

КИРИЛЛ КОШЕНКОВ

НА ЧУЖИХ БИЗНЕС-ОШИБКАХ

55 предпринимательских факапов,
которые учат лучше, чем MBA



Москва 2024

УДК 005
ББК 65.290-2
К76

Кошенков, Кирилл Игоревич.

К76 На чужих бизнес-ошибках : 55 предпринимательских факапов, которые учат лучше, чем MBA / Кирилл Кошенков. — Москва : Эксмо, 2024. — 320 с. — (Зато теперь я умный.).

ISBN 978-5-04-196315-6

Предприниматели учатся не на тренингах, а на ошибках. Обычно — своих. И, к сожалению, потеря денег — это не самая высокая плата. Сперва Кирилл Кошенков начал собирать истории эпических бизнес-факапов в бане. Затем открыл телеграм-канал FuckYouFuckUp, а теперь предлагает вам первый в своем роде сборник бизнес-мудростей, таких как:

- надейся на лучшее, а бизнес-план составляй;
 - семь раз отмерь, один раз договор подпиши;
 - скупой за аппаратуру платит дважды;
 - партнеров по осени считают
- и так далее.

УДК 005
ББК 65.290-2

© К. Кошенков, текст, 2024
© В. Ушаков, иллюстрации, 2024
© М. Юганова, иллюстрации, 2024
© В. Чалых, фото, 2024
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2024

ISBN 978-5-04-196315-6

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	9
Глава 1. Идея бизнеса, MVP и планирование	13
Неленивые лентяи, или Как Никита придумал сервис быстрой доставки.....	15
Что губит бизнес, или Как Олег открывал бутик крафтового пива.....	19
Место — это еще не все.....	24
Презентация — совсем не подарок.....	28
О проекте «Голод» писал даже Forbes, но это не спасло его от убытка в 30 миллионов.....	33
Почему владельцу детской парикмахерской нужны крепкие нервы.....	37
Что хорошо в столице, то уральцу смерть	41
О красоте в жизни и на картинке.....	46
Главный враг бизнес-плана — надежды на лучшее	50
В бизнесе важны не только умелые руки, но и планирование	54
Выводы	62
Глава 2. Партнеры, контрагенты и команда.....	65
Дружба ценой в четыре миллиона	67
Как Роман не перестраховался и все потерял.....	72
Бизнес есть или его нет?	76
Как начать бизнес со сложным партнером	80
«Игроки просто рвут поле!» (Иногда такие слова не поэтический образ)	86
Утром — деньги, вечером — стулья	91

ОГЛАВЛЕНИЕ

Как не надо искать генерального директора.....	95
История о деньгах мимо кассы, или О том, как опасен избыток доверия	100
О нюансах системы быстрых платежей в умелых руках.....	103
О стандартах гостиничного бизнеса.....	109
Сколько сюрпризов таит неудачный выбор перевозчика	115
Выводы	120
Глава 3. Место для бизнеса	123
Тили-тили-тесто, или Свадьба без места	125
Нерабочая вытяжка, или Как два хозяина на одной открытой кухне не ужились.....	128
Тайна старого подвала	132
Почему кофейни вовсе не обязательно открывать в торговых центрах	136
Выводы	144
Глава 4. Реклама, маркетинг, масштабирование бизнеса	147
История о том, как Евгений спасал выездной сервис	149
История о том, что слишком точный таргет – не всегда хорошо	154
История про ловкие руки.....	157
О креативе дорогом и непродуктивном.....	162
Бургерная с размахом	166
История о том, как домовитость сотрудников может навредить работодателю	173
Что не убивает, делает нас креативнее.....	177
Выводы	186
Глава 5. Про деньги	189
Как Кирилл с командой «Искра» исполнили свою мечту, но при этом крупно влипли.....	191
Как открыть купонный сервис.....	196
История одной инвестиции, чрезмерного доверия и мечты о волшебном проекте.....	204
Оптимизированная еда	209

ОГЛАВЛЕНИЕ

История «верующего строителя»	215
Как юбилей может вылиться в интриги, скандалы и расследования	219
Об излишнем доверии специалистам и нюансах психологии ...	227
Выводы	232
Глава 6. Бюрократия	235
Как «хорошие люди» могут неожиданно подставить бизнес ...	237
Дружба дружбой, а документы – это тоже важно.	242
О тайном значении слов «таможня дает добро»	247
Как у Александра аудит сначала наладился, а потом разладился.....	255
О помощи государства, которую сложно получить, но еще сложнее за нее расплатиться.....	260
Товар, который есть или его нет?.....	267
Как выиграть тендер.....	275
Выводы	279
Глава 7. Форс-мажор и эмоции.....	281
Дорогая красота.....	283
Фудтрак сегодня здесь, а завтра там.....	289
Как Роман арендный бизнес спасал.....	297
Почему позитивные эмоции в бизнесе иногда мешают	304
Наглость – второе счастье, но не для всех.....	310
Выводы	315
Заключение	317

ВВЕДЕНИЕ

О чем говорят мужчины... на самом деле? Чтобы узнать это, надо подслушать разговор предпринимателей в мужской бане.

