

Когда смотришь на успешных и богатых людей, кажется, что они из параллельного мира, и обычному человеку туда невозможно попасть. Но, прочитав книгу, понимаешь — нет ничего невозможного. Анна настолько искренний, открытый, доброжелательный и разносторонний человек. Своим примером она доказывает, что, если есть желание, драйв, целеустремленность и работоспособность, можно добиться любой цели. Она вдохновляет на новые свершения и помогает разложить все по полочкам.

Юлия, Санкт-Петербург

Ну и как не сказать тебе, Анечка, СПАСИБО!!!
Большое, человеческое СПАСИБО!!!

Ты фонтанируешь идеями и воплощаешь их в жизнь! Та откровенность, с которой ты о себе рассказываешь, делишься своими знаниями, помогает нам, девушкам, двигаться вперед. В самые трудные минуты именно твой пример не дает мне сломаться и сдаться. И трудные минуты проходят, наступают чудесные дни, плодотворные дни.

Представляешь, скольким женщинам ты смогла помочь, даже не зная об их существовании!

Наталья, Сочи

Получила кучу положительных эмоций! Много интересного и полезного для себя узнала. Вы дарите возможность выглянуть из «скорлупы бытовой жизни» и о многом задуматься!

Екатерина, Санкт-Петербург

Для меня ценность заключается в том, что очень доступно, на примерах и опыте из собственной жизни Аня объясняет и учит тому, как добиться успеха в жизни, как реализовать свой потенциал, как осуществить планы, воплотить мечты в жизнь!

Спасибо огромное за позитив, заряд энергией, веру в собственные возможности, опыт, знания и руководство к действиям!!!

Юлия, Самара

На примере Анны понимаешь, что построить свой бизнес — реально, главное — поставить цель и идти к ней. Буду с нетерпением ждать продолжения!

Анастасия, Москва

Слушала Анну как замороженная: настолько все доступно, интересно, четко, грамотно, кратко и в то же время емко. Это гораздо полезнее и дороже многих платных двухнедельных семинаров. Выражаю свою признательность и благодарность за то, что делитесь с окружающими своим бесценным опытом в ведении бизнеса, помогаете понять и выработать правильные шаги на пути к нему, за то, что вы просто невероятно позитивный человек, мотивирующий действовать и добиваться желаемых целей.

Юлия, Санкт-Петербург



Анна
Кондратьева

Как начать
**#СВОЙ
БИЗНЕС,**

когда есть
МУЖ
и семеро
по лавкам



Издательство
АСТ
Москва

УДК 334
ББК 65.012.1
К64

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

Кондратьева, Анна Игоревна.

К64 Как начать свой бизнес, когда есть муж и семеро по лавкам / Анна Игоревна Кондратьева. — Москва : Издательство АСТ, 2016. — 222 с. — (Умный тренинг, меняющий жизнь).

ISBN 978-5-17-093455-3

В этой книге своими секретами делится одна из самых успешных бизнес-леди Петербурга, к личной жизни которой приковано внимание десятков тысяч человек, ее опытом ведения бизнеса интересуются огромное количество женщин, а мужчины даже готовы стать женщинами (ненадолго ☺), чтобы пройти ее «Школу женского бизнеса»! В этой книге основы бизнеса изложены простым и доступным языком, понятным даже «прелестным дурочкам»! Книга для женщин, написанная женщиной, создавшей свой бизнес с нуля без мужа, родителей и большого стартового капитала.

Как совместить мужа, детей и работу? Как при этом тратить время еще и на себя любимую? Как найти, наконец-то, свое призвание, открыть собственное дело, поборов все страхи?

