: индивидуальные предприниматели, простые товарищества и общества с ограниченной ответственностью (ООО), причем в каждой есть свои подкатегории. Это значит, что у вас есть много альтернатив при выборе типа будущего бизнеса. У каждого из них свои плюсы и минусы, поэтому вам придется задуматься о том, чем же именно вы занимаетесь и чего хотите. Это важный шаг. Вы можете передумать в любой момент, но тщательно проанализируйте, какая форма бизнеса будет для вас лучшей. Если вы планируете продавать что-то под любым именем, кроме собственного, обязательно

свяжитесь с местными властями и узнайте, как вам зарегистрировать торговое название. Это исключит вероятность того, что вы воспользуетесь чужим именем или кто-то другой воспользуется вашим. Между прочим, юридическую декларацию следует составить одновременно с бизнес-планом. И необходимо подшить всю связанную с этим документацию. Кстати говоря, если вам будет необходимо ежегодно обновлять бизнес-лицензию, не забудьте включить в свой бюджет связанные с этим расходы!

Теперь рассмотрим три основных типа бизнеса, из которых вам предстоит выбирать.

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

Индивидуальный предприниматель — предприниматель без образования юридического лица. Вы можете стать им, если обходитесь без наемных работников, работаете удаленно или по договору либо занимаетесь ремеслом. Такой бизнес начать легче всего. Достаточно объявить себя индивидуальным предпринимателем и затем подавать в налоговую инспекцию декларацию о своих

доходах. Индивидуальный предприниматель несет полную ответственность за все свои действия. И если возникнут проблемы юридического характера, например кто-то заболел или получил травму из-за использования проданного вами товара, вся ответственность ляжет на вас. Пострадавшая сторона может подать в суд лично на вас, если захочет. Также, взяв ссуду на развитие своего бизнеса, вы будете лично обязаны ее выплатить.

ТОВАРИЩЕСТВО

Итак, вы с лучшим другом решили открыть общее дело. Подумайте о товариществе. Это потребует большей бумажной волокиты

и большего количества юридических формальностей, но окупится, если в итоге один из вас решит выкупить долю другого или выйти из бизнеса. Как и в любых отношениях, необходимо установить четкие границы, и поэтому нужно четко прописать все активы, которые вы со своим партнером вносите в новый бизнес.

Значит, вам нужно решить, кто за что отвечает, кто сколько вкладывает и какую часть прибыли получает; необходимо четко разграничить роли, обязанности и прочие детали вашего бизнеса. Это важно потому, что, как и в случае с индивидуальным предпринимательством, закон не отделяет вас лично от вашего бизнеса, оформленного

ЗНАЙТЕ МЕСТНЫЕ ЗАКОНЫ

Книги о бизнесе вроде этой читают люди со всего света. Это, конечно, хорошо для таких писателей, как я. Но должна сразу предупредить, что я американка и потому лучше всего разбираюсь в том, что происходит в США. Законы и правила в вашей стране могут отличаться от тех, которые я описываю в этой книге, поэтому я настоятельно рекомендую вам ознакомиться с правилами, нормативами и законами своей страны. В США законодательство может быть разным не только в разных штатах, но и в разных городах! И вы должны знать, чего требует закон в вашем регионе.

как товарищество, поэтому все партнеры могут быть привлечены к юридической ответственности, если что-то пойдет не так.

ОБЩЕСТВА С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

ООО может принадлежать одному человеку или группе людей. Главное преимущество ООО в том, что вы юридически отделены от своего бизнеса. В случае возникновения

проблем иск можно будет подать только против вашего бизнеса, но не вас лично. Вы не освобождаетесь от ответственности полностью (поэтому это и называют обществом с *ограниченной* ответственностью), но несете только финансовую ответственность. Что касается налогов, то вы можете платить их либо как индивидуальный предприниматель, либо как товарищество. Объявив себя ООО, будьте готовы к оформлению множества документов на федеральном и региональном уровнях, а также к уплате пошлин. В некоторых штатах США создать

ОБРАЗОВАНИЕ ТОВАРИЩЕСТВ

Мы все не раз с этим сталкивались. Мы встречаем человека со схожим образом мыслей в интернете или на концерте и немедленно хотим начать совместный проект. Например, вам захочется создать совместный интернет-проект или вместе написать книгу. Или рисунки вашего потенциального партнера вдохновили вас на совместное создание линейки бумажных изделий. Очень хорошо, если однажды вы окажетесь в подобной ситуации! Я верю в товарищества и просто обожаю старое доброе сотрудничество.

Но в ваших интересах и интересах партнера заранее решить все вопросы юридического характера. Даже если вы полны благих намерений, поклялись в верности до гроба и активно переписываетесь в Twitter, что-то может пойти не так. Поэтому сразу же озаботьтесь соблюдением всех юридических формальностей.

ООО невозможно. Изучите местное законодательство.

СОВМЕСТНЫЙ БИЗНЕС С БЛИЗКИМИ ЛЮДЬМИ

Может, ваш бизнес мечты предполагает работу рука об руку с супругом или лучшим другом. Тогда убедитесь, что ваши желания полностью совпадают. Для этого подробно распишите, чем именно каждый из вас будет заниматься. Четкая договоренность о том, кто, что и когда делает, не только важна

для успешности бизнеса, но и позволит снизить уровень стресса для каждого. Честность будет вашим главным бизнес-активом, и вам придется максимально уважительно относиться не только к совместному предприятию, но и к вашим личным взаимоотношениям. Если вы с приятелем решили начать совместный бизнес, необходимо заключить партнерское соглашение — особенно если хотя бы один из вас вкладывает в этот бизнес личные деньги. Всем нам приходилось слышать грустные и ужасные истории о двух ближайших друзьях, поссорившихся из-за бизнеса.

ОТ ТВОРЧЕСКОЙ ГРУППЫ: ХИЗЕР БЭЙЛИ

Не торопитесь и организуйте свой бизнес как надо. Оформите юридическое лицо, получите лицензии на работу и перепродажу, подайте заявку на регистрацию торгового названия, зарегистрируйте все торговые марки и займитесь получением патентов. Заранее подготовьтесь к будущему расширению бизнеса, чтобы потом не пришлось в самый важный момент отвлекаться на формальности, которые должны были быть улажены с самого начала.