Несколько лет назад мы регулярно встречались там с приятелями-бизнесменами, и речь неизбежно заходила о факапах. У Саши бухгалтер увел три бизнеса. Дима сэкономил на электрике и сжег аппаратуру на полмиллиона рублей. Мишу выгнали из его собственного бизнеса, а Стасу пришлось выкупать у маркетплейса огромную партию своего же товара.

Всегда начинал кто-то один, а остальные подхватывали, делились своими «граблями». Это были самые горячие обсуждения со взрывами хохота, сочувственным молчанием и словами благодарности: «Жесть, спасибо, расскажу своей команде!» Обязательно кто-нибудь вздыхал: «Да-а, о таком в бизнес-учебниках не пишут!»

Так родилась идея телеграм-канала Fuck You Fuck Up, где я с разрешения коллег стал делиться историями об их реальных бизнес-факапах. Реакция у всех была одинаковая: «Классно, а есть еще?» Канал рос, рассказов становилось больше. Дело запахло книгой!

Доктор Хаус из одноименного сериала говорил: «Все врут!» Перефразирую: «Все косячат!» Но почти никто не делится историями своих неудач. Огромная часть реальных и нормальных

ВВЕДЕНИЕ

эмоций бизнесменов — страх, тревога, отчаяние и печаль — несправедливо остается за кадром. А их хватает, и делиться ими полезно. Когда видишь чужие ошибки, к своим относишься спокойнее и начинаешь понимать, как предотвратить их в будущем.

Я писал эту книгу для тех, кто переживает в одиночестве боль ошибки и теряет веру в себя, пасуя перед внутренним критиком. Для тех, кто сдается после неудачи, а не ищет поддержки.

Книга не гарантирует, что читатель, изучив ее, будет застрахован от ошибок. Слишком многое зависит от обстоятельств. Но она расширит диапазон возможных решений, станет прививкой одновременно и от самонадеянности, и от отчаяния.

И совершенно точно убедит в том, что мы все похожи. Кто-то когда-то уже проходил через твой «конец света» и сейчас вспоминает о нем с улыбкой. Одна эта мысль уже целительна!

Пока я собирал истории, обратил внимание на одну закономерность. Есть повторяющиеся «кочки», на которых спотыкаются многие начинающие предприниматели. Им я рекомендую прочитать эту книгу, чтобы без потерь пройти «минное поле» из граблей для новичков. «Матерые акулы» тоже будут не прочь смахнуть «скупую слезу» и вспомнить, как когда-то что-то такое происходило и с ними.

С разрешения участников историй в книге указаны их реальные имена, фамилии и почти везде — названия компаний, поэтому при желании можно погуглить и информацию перепроверить. Выдумок здесь нет, все абсолютно реально! Это предприниматели со всей России. Большинство осталось в бизнесе, но кто-то ушел, поняв, что жизнь в найме спокойнее. И это тоже нормально.

ВВЕДЕНИЕ

В каждой истории я даю краткие вводные: кто, где, когда начинал бизнес, использовал кредитные средства или свои накопления, вел дела в одиночку или с компаньоном, какова была цель. После каждой истории – вывод от участника плюс мои размышления.

Для удобства читателя истории сгруппированы по темам в зависимости от того, что стало основной проблемой: просчет в бизнес-плане, при подборе команды и т. д.

Про факапы в предпринимательстве, несмотря на нынешние успехи, мне тоже есть что рассказать. Я в бизнесе с 2008 года, окончил не Гарвард и не Сколково (до последнего дошел только сейчас), а рядовой дальневосточный вуз. Впрочем, там я тоже не доучился – меня отчислили на пятом курсе за бунтарский дух. Вел дела во многом интуитивно, спрашивал у опытных знакомых, учился по видео в соцсетях. Занимался разным: у меня были магазин одежды и типография, производство сувениров и пиццерия, компания по дезинфекции с 22 филиалами в 4 странах и даже свое футбольное поле... Последнюю историю я, кстати, рассказываю в этой книге.

В свое время потеря 200 тысяч рублей стала для меня первой серьезной катастрофой. Кредит был оформлен на меня, а у меня – ни стабильной работы, ни прибыльного дела, хоть из окна шагай. Но я выбрался, основал другой бизнес: стал директором компании «Искра», которая занимается внутренними коммуникациями (организацией офлайн- и онлайн-событий, маркетинговыми и HR-стратегиями) для крупных федеральных клиентов. Со временем компания начала приносить хороший доход... И опять «попал» – но уже на восемь миллионов рублей. И снова выбрался, став и умнее, и устойчивее.