Фото из архива автора

Макет подготовлен редакцией



ISBN 978-5-17-093455-3

© Кондратьева А., 2015

© ООО «Издательство АСТ», 2016

Оглавление

Благодарности	7
От автора	9
ГЛАВА 1.	
Свой бизнес. Зачем тебе это надо?	10
Как и с чего начинать?	13
<i>Зачем вам собственный бизнес?</i>	14
<i>С чего начинается любой бизнес?</i>	15
ГЛАВА 2.	
Муж + дети + бизнес = гармония	
Как этого достичь?	40
ГЛАВА 3.	
Тайм-менеджмент деловой мамы	57
Анализ	58
<i>Задание 1</i>	58
<i>Задание 2</i>	60
Постановка долгосрочных целей	62
<i>Задание 3</i>	62
Планирование в ежедневнике	64
<i>Как определить для себя важность дела?</i>	71
<i>Освобождаем себя от негативного влияния</i>	74
ГЛАВА 4.	
Рисуем архитектуру бизнеса,	
или запускаем чудеса в работу	78
Миссия бизнеса	81
Цель вашего бизнеса в цифрах	85
<i>Где продавать?</i>	86
Как продавать продукт?	87
<i>Как выглядит упаковка?</i>	89

<i>Где о вас узнают?</i>	95
<i>Контент-маркетинг</i>	97

ГЛАВА 5.

Кто мой клиент?

Целевая аудитория	103
<i>Маркетинговый план</i>	120
Рекламная стратегия. Разработка и бюджет.....	123
<i>Таргетинг</i>	124

ГЛАВА 6.

Бизнес-план на салфетке

Что такое бизнес-план?	136
Наш мини бизнес-план	139
Важный момент!	160

ГЛАВА 7.

Философия жизни бизнес-вумен

<i>Как не потерять себя, остаться женщиной... остаться замужней женщиной.</i>	163
Поговорить с нашими страхами.	164
Остаться женщиной. Остаться замужней женщиной.	171
Отдыхать — не работать. Или отдыхать, чтобы работать.....	183
<i>Место силы</i>	186
Преодолеть яму	188

ГЛАВА 8.

Поучительно-заключительная

Заключение

220

Благодарности

Обычно в самом начале пишут благодарности, и их никто не читает. Потому что никто не знает тех людей, кому автор благодарен. Скорее всего автор от всей души хочет донести, что не он один виновник этой книги, а очень многие люди сыграли роль в его жизни. И эта жизнь, этот опыт привели к тому, что хочется сесть и писать, делиться, объяснять свою позицию, дарить счастье, подталкивать и вдохновлять. Я не исключение. В моей книге принимали участие очень многие, кто проходил сквозь мою жизнь, задерживался в ней или уходил, подарив бесценный опыт и бесценные минуты познания мира и себя в этом мире.

Я благодарна маме за то, что воспитывала меня в любви. За то, что никогда не сомневалась во мне и внушала уверенность в своих силах с первого дня жизни. Я благодарна папе за то, что была его малышкой и его принцессой и еще за его разумные сомнения в моих идеях, которые заставляли меня рассчитывать и анализировать более тщательно и не действовать на авось.

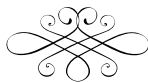
Я благодарна мужу. За его веру в меня. Безграничную. И за безграничную любовь и помощь. С ним я сделала то, что никогда не осилила бы без него. Я ценю каждую совместную минуту и каждый совместный шаг. Он — моя поддержка и опора.

Я благодарю двух самых близких подруг Ольгу Акйылдыз и Валерию Куликову, которые поддерживали и поддерживают в трудные минуты и заставляют не опускать руки, а идти дальше.

Я благодарю с огромным трепетом своих коллег и весь свой коллектив, особенно Анастасию Мартынову и Марьяну Топорову. Если бы не они, книги бы не было. Потому что я сомневалась, что смогу, осилю и что получится, а они мне жестко сказали: «Точно сможешь! Обязана! Садись и пиши!»

Спасибо моим детям. Они еще маленькие и, конечно же, не поймут, какую огромную роль они сыграли в моей жизни для осознания счастья и приобретения настоящей гармонии. Когда-нибудь они прочтут эти строки, и мне хочется, чтобы они поняли, что гармония внутри, безграничная картина мира и вера в победу и в себя — основа счастья.

Спасибо моему издателю и редактору. Без вас в принципе ничего бы не было, и я бы не писала сейчас эти строки. А девушки, женщины, дамы даже не догадывались бы, что бизнес построить можно. С нуля, с детьми на руках. А если уж совсем разобратся, то окажется, что сделать это несложно!