Сделайте все возможное, чтобы это не случилось с вами. Возможно, придется посоветоваться с адвокатом (подробнее см. главу 20). Прежде чем попросить друга, тещу или кого-то еще начать совместный бизнес, или перед тем, как дать согласие на аналогичное предложение вашего личного тренера, любимого бармена или хорошего соседа, тщательно все обдумайте.

Вот над чем стоит подумать:

Вам действительно интересно сотрудничать с этим человеком или не хочется работать одному?

Если вам кажется, будто вы хотите привлечь друга в бизнес только потому, что вам не нравится принимать важные решения в одиночку или не помешают свежие идеи, то, может, лучше обзавестись личным советом директоров или наставником, чем партнером.

Совместимы ли ваши стили работы? Как и в личной жизни, в бизнесе важно иметь партнера, который в чем-то вас дополняет. Бизнес очень похож на семейную жизнь. Если вам обоим не нравится заниматься упаковкой и доставкой и вы всегда надеетесь, что ваш партнер сделает это за вас, то все ваши чудесные продукты так и останутся

на складе. Очень важно определить, что и когда каждый из вас будет делать. Сможете ли вы тесно сотрудничать с человеком, который совсем на вас не похож? Очень важно быть честным с собой в этом вопросе. Кристально честным. Кроме черт характера важны и взаимодополняющие профессиональные навыки.

Почему вы хотите начать совместное дело именно с этим человеком? Что именно он сможет привнести в ваш бизнес? А если предложение о деловом партнерстве исходит от него, то что можете привнести в будущий бизнес вы сами?

Удобно ли вам настаивать на привлечении адвоката? Если по какой-то причине вам или потенциальному партнеру не хочется обращаться к адвокатам при оформлении товарищества, то от затеи следует немедленно отказаться.

Деньги-дребеденьги: можете ли вы говорить о них честно и открыто? Если вы стесняетесь обсуждать со своим потенциальным партнером доллары, центы, фунты и евро, то все плохо. Необходимо немедленно поговорить по душам, честно и открыто обсудив все, что касается денег. Если вы не можете

ПОДПИСАНИЕ ДОГОВОРОВ

Как владельцу бизнеса вам придется подписывать самые разные договоры. Продажа лицензии на использование своих разработок, аренда или страховка предполагают заключение договора. Если вы не сверхчеловек с магическими способностями, то вряд ли сможете понять без посторонней помощи, что именно говорится в тексте. Поэтому избавьте себя от бессонных ночей, сомнений и страха. Обратитесь за помощью к юристу! Да, услуги большинства адвокатов недешевы, но они могут предложить вам нечто бесценное: душевный покой. Оно того стоит. Собираясь подписать запутанный договор, особенно если по его условиям вам будут платить деньги, обязательно заручитесь поддержкой юриста или другого специалиста, например агента. Я настаиваю.

обсуждать эти вопросы, то вам не стоит вести дела вместе.

УПРАЖНЕНИЕ

Составьте подробный перечень выгод и проблем, сопряженных с вашим будущим партнерством. Лучше создать несколько таких списков по следующим категориям (плюс по тем, которые вы сами придумаете):

- Стиль работы, личные качества.
- Сильные и слабые стороны (ваши и вашего предполагаемого партнера).
- Бизнес в единоличной собственности.
- Бизнес в совместной собственности.

НАЛОГИ

Необходимость платить налоги может не вписываться в ваши бизнес-планы, но с ней необходимо считаться. Большинство бизнесменов в США платят налоги ежеквартально, и это стоит учесть в своем бюджете. Чтобы лучше справиться с этим аспектом своего бизнеса, обратитесь к услугам бухгалтера. Если в чем-то сомневаетесь, то вся нужная информация есть на сайте налогового управления США (irs.gov)*. Там вы найдете

* Читатели из России могут изучить нужную информацию на сайте Федеральной налоговой службы (nalog.ru/rn77/). Прим. ред.

НАЛОГОВИК ПОДОБЕН КОМЕТЕ

Хороший вариант — с помощью своего бухгалтера определить, какой процент вашего предполагаемого дохода уйдет на налоги, а затем каждый месяц откладывать соответствующую сумму. Эта цифра может быть равна 20 или даже 33%. Немедленно переведите эти деньги на отдельный счет (ключевое слово — «немедленно»). Когда придет время платить налоговому и вашему финансовому консультанту, у вас уже будет сумма наготове.

ответы на большинство вопросов о налогах и получите доступ ко множеству полезных бесплатных инструментов. Я часто пользуюсь их инструментом для оценки размера налогов.

Я не раз встречала людей, которые испытывали потрясение, получив извещение о налогах, и затем с трудом собирали требуемую сумму, снимая все деньги с личных счетов и счетов компании. Никогда до такого не доводите!

ПЛАТЕЖНАЯ ВЕДОМОСТЬ

Отлично! У вас есть работник! Быть чьим-то руководителем кроме себя самого уже круто! Даже если вы работаете только с помощником из далеких краев. Но в любом случае есть законы об оплате ваших сотрудников. Бухгалтер должен помочь вам в этом, вы также можете связаться с местной администрацией, чтобы выяснить, что требуется от вас как работодателя. Это та единственная область вашего бизнеса, в которой вам не следует ошибаться. В случае проблем с сотрудниками стоит обратиться за квалифицированной юридической помощью.

НОРМЫ И ПРАВИЛА РАБОЧЕГО МЕСТА

Создание политики для персонала и ожиданий от работы влечет большую ответственность. Детальная проверка соответствия всех инструкций, руководств для сотрудников и рабочих мест на соответствие нормам безопасности, установленным законодательством, может занять много времени. Но она необходима. Чтобы понять, что вы ожидаете от каждого человека, которого наняли, и за что несете ответственность, если он оставит вашу компанию (по своему желанию или вашему), иногда требуется профессиональная помощь. Хорошо изучите местное трудовое законодательство.