И я, и все герои книги со временем начали относиться к ошибкам с юмором. Провал рано или поздно из тяжелого бремени

ВВЕДЕНИЕ

становится уроком, которым хочется поделиться и помочь другим. Я верю, что эта книга подарит читателю веру в то, что после неудач жизнь продолжается. А без них она и вовсе скучна.

Интересно, что в Силиконовой долине инвесторы с большей готовностью дадут денег основателю с парой неудач в «анамнезе», чем тому, кто никогда не ошибался. Предприниматели, которые после провала нашли силы продолжать и развиваться, обладают нужным упорством и жизнестойкостью, без которых нет смысла участвовать в марафоне под названием «бизнес».

Наша жизнь – это череда потерь и приобретений. Любые утраты можно преодолеть, если понять, почему они произошли, и сделать правильные выводы.

Благодарю за совместную работу над книгой всех ее героев.

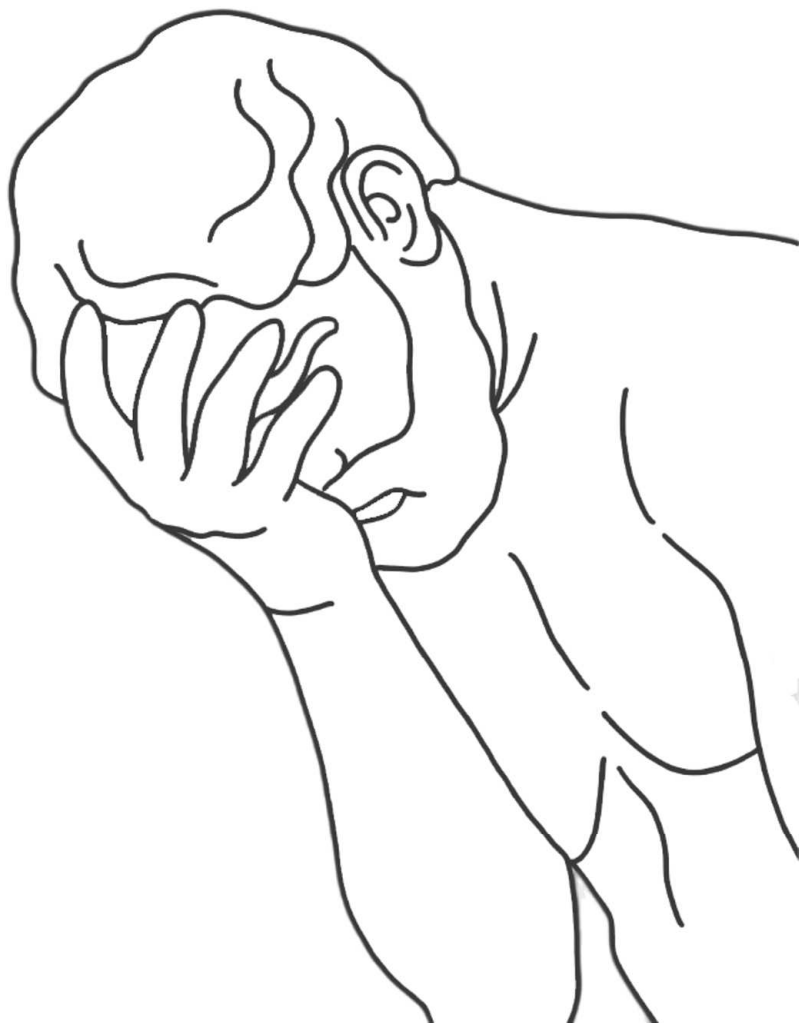
Также хочу сказать спасибо Надежде Литвиновой и Лиде Ващенко за огромную помощь в работе над книгой. Марии Зленко за веру в проект.

И моей Олечке, которая помогала мне и всегда поддерживала меня.

Кирилл Кошенков

ГЛАВА 1

Идея бизнеса, MVP и планирование



НЕЛЕНИВЫЕ ЛЕНТЯИ, ИЛИ КАК НИКИТА ПРИДУМАЛ СЕРВИС БЫСТРОЙ ДОСТАВКИ



Никита Ненашев – амбициозный, очень энергичный парень с вечным желанием что-нибудь придумать, развить свой бизнес, заработать побольше. «Вечный стартапер» по натуре. Неплохо получал как наемный работник, попутно участвовал в разных проектах, но во что-то крупное те так и не выросли. Никита всегда верил в удачу, собственные силы и в то, что отсутствие знаний и опыта компенсируются смелостью и делами.

ЗАДАЧА

Открыть службу доставки продуктов в Хабаровске. С разумными ценами и при этом супербыстрою – в пределах 30, а еще лучше – 20 минут. Плюс шоколадка за первый заказ в подарок. Население этого дальневосточного города около 600 тысяч человек. Индустрия доставки практически не развита, люди домовитые, сервисами пользуются от случая к случаю.

Обсудил идею с друзьями и знакомыми. Те одобрили:

– Если быстро и цены нормальные будут – почему бы и нет? И с шоколадкой хорошо придумал. На халяву-то за первый заказ.