От автора

Дорогая читательница, в самом начале моего монолога мне очень хочется договориться с тобой.

1. Моя книга для тех, кто чувствует в себе потенциал бизнес-леди, но боится решиться. Возможно, ты мама и пора выходить из декрета. Но возвращаться на работу «на дядю» совсем не хочется, зато есть огромное желание ТВОРИТЬ свой собственный мир. Возможно, ты только готовишься к замужеству/находишься в активном поиске и параллельно хочешь реализовать свою бизнес-идею. Кстати, для меня лично «находиться в активном поиске» равно «готовиться к замужеству». Ибо кто ищет, тот всегда найдет. Я искренне верю в то, что каждому из нас уготована своя половина.

2. В некоторых главах я буду с тобой немного строга и даже беспощадна. Ведь я беру на себя обязательство вывести тебя из зоны комфорта и дать пинок.

3. Ты со своей стороны будешь делать все задания, которые я прошу выполнить на страницах, а не перелистывать с мыслью: «Это потом, сейчас карандашика нет».

Ну, готова? Начнем!

Глава 1



Свой бизнес.

Зачем тебе это надо?



10




Меня зовут Анна. И мне 36 лет. Уже на протяжении 9 лет я владею бизнесом, создаю рабочие места, набираю и обучаю персонал, реализую новые проекты и держу руку на пульсе уже зрелых. Возможно, вы думаете, что кто-то с детства меня готовил быть бизнес-вумен, но признаюсь честно — это не так. В 80-х никто никого ни к чему не готовил.

В СССР со словом «бизнес» было туго. В наших институтах давали прекрасное высшее образование, но при этом не обучали зарабатывать деньги.



Мы имеем дело с самым образованным поколением в истории. Но их мозг заряжен без указания направления, куда двигаться.

Тимоти Лири 

Нам не объясняли, что делать дальше с полученными знаниями. Наши учителя не дава-



ли вектор действий ни в школе, ни в институте. Учили неплохо. Теории. А что на практике? Единственное, что мы могли услышать в своем перестроечном детстве о работе и деньгах: «Будешь двоечником — подметать тебе дворы всю жизнь!» Всем было понятно, что к достойной жизни путь один: закончил институт, попал удачно по распределению — и вот тебе счастье.

А еще нам никто не рассказывал про постановку цели. В 2015 об этом пишут в каждой книге по самосовершенствованию, а тогда, в далеких 90-х, цель у всех была одна — выжить. Вот и у меня в мои 18 цель была — выжить красиво, как-то протянуть от зарплаты до зарплаты, купив кофточку и помаду. Я не знала всех этих заумных слов про конверсию и CPA, лэндинги, кликабельность, воронку продаж, маркетинговую стратегию. Мне просто хотелось нормально есть, иногда покупать косметику Lumene и копить на пятерку «жигули». О да! Пятерка... «жигули»... зеленая. Это был предел мечтаний.

Кстати, мечтать нас тоже не учили. В молодости я очень часто чувствовала себя Алисой Льюиса Кэррола.

— Скажите, пожалуйста, куда мне отсюда идти?

— А куда ты хочешь попасть? — ответил Кот.

— Мне все равно... — сказала Алиса.
— Тогда все равно, куда и идти, — заметил Кот.
— ...только бы попасть куда-нибудь, — пояснила Алиса.
— Куда-нибудь ты обязательно попадешь, — сказал Кот. — Нужно только достаточно долго идти.

Л. Кэрролл «Алиса в стране чудес»,
перевод Нины Демуровой

12

Сейчас немного завидую своим детям, ведь я могу на собственном примере показать, что целенаправленных путей огромное множество, и выбор за ними. А самое важное, что **выбор вообще есть**, главное четко сформулировать цель.

И да, я мама. За время открытия, развития и масштабирования бизнеса успела познакомиться с женщиной моей мечты, выйти замуж и родить двоих детей. Скажете, повезло? Везение тут ни при чем. Только я знаю, сколько было пройдено и пережито, чтобы все случилось так, как случилось. И каждый из перечисленных пунктов моего счастья не свалился мне с неба, я просто знала, что будет именно так и никак по-другому. Я шла к своей мечте. Делала все возможное и невозможное.