Должны ли вы оплачивать больничные и отпуска сотрудников? Есть ли у вас система планирования и учета рабочего времени? Понимают ли ваши сотрудники свои должностные инструкции? Застрахованы ли они во время работы? Не лучше ли работать с ними по договору? Я полагаю, что вам стоит обратиться в Ассоциацию малого бизнеса*, прежде чем вы

* Российская ассоциация развития малого и среднего предпринимательства: rasme.ru.

решите добавить в свою команду оплачиваемого работника. Торгово-промышленные палаты даже проводят курсы для своих членов, чтобы помочь им разобраться с плюсами и минусами статуса работодателя.

СТРАХОВАНИЕ

Главное в страховании — то, что оно вам, скорее всего, необходимо. Если у вас есть место, куда приходят клиенты (даже если это ваш дом, в котором они примеряют платья, и даже если большинство ваших клиентов — ваши друзья или друзья семьи), вам нужно защитить себя.





ТВОРЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ

**ПЛАТА
ЗА ПОМОЩЬ =
БОЛЬШОЙ
ВЫИГРЫШ**

Во многих случаях наем — прекрасный способ роста вашего бизнеса. Вы всего лишь человек, и я надеюсь, что вы знаете, сколько вы способны сделать/произвести. И это нормально. Ваш бизнес может быть крохотным или стать крупным — все зависит от вашего желания. Считаете, что можете заработать больше, если воспользуетесь чьей-то помощью? Исследуйте этот вопрос. Наем дополнительных рук позволил владельцам бизнеса из творческой группы вернуться к тому, что им больше всего нравится: к творчеству.

«Я достигла потолка своих возможностей. Я работала столько, сколько могла, с самыми прибыльными клиентами и получала годовую прибыль в 40 тысяч долларов просто потому, что мне не хватало рабочих рук для выполнения заказов. Я боялась нанимать сотрудников, поскольку ничего не понимала в налогообложении и увеличении издержек, но встретила чудесного бизнес-советника, который снял этот груз с моих плеч. Теперь она занимается моей платежной ведомостью и налогами, а у меня есть два сотрудника, и я не представляю, что бы без них делала. Стоимость найма оправдалась, когда они стали приносить больше прибыли. Я знала, что мне нужно найти помощников, чтобы пробить потолок. Преимущества этого решения трудно измерить. Сотрудничество, эмоциональный вклад каждого в общее дело и множество прекрасных идей, которые мы создали вместе, делают его бесценным».

МЕГАН ХАНТ

«Даже если вы можете сделать все самостоятельно, у вас всегда недостаточно времени. Сосредоточьтесь на самом важном и поручите остальное другим. Бережно расходуйте свое время».

ХИЗЕР БЭЙЛИ

«Я понимаю, что не могу вырасти без посторонней помощи, поэтому считаю наем сотрудников вложением в рост моего бизнеса. Я хочу, чтобы мой бизнес стал гораздо больше, чем сейчас, и я не могу добиться этого в одиночку!»

ДЖЕССИКА СВИФТ

Лучше всего это сделать с помощью страхового полиса. Вам нужно защитить себя от большого числа опасностей. А они пугают. Кто-то может споткнуться и сломать ногу на лестнице в вашем доме. У кого-то может оказаться аллергия на какой-то ингредиент ваших знаменитых овсяных печений с изюмом, и у него случится анафилактический шок. Что бы ни произошло, вы должны быть уверены, что ваш бизнес защищен (да и ваше личное состояние тоже).

Вы можете проверить, не покрывает ли страховка владельца вашего помещения ваши случаи. Чаще всего понадобится дополнительное покрытие. Если вы думаете о приобретении или аренде магазина либо студии, ваш арендодатель или даже ваш город/регион могут потребовать от вас страховки, так что у вас не будет выбора.

СТРАХОВЫЕ ТЕРМИНЫ И ИХ ЗНАЧЕНИЕ

Изучим основы страхования и его язык.

➔ **Ответственность.** Она означает риск. Все в вашем бизнесе, что может нанести вред, описывается этим словом. Например, это может быть опасное оборудование.

➤ **Страхование ответственности.**

Предназначено для того, чтобы защитить вас в случае, если против вас подадут иск.

➤ **Страхование ответственности за качество выпускаемых продуктов.**

Если вы создадите товар, который в принципе может причинить кому-то вред, вам стоит воспользоваться этим типом страхования. Он подходит для людей, которые работают с продовольственными товарами, косметикой или посудой.

➤ **Страхование доходов.** Этот вид страхования поможет вам защитить бизнес от потери собственности в результате пожара или наводнения и от всего, что может заставить вас прекратить работу на продолжительное время.

➤ **Страхование собственности.**

Независимо от того, арендуете ли вы что-то или владеете им, эта страховка может покрыть стоимость вашей собственности при нанесении ей вреда. Она поможет вам возместить стоимость недвижимости и оборудования.

➤ **Полис.** Так называется вся совокупность соглашений, начиная от договоров, которые вы подписываете, и заканчивая услугами, за которые вы платите страховой компании.

МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ

Раз уж мы говорим о страховании, я хотела бы упомянуть и медицинское. Для многих людей в США, работающих на себя, серьезным вопросом становится именно оно. И именно этот фактор заставляет людей отсрочивать открытие собственного бизнеса. Если вы не можете положиться на партнера, который позаботится о вашей страховке, придется найти ее где-то еще и выяснить, как ее оплачивать. А тут все зачастую сложно и запутанно*.

Не стоит недооценивать профессиональные организации, членом которых вы стали. Так, например, как публикующийся автор, я могу получить стоматологическую и медицинскую страховку от своей профессиональной писательской организации.

* В России медицинское страхование также сложная и запутанная задача, особенно если вы привлекаете наемных работников (об их страховке обязан позаботиться работодатель). Помимо личной страховки для физических лиц существует также корпоративное добровольное медицинское страхование (с финансовой точки зрения оно более выгодно). Подробнее см.: hrinform.ru/articles/polis.shtml. *Прим. ред.*

Я правда хотела бы, чтобы существовали простые решения для медицинского страхования. Но, к сожалению, их нет.

Разберитесь в возможностях, которые есть в вашей стране, и поймите, за что вы платите. Удачи.

ЛУЧШАЯ СТРАХОВКА

Как и все, что имеет отношение к бизнесу, выбор подходящего полиса требует времени и сил. Вы должны четко понимать, что получите за свои деньги. Лучший способ найти подходящую компанию — попросить рекомендаций. Сообщите другим владельцам бизнеса, что вам известно, и попросите у них совета.

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА и где ее найти

Теперь вы знаете, что вам нужно нанимать помощников. Веб-дизайнер и дизайнер логотипа, страховой агент и агент по лицензированию, юрист и бухгалтер существенно облегчат вам работу.

БУХГАЛТЕРЫ, ЮРИСТЫ И АГЕНТЫ, БОЖЕ МОЙ!

Но как же вам найти этих прекрасных людей, если предполагается, что вы должны быть заняты созданием продуктов? Вы должны вкладывать не только деньги, но и свое время. Начните с людей, которые уже пользуются услугами таких профессионалов. Попросите их порекомендовать кого-нибудь. Хорошая рекомендация иногда очень полезна. Вы можете также обратиться в местный совет по развитию малого бизнеса, торгово-промышленную палату или к группе единомышленников. Или поищите нужных людей в интернете. Когда вы найдете кандидатов, которые вас заинтересуют, тщательно изучите их. Ваша соседка

может порекомендовать агента, юриста или бухгалтера, но вам нужно провести исследования, чтобы понять, что они вам подходят. Поищите информацию о них или обратитесь в общество защиты прав потребителей, чтобы узнать, нет ли у них какой-нибудь негативной информации.

После проверки свяжитесь с ними и договоритесь о встрече для обсуждения своих потребностей. Договоритесь об оплате. Обычно информационные встречи, которые могут привести к долгосрочным деловым отношениям, бесплатны, но не оставляйте этот вопрос на произвол судьбы. Нет ничего более «приятного», чем после встречи с профессионалом, которую вы считали простым знакомством, получить счет на 85 долларов. С одной моей подругой именно так и случилось.

ОТ ТВОРЧЕСКОЙ ГРУППЫ: КРИСТЕН РЭСК

Я настойчиво рекомендую вам нанять бухгалтера прямо сейчас! Вам это может показаться расточительством, но он поможет сохранить ваши счета в порядке, в итоге вам придется меньше платить. Вы должны хорошо понимать свою финансовую ситуацию.

УЗНАТЬ ВСЕ О ВАС

Перед встречей с потенциальным помощником тщательно подготовьте список вопросов, которые вы хотите задать. Если не знаете, о чем спрашивать, обратитесь к товарищам по бизнесу и узнайте у них, о чем бы они хотели спросить профессионала перед тем, как нанять его. Или, учитывая то, что они знают теперь, что бы они хотели знать раньше?

Вот некоторые опорные точки:

- »» Как осуществляется оплата ваших услуг?
- »» Как с вами лучше всего связаться?
- »» Каково предполагаемое время ответа на задаваемые вопросы?
- »» Оплачиваются ли телефонные консультации?

ЮРИДИЧЕСКИЕ ОТВЕТЫ ПО ДЕШЕВКЕ

Узнайте, есть ли в вашем городе организации вроде «Юристов ради искусства» или «Добровольных юристов ради искусства». Иногда вы можете получить от них дешевую (или бесплатную!) юридическую помощь по небольшим вопросам. Если вы живете рядом с юридической школой, то вам, возможно, повезло. Очень часто такие школы предлагают услуги по низким ценам. Однажды я ходила на мероприятие «Спроси юриста» одного престижного университета. Там я пробыла 45 минут, во время которых студент-старшекурсник отвечал на мои вопросы бесплатно. Дешевле вы уж точно не найдете!



ИНТЕРВЬЮ С МАЙКЛОМ ЭЛЛИОТТОМ, НОВАТОРСКАЯ БУХГАЛТЕРИЯ

Майкл Эллиотт из Огайо — сертифицированный общественный бухгалтер (СОБ), который работает с удаленными клиентами на всей территории США. Ему нравится помогать творческим людям, потому что они тоже новаторы и заинтересованы в использовании новейших технологий для роста своего бизнеса. Вместе с предоставлением бухгалтерских и налоговых услуг Майкл предлагает и консультации по развитию отношений с персоналом, предполагая, что, лучше понимая бизнес своих клиентов, он сможет эффективнее помогать им в его развитии. В интервью Майкл рассказывает, как

привлечение на свою сторону нескольких светлых голов помогает в развитии бизнеса, независимо от того, старый он или новый, крупный или малый.

Какую пользу может мне принести работа с бухгалтером или СОБ?

Преимущества работы с профессиональным бухгалтером двояки. Во-первых, он знает, какие бухгалтерские и налоговые нормы применимы для вашего бизнеса, поэтому может помочь вам получить налоговые вычеты и оптимальным образом организовать и представить ваши бухгалтерские данные. Во-вторых, хороший профессиональный бухгалтер стремится помочь вам достичь успеха. Вы должны убедиться, что нашли того, кто действительно интересуется вами и вашим бизнесом. Того, кто хочет выйти за рамки возврата налогов и ведения бухгалтерии и понять самую суть вашего бизнеса. Только если ваши отношения с бухгалтером будут достаточно развитыми, он сможет помочь вам по-настоящему преобразовать ваш бизнес!

Могут ли эти люди помочь мне с планированием бизнеса? Если да, то как?

Разумеется. Они могут очень помочь, когда речь идет о планировании бизнеса и консультировании. Для меня как бухгалтера числа наполнены смыслом. Когда я смотрю на финансовую отчетность клиента, то вижу соотношение между числами и бизнес-процессами. Часто я больше могу узнать о человеке, смотря на его документы для возврата налогов, чем просто разговаривая с ним! Глядя на числа, я легко вижу области, в которых можно провести улучшения, и точки роста. При выборе бухгалтера главное не просто найти человека, который умеет обращаться с числами. Таких — пучок на пятак. Смысл в том, чтобы найти человека, который может взглянуть на ваши числа и превратить их в прекрасную дорожную карту к успеху вашего бизнеса, а потом донести эту информацию до вас. Если он этого не может, то он бесполезен.