Как и с чего начинать?

Сейчас начать собственный бизнес совсем не сложно. Да это никогда не было и не будет сложно. Вообще делать то, что хочется — несложно. Сложно понять, **что же тебе на самом деле хочется**. И на мой взгляд, вся соль жизни и заключается в том, что многие до самой смерти живут не так, как им хочется. Они боятся открыть глаза и посмотреть по сторонам без шор нашей советской школы и жизни родителей. Предыдущий опыт близких людей накладывает сильный отпечаток, и людям не вырваться из этого ЧУЖОГО опыта. И если дедушка неизвестного нам Василия был токарем, а папа стал автослесарем, то при лучшем раскладе сам Вася соберет команду автослесарей и будет ремонтировать в гаражах автомобили. И за редким исключением Василий сможет перейти эту границу и открыть собственный автосалон, став впоследствии официальным дилером MercedesBenz. А уж совсем сломать стереотипность мышления: получить образование искусствоведа и заняться коллекционированием, зарабатывая на этом несколько сотен тысяч долларов, путешествовать по миру и попасть на Сотбис — даже нам с вами покажется невозможным, что уж там самому Васе.

Есть еще одно «сложно» — признаться себе в том, что хочется совершенно не то, что хочется твоим друзьям или родителям. Но это уже совсем другая книга.

Зачем вам собственный бизнес?

Это самый первый вопрос, на который необходимо ответить предельно честно.

И если он нужен только потому, что подруга открыла салон красоты, всем девочкам рассказывает, как круто быть хозяйкой, и вы тоже хотите, как она... Вплываешь вся такая красивая на 12-сантиметровых каблуках в **свой** салон, администратор со всех ног бежит варить тебе чашечку кофе, а ты с высоко поднятой головой проходишь в свой огромный кабинет и просишь принести тебе отчет за вчерашний день, забираешь выручку и отчаливаешь на шоппинг.

Стоп. Пофантазировали — и хватит. Я тут как раз чтобы спустить вас с небес на землю. При таком раскладе бизнеса не будет. Возможно, появится операционная прибыль (про нее — чуть позже), которую вы примете за чистую, ну и как итог — развалившаяся организация и полное непонимание внутренних процессов.

Бизнес, особенно малый, связанный со сферой обслуживания, — это те же самые 12-сантиметровые каблуки, но никаких кабинетов, а постоянное присутствие на месте, работа с клиентами, поддержка коллектива. Общение, мотивация, расстановка приоритетов, формулирование целей и систематизирование процессов, автоматизация и опять общение.

Повторяю вопрос: зачем вам собственный бизнес? Я не являюсь последней инстанцией, и вы

Свой бизнес. Зачем тебе это надо? _____

можете быть со мной не согласны. Но мне хочется услышать от вас хотя бы один из этих ответов: самореализация, свобода действий, гениальная бизнес-идея, есть огромный опыт и навыки, и я готова начать работать сама на себя, хочу давать работу другим, я созрела для принятия решений и для полного контроля своей собственной жизни, я готова брать ответственность за людей. Как-то так.

Только при условии, что хотя бы 2 ответа из этого списка — ваши, можно приступать к действиям.

С чего начинается любой бизнес?

С идеи и бизнес-плана. Но прежде чем писать бизнес-план, у меня есть к вам предложение. Ответьте честно на вопросы, которые я сейчас вам задам. Исходя из ответов, мы поймем: писать бизнес-план или ну его... этот бизнес.

Я никогда не жалела о том, что работаю сама на себя. Да, на мне лежит ответственность. Да, мне приходится каждый день принимать решения, собирать всю волю в кулак и иногда увольнять тех людей, кто не подходит моему бизнесу. Приходится ежедневно вставать и идти вперед, иногда преодолевая себя, свою лень, физические недомогания, но я кайфую от этого, чувствую себя сильной и необходимой самой себе и своему миру. Для меня это чуть больше, чем просто прожить жизнь день за днем и час за часом.