Можете ли вы рассказать нам, какие вопросы следует задавать человеку, которого вы хотите нанять для работы с вашими деньгами?

Прежде всего найдите того, кто разбирается в творчестве. Почему? Потому что многие бухгалтеры боятся инноваций и технологий, которые используют творческие люди, так что вам нужно найти того, кто примет восхищение и инновации, которые люди с воображением вносят в свой бизнес, и не будут нервничать при этом!

При поиске бухгалтера нужно задать ему три вопроса:

1. Что вы думаете о работе с творческими людьми, подобными мне? Удобно ли вам это?
2. Что вы можете дать моему бизнесу помимо обычной работы с бухгалтерией и налогами?
3. Как вы будете мне помогать и вдохновлять меня на развитие бизнеса?

Ищите бухгалтера, который захочет развивать отношения с вами и будет знать, как предоставить вам качественный сервис, удовлетворяющий ваши потребности.

Что вы можете предложить для сохранения контроля по мере роста бизнеса?

Сейчас есть много систем для отслеживания доходов и расходов бизнеса. Очень старые, но все еще широко используемые системы сохраняют ежемесячные, ежеквартальные и ежегодные отчеты в соответствующих папках с файлами. В конце периода отчеты вводятся в бухгалтерскую систему. Бухгалтерские системы могут быть как самыми простыми, созданными на основе таблиц в Excel, так и многофункциональными пакетами вроде QuickBooks, Peachtree или Quicken. Я считаю, что творческие люди должны использовать системы, созданные на основе облачных технологий (например, на каком-либо сервере). Такие программы (вроде Xero или

FreshBooks) позволяют владельцам бизнеса отслеживать и вводить данные о расходах по мере их появления. Некоторые даже дают возможность сканировать счета и прикреплять их к данным о расходах, избавляя вас от необходимости хранить оригиналы! Это позволит вам получать из своей программы информацию о расходах в любое время и точно видеть, за что вы платили. Еще одно преимущество «облачных решений» — возможность доступа к ним из любого уголка мира (включая ваше любимое кафе). Многие из этих бухгалтерских программ имеют приложения, которыми вы можете пользоваться на смартфоне. Простой доступ к ним позволит вам всегда поддерживать свою бухгалтерию в актуальном состоянии.



Что должно быть отмечено на счетах?

Я считаю, что на счете должно быть указано название статьи расходов. Так, например, если вы купили несколько коробок бумаги для принтера, напишите «Канцелярские товары» в соответствии с категорией расходов в своей бухгалтерской программе. Любые расходы на еду и развлечения должны быть отмечены не просто надписью «Еда и развлечения», но и отметкой о деловой цели: с кем вы встречались, о чем беседовали. Так, если вы встречались с Кэнди Эппл в кафе на углу, чтобы съесть бургер и картошку фри, при этом договорились с ней о покупке рамок для фотографий для продажи на своем сайте, напишите на счете «Еда и развлечения, Кэнди Эппл, покупка товаров для продажи».

Компьютерные программы вроде TurboTax — хорошее вложение? Есть ли у работы с живым человеком преимущество перед ними?

Такие программы могут быть очень полезными; но с ними нужно обращаться очень осторожно, когда речь идет

о подготовке годового отчета. Они лучше всего подходят для тех, кто точно знает, что делает, когда дело доходит до подготовки годового отчета, и тех, кто хорошо разбирается в структуре своих расходов и доходов, понимая смысл Кодекса внутренних доходов (известного как просто Кодекс). Понять Кодекс непросто, так как он постоянно меняется под действием законов, принимаемых Конгрессом. Многие изменения не вносятся в него до конца финансового года, так что вы должны постоянно следить за ними и понимать, как они повлияют на ваш бизнес. Профессиональные бухгалтеры постоянно следят за изменениями в Кодексе и формах отчетности при помощи программ и новостных рассылок. Они могут сразу же сказать, как то или иное изменение налогового законодательства повлияет на ваш бизнес. Кроме того, профессионалы заполняют много заявлений о возврате налогов и могут применить эти знания, чтобы проверить правильность вашего заявления.

Помимо прочего бухгалтер, много работающий в творческой индустрии, знает, на что нужно

обратить внимание, чтобы ваш бизнес получил наибольшую пользу от налоговых вычетов.

Как одновременно удовлетворить Федеральную налоговую службу и повысить наши доходы?

ФНС всегда удовлетворена, если налогоплательщики занимают консервативные позиции, подкрепленные необходимой документацией. Вы можете вычитать только свои расходы, относящиеся к бизнесу, но не расходы на продукты или маникюр. И да, бывали такие случаи. Это самая серьезная ошибка в области налогообложения! Налоговый инспектор хочет быть уверенным в том, что вы сообщили обо всех своих счетах и вычли только те расходы, которые связаны с ведением бизнеса. Он всегда доволен, когда ваши фонды не смешиваются. Многие думают: «Черт побери! Это же все равно мои деньги, какая разница, из какого кармана я их возьму?» Я не спорю, что все эти деньги ваши, но ФНС хочет, чтобы все деньги, относящиеся к бизнесу, лежали на счете, относящемся к бизнесу, и все расходы, связанные с ним, оплачивались с этого

счета. Проблема смешения фондов в том, что вы можете в них запутаться и нарушить установленные правила. Скажу проще: держите отдельно личные деньги и деньги, предназначенные для бизнеса!

Если же говорить о повышении прибыли, то удостоверьтесь, что вы использовали все возможности для получения налогового вычета. Если вы используете что-то в основном для бизнеса, постарайтесь включить это в расходы. Если вы сомневаетесь в правомерности этого — спросите профессионала. Для этого мы и нужны!

Я всегда считала, что для успешной консультации с профессионалом нужно сидеть с ним за одним столом. Но вы работаете с людьми удаленно.

Как это происходит?

Распространено заблуждение, что вы должны жить по соседству с бухгалтером. На это я скажу: НИЧЕГО ПОДОБНОГО! При выборе бухгалтера нужно руководствоваться прежде всего тем, насколько вам комфортно с ним работать и насколько хорошо он понимает вас и ваш бизнес. Вам

нужен компетентный человек, который захочет вкладывать свое время в ваш бизнес и будет стремиться не к повышению *своих* доходов, а помочь вам расти, чтобы вы смогли повысить *ваши*. Не важно, где будет находиться офис этого человека. Вы можете создать удаленные отношения, используя такие инструменты, как онлайн-переговорные, удаленные веб-сессии и средства связи, включая Skype, электронную почту и даже старые добрые телефонные звонки. Все необходимые записи можно передавать по сети, и интернет позволяет мне всегда оставаться на связи с клиентами. Если же ваши записи не могут быть переданы в электронном виде, работающий удаленно бухгалтер поможет вам настроить бухгалтерскую онлайн-программу, которая позволит более эффективно работать в любом месте.

Как именно более эффективно?

Удаленная работа не просто позволяет бухгалтеру тратить больше времени на клиентов, причем более эффективно. Мы также помогаем экономить

время, избавляя бухгалтера от бесконечных поездок в офис и обратно, чтобы сверить мелочи. Мы используем обычные электронные письма или видеозвонки. Кстати, еще одно заблуждение об удаленной работе бухгалтера: он якобы плохо знает местные законы. С развитием налоговых и исследовательских программ бухгалтеры могут легко адаптироваться под любые местные налоговые законы.

Будущее уже здесь, и оно в сети! Если вы рассмотрите возможность онлайн-отношений со своим бухгалтером, то увидите, что это поможет вам сэкономить средства, получить больше внимания. А главное, вы можете строить отношения именно с тем человеком, который поможет вам добиться успеха.

Насколько сложно будет мне или другой творческой личности найти опытного бухгалтера, который будет разбираться в моем бизнесе?

Раздумывая о том, как организовать бухгалтерский и налоговый учет, владельцы творческого бизнеса должны задать себе ряд важных вопросов.

- » За что я плачу свои с трудом заработанные деньги бухгалтеру?
- » Какую дополнительную ценность имеет этот бухгалтер для моего бизнеса?
- » Какую пользу мой бизнес получает от бухгалтера, который, возможно, будет разбираться в моем деле даже лучше меня?

Чтобы найти подходящего человека, придется приложить усилия. Ищите бухгалтера, который не просто будет выкачивать налоговые возвраты, но и по-настоящему станет заботиться о вашем бизнесе

и переживать за ваш успех, деловой и личный. Творческие личности должны удостовериться в том, что работают с людьми, которые будут вдохновлять их на использование творческих способностей для расширения и адаптации бизнеса к условиям постоянно меняющегося мира. Вам нужен тот, кто будет настоящим новатором и сделает ваш бизнес успешным. Когда вы найдете бухгалтера, который будет обладать знаниями и ресурсами, позволяющими вам стать успешным владельцем бизнеса, ваш бизнес действительно пойдет на взлет!



ИНТЕРВЬЮ С БИЗНЕС- ЮРИСКОНСУЛЬТОМ БЕТТИ НЬЮЭЛЛ

Бетти — одна из самых удивительных женщин, которых я знаю. Она очень умная, творческая, с ней всегда интересно общаться, и она говорит на юридическом жаргоне как на родном языке. Она работает с местным творческим сообществом на добровольных началах; она успешный фотограф; мать двух прекрасных юных леди; она консультирует множество разных компаний: от творческих мастерских до больших корпораций. Я попросила ее рассказать нам о работе юрисконсульта.

Как могут представители творческого бизнеса выгодно воспользоваться услугами юрисконсульта?

Юрисконсульт — прекрасный ресурс для владельца бизнеса, с самого начала и до закрытия. Судебные адвокаты призваны помочь решить спорные ситуации, а бизнес-адвокаты работают с клиентами, чтобы предотвратить ошибки и не позволить им попасть в зал суда. И хотя поиск адвоката может не очень высоко стоять в вашем списке приоритетов, если вы потратите время на работу с ним перед тем, как предпринять какие-то шаги, то сэкономите время и деньги в долгосрочной перспективе. Адвокаты могут давать вам советы по вопросам налогообложения, взаимоотношениям с персоналом и многим другим областям. Они могут проверять договоры, составлять их черновики, вести переговоры; помочь вам правильно организовать ежедневные действия. Они также способны рекомендовать профессионалов, которые потребуются вашему бизнесу.

Почему владелец бизнеса хочет или должен нанять бизнес-адвоката?

Кроме очевидных ситуаций (если вас вдруг обвинят в чем-то) в развитии бизнеса есть ключевые моменты, когда имеет смысл нанять адвоката. Полезно проконсультироваться с ним, когда вы планируете стадии начала бизнеса. Юрисконсульт может помочь вам выбрать организационную форму (частное предприятие или ООО, например), заполнить документы, расскажет обо всех налоговых особенностях выбранной вами организационной формы. Владелец также должен задуматься об адвокате при заключении договоров, найме сотрудников, взятии кредитов (либо переговорах с партнером или инвестором) и продаже бизнеса.

Может ли юрисконсульт помочь при составлении бизнес-плана?

Да! Ваш юрист консультировал и другие компании, большие и малые, и, скорее всего, видел много бизнес-планов. Он может быть не очень хорошо знаком с вашей отраслью или рынком, но способен всегда дать

хороший совет при планировании вашего бизнеса.

Для чего нужно заключать договор при планировании партнерства с творческим единомышленником?

Партнерства создаются очень легко, иногда как будто сами собой. Часто при этом обе стороны воодушевлены и даже не задумываются о том, что что-то может пойти не так. Но такое случается. Заключение партнерского соглашения поможет обеим сторонам избежать проблем. Потенциальные партнеры должны все обсудить и прийти к соглашению относительно того, за что будет отвечать каждый, как будут делиться расходы, приниматься решения, что случится, если один из партнеров не выполнит свою часть сделки, и кому будут принадлежать права на созданный продукт или интеллектуальную собственность.

Почему торговые марки так важны? Когда они необходимы?

Люди часто путаются в торговых марках, копирайте и патентах. Все они нужны для защиты интеллектуальной собственности (созданий разума), но каждое

из этих понятий используется в своей области. Торговая марка защищает ваш бренд и логотипы (слова, фразы, дизайн, которые отличают ваш товар и бренд от остальных), копирайт — ваши художественные произведения, а патенты — ваши изобретения или открытия. Регистрировать торговую марку необходимо, чтобы заявить свои права на нее, и обладание ею дает вам преимущество, потому что ее регистрация создает законные основания для того, чтобы вы эксклюзивно могли использовать ее на всей территории США.

Какие вопросы нужно задать адвокату перед тем, как начать сотрудничество с ним?

Главное — сразу выяснить условия оплаты. Узнайте у своего юрисконсульта его часовую ставку (или, если речь идет о проекте, фиксированную стоимость), берет ли он плату за административные задачи (копирование и отправка факсов), требуется ли залог, как часто вы будете получать счета.

Не стоит нанимать адвоката только из-за того, что он

предлагает самые низкие цены. Важно работать с тем, с кем вам будет комфортно и кто (желательно) имеет опыт работы с небольшими творческими коллективами. Выясните, чем он занимался раньше (биографии большинства адвокатов можно найти в сети), или попросите предоставить вам резюме. Лучший способ начать поиск адвоката — использовать личные рекомендации. Попросите друзей и коллег порекомендовать вам кого-нибудь. Составив список имен, проведите исследования и приходите с вопросами.

Зачем нужно привлекать юрисконсульта при подписании договора аренды магазина или студии?

Договоры аренды коммерческой недвижимости, как правило, представляют собой заранее подготовленные формы, полные юридического жаргона. Хозяин может не захотеть вести переговоры. Но даже в этом случае стоит прибегнуть к услугам юрисконсульта, чтобы он просмотрел пункты договора и вы точно знали, что подписываете.

Есть ли разница между адвокатом и юрисконсультom? Нет, разницы почти никакой. Человек, имеющий адвокатскую лицензию в любом штате, может называть себя адвокатом или юрисконсультom. Мне больше нравится слово «юрисконсульт», но когда меня спрашивают, кем я работаю, я называю себя бизнес-адвокатом.

Что мы еще должны знать о сотрудничестве с юридическим советником? Не бойтесь мыслей об адвокате. Мы обычные люди, выжившие в юридической школе, выдержавшие несколько экзаменов и иногда работающие в шикарных офисах. Считайте адвоката просто важным членом своей команды, который сможет предложить свою помощь и поддержку во многих вопросах.

ОТ ТВОРЧЕСКОЙ ГРУППЫ: ХИЗЕР БЭЙЛИ

Составьте письменные соглашения. На это может уйти много времени, денег, вам будет неудобно проговаривать все подробности отношений. Но если вы проясните намерения сразу, это поможет вам позже сэкономить деньги, избежать ненужных конфликтов и даже смягчит разочарование в неприятных ситуациях. Когда возникают сложности, то чем крупнее сумма на кону, тем больше реальные действия отличаются от обещаний.



СОВЕТЫ НАПОСЛЕДОК

Я дам возможность некоторым членам творческой группы сказать последнее слово. Ведь все они успешные люди и знают, о чем говорят.

ДЖЕССИКА СВИФТ

Мой главный совет по бизнес-планированию — тратьте некоторое время в конце года на то, чтобы проанализировать все, что вам удалось в бизнесе, все идеи по поводу развития бизнеса... всё. Представьте себе бизнес своей мечты. Думаю, если у вас будет важная цель, которую вы себе хорошо представляете,

вы сможете лучше сосредоточиться. Используйте это видение в качестве эталона для того, что вы делаете. Пусть оно изменится по мере роста вашего бизнеса. Не рассматривайте его как нечто статичное, что никогда не изменится. Используйте этот образ, взаимодействуйте с ним, и пусть он всегда вселяет в вас вдохновение!

ДЕБ ТОМПСОН

Рассматривайте все аспекты своего бизнеса в целом: отношения, сотрудников, деньги, клиентов, художников, поставщиков.

ДЖОЛИ ГИЛЬБО

Я все еще не привыкла думать о себе как о владельце бизнеса. Я долго противилась самой идее «бизнеса». Вместо того чтобы думать о своей работе как о «создании бизнеса», я рассматривала ее как «обеспечение собственной безопасности». Я использовала в качестве визуальной метафоры дом. Каждая стена представляет один аспект моего плана по обеспечению безопасности: продажа плакатов, оригиналов и ежедневных рисунков, шоу и художественные ярмарки и преподавание. Я постепенно возводила каждую стену.

МИШЕЛЬ УОРД

Никто не знает ваш бизнес лучше вас самих.

АЛЕКСАНДРА ФРАНЗЕН

Я верю в силу малых обещаний и больших дел. Именно поэтому я считаю, что лучше иногда обещать меньше, чем вы можете сделать, по крайней мере до тех пор, пока вы не будете точно уверены в том, сколько времени у вас займет каждая задача.

МЕГАН ОМАН

Я не могу сказать, что нужно было что-то делать иначе. Даже те ошибки, которые я допустила в своем бизнесе, были прекрасными возможностями для обучения. Вряд ли без них я достигла бы того, что у меня сейчас есть.

КРИСТЕН РЭСК

Я уверена в том, что нужно начинать с малого, а потом расти. Думаю, те, кто вкладывает все время и деньги в бизнес, имеют больше шансов провалиться. Ведь у них нет подушки безопасности на черный день.

Благодарности

Во-первых, я хотела бы сказать спасибо всем, кто поддерживал мою книгу «Рынок хендмейда». Мое сердце переполнено благодарностью к каждому из людей, которые приходили на мои автограф-сессии, записывались на семинары, оставляли отзывы о моей книге, писали о ней в блогах и в Twitter, вступали в мою группу в Facebook, а главное, покупали ее и тем самым поддерживали меня. Я всегда верила в людей. Вы радушно пригласили меня в свой мир, и я чувствую себя в нем как дома. Огромное вам спасибо.

После читателей идет еще один человек, которому я многим обязана: Холли Бемисс, мой агент. Это потрясающая, изумительная, творческая и терпеливая женщина (а еще у нее очень красивые волосы). Спасибо Эрин Брид за то, что однажды мы встретились в кафе и она познакомила меня с Холли.

Доводилось ли вам встречать людей, которые заставляли бы все ваши творческие винтики и шестеренки вращаться быстрее? Одного взгляда на которых достаточно, чтобы вас переполнили идеи и вдохновение? Для меня таким человеком стала Дебора Бэлмут, шеф-редактор Storey. Одна чашка кофе с ней может изменить всю вашу жизнь.

Говоря о Storey, я не могу не упомянуть Пэм Арт, Эми Гримен, Эли Марш и Алтею Моррисон, а также моего редактора-фрилансера Дейл Гельфанд. Я очень ценю их работу.

Спасибо всем, кто каждый день смешит меня и дает мне мотивацию: Минне Уоллес, Шейле Уизенборн-Бродерик, Кэролин Трегеμπο и ее детям Бенджамину, Натану и Джошуа, Стивену Уэйду, Аманде Струс, Элизабет Холт, Алане Чернила, Керри Уэссел, Александре Линкольн, Никки Гарднер и Кэри Сазерленд.

Моя семья, как всегда, давала мне невероятную поддержку. Хочу поблагодарить моего отца Рона и замечательную мачеху Робин Чапин, сестру Эуретту и свекровь Шерон Джендрои. Огромное спасибо моей матери Дженис Макуэйн, которая каждый день подбадривала меня по электронной почте и дала мне пожить в своем домике в Вермонте, пока я не закончу эту книгу. Мама, спасибо за сок, долгие прогулки, отдых, посиделки на веранде и поездки на фермерские ярмарки, которые помогали мне проветрить голову.

Счастье и мотивацию мне давали песни Нико Кейс, передачи общественного радио, зеленые смузи и учение Абрахама–Хикса*. Благодарю

булочную Bread Euphoria и библиотеку Микинз в Уильямсбурге. Дорогие библиотекари из Микинз, большое спасибо за все, что вы делаете для моей семьи и моего города.

Наконец, я хочу сказать спасибо своему мужу Эрику. Я обожаю нашу жизнь. Я благодарна тебе каждый день, каждую минуту и каждую секунду. Мне бы не удалось закончить ни эту книгу, ни любой другой проект, за который я бралась после нашей встречи, если бы ты не был на моей стороне. Я могу написать о тебе еще много хорошего, но лучше скажу все это лично. Иди сюда: скорее всего, сейчас я читаю книгу на крыльце, а поблизости бегают наши собаки.

* Подробнее см.: ezotera.ariom.ru/2012/03/17/abraham.html.

ИСТОЧНИКИ

Вот несколько источников, которые вы можете использовать, если захотите узнать побольше о темах, поднятых в этой книге. Творческая группа дала мне безграничное вдохновение, и я надеюсь, что вы зайдете на сайты всех ее участников. Уверена, они вам понравятся, а возможно, и дадут вам мотивацию для создания собственного бизнеса. Я бы хотела поблагодарить их всех за огромный вклад в эту книгу. Если вас вдохновил или поразили пример кого-то из них, напишите им об этом!

Творческая группа

Эбби Керр

abbykerrink.com

Александра Франзен

alexandrafranzen.com

Элисон Ли

craftcast.com

Бетти Ньюэлл

littlepapercities.com

Деб Томпсон

nahcotta.com

Хизер Бэйли

heatherbailey.typepad.com

Джей Маккэрролл

jaymccarrollonline.com

Джена Кори

missmodish.com

modishblog.com

Дженнифер Ли

artizencoaching.com

rightbrainbusinessplan.com

Джессика Свифт

jessicaswift.com

Джесси Олсон

cakespy.com

Джоли Гильбо

jolieguillebeau.com

Кэри Сазерленд

orderaheadorganizing.com

Келли Робертс

kellyraeroberts.com

Кристен Рэск

schmancytoys.com

Лиза Конгдон

lisacongdon.com

Меган Оман

designinganmba.com

Меган Хант

princesslasertron.com

Майкл Эллиотт

geaugacpa.com

Мишель Уорд

whenigrowupcoach.com

Николь Белч

makingitlovely.com

Ребекка Пирси

queenbee-creations.com

rebeccapearcy.com

chickpeababy.com

Сью Эгген

giantdwarfdesign.com

Тара Джентайл

taragentile.com

scoutiegirl.com

Сайты для краудфандинга

Kickstarter

kickstarter.com

Indiegogo

indiegogo.com

Invested.in

invested.in

Менторы Кари

Марта Бек

marthabeck.com

Марта Стюарт

marthastewart.com

Сетевые инструменты для повышения продуктивности

Freckle

letsfreckle.com

*Программа для отслеживания затрат
времени*

The Pomodoro Technique

pomodorotechnique.com

Для управления временными блоками

Сетевые инструменты для управления проектами

Springpad

TeuxDeux

teuxdeux.com

Trello

trello.com

МАКСИМАЛЬНО ПОЛЕЗНЫЕ КНИГИ ОТ ИЗДАТЕЛЬСТВА «МАНН, ИВАНОВ И ФЕРБЕР»

Заходите в гости: <http://www.mann-ivanov-ferber.ru/>

Наш блог: <http://blog.mann-ivanov-ferber.ru/>

Мы в Facebook: <http://www.facebook.com/mifbooks>

Мы ВКонтакте: <http://vk.com/mifbooks>

Предложите нам книгу: <http://www.mann-ivanov-ferber.ru/about/predlojite-nam-knigu/>

Ищем правильных коллег: <http://www.mann-ivanov-ferber.ru/about/job/>

Научно-популярное издание

Чапин Кари

Handmade

Придумай и сделай бизнес своими руками

Главный редактор *Артем Степанов*

Ответственный редактор *Мария Красовская*

Арт-директор *Алексей Богомолов*

Редактор *Ольга Свитова*

Верстка *Надежда Кудрякова*

Дизайн переплета *Елизавета Рассказова*

Корректоры *Ярослава Терещенкова,*

Юлия Молокова