

БЫСТРЫЕ ДЕНЬГИ В КОНСАЛТИНГЕ

**А. Парабеллум
Т. Коробейникова
С. Савинов**

БЫСТРЫЕ ДЕНЬГИ В КОНСАЛТИНГЕ

Москва
Издательство АСТ

УДК 65.01
ББК 65.290-2
П18

Все права защищены.

Ни одна часть данного издания не может быть воспроизведена или использована в какой-либо форме, включая электронную, фотокопирование, магнитную запись или какие-либо иные способы хранения и воспроизведения информации, без предварительного письменного разрешения правообладателя.

Подписано в печать 01.04.2015.
Формат 84x108/32. Усл. печ. л. 13,44
Тираж экз. Заказ №

Общероссийский классификатор продукции
ОК-005-93, том 2; 953000 — книги и брошюры

Парабеллум, Андрей.

П18 Быстрые деньги в консалтинге / А. Парабеллум, Т. Коробейникова, С. Савинов. — Москва : Издательство АСТ, 2015. — 256 с. — (Делай деньги!).

ISBN 978-5-17-089186-3

При большом спросе, сегодня рынок консалтинговых услуг для малого и среднего бизнеса практически не заполнен. Для безупречного старта, где нет почти никакой конкуренции, нужны лишь правильные действия — в этом вам поможет эта книга. Авторы, известные российские бизнес-лидеры, расскажут вам все нюансы этого бизнеса и разберут все элементы в консалтинге. Изучив их, вы сможете забывать в десятки раз больше, чем на сегодняшний день. В книге представлены образцы правильных договоров, актов, чек-листов и полный перечень документов, необходимых для успешного закрытия сделки.

УДК 65.01
ББК 65.290-2

ISBN 978-5-17-089186-3

© А. Парабеллум, Т. Коробейникова, С. Савинов, 2015
© ООО «Издательство АСТ», 2015

ВВЕДЕНИЕ

Многие до сих пор не понимают, что такое консалтинговый бизнес, а если и понимают, то понятия не имеют, как быть в нем успешным. **Сегодня рынок консалтинговых услуг для малого и среднего бизнеса практически пуст** и будет таким еще скорее всего лет пять минимум.

При этом в консалтинговом бизнесе, в отличие от других, можно довольно легко и успешно стартовать — нет никакой конкуренции. Нужна лишь правильная технология ведения бизнеса и правильные ежедневные действия.

Так что же такое консалтинговый бизнес?

Вы приходите в компанию и говорите, к примеру: «Если я помогу вашему бизнесу приносить на 500 тысяч рублей в месяц больше, чем он приносит сейчас, готовы ли вы будете отдать небольшую часть с этих будущих денег?»

Любому вменяемому бизнесмену такое предложение будет интересно. Вы делаете это и получаете свою долю. Сложно? Нисколько. У вас мало знаний? Верно, пока да, но всему вы будете учиться по ходу дела и согласно проработанной технологии.

В ближайшие три недели (а именно столько длится тренинг «Быстрые деньги в консалтинге», описанный в этой книге, который уже за последние 2 года вживую прошли 4 потока и около 580 человек) вам предстоит масса открытий и новых действий.

Вы будете **одновременно работать над разными элементами успеха в консалтинге**. Над лидгенom (генерацией потенциальных клиентов), повышением своей экспертности, проведением базовых аудитов, платных и бесплатных семинаров, над продажей консалтинга и повышением его стоимости...

Будьте готовы: выкладываться придется по полной. Вот почему консалтинговый бизнес непрост. В том числе, в эмоциональном плане. Однако в случае успеха вы получите просто невероятно вкусный куш:

- будете зарабатывать в десятки раз больше, чем работая «на дядю» за зарплату;
- общаясь с очень интересными клиентами — владельцами бизнеса, у которых вы сами сможете многому обучиться;
- при этом развиваясь невероятно быстрыми темпами, поскольку без постоянного развития себя как эксперта в консалтинговом бизнесе никуда.

В этой книге мы даем свою технологию, которая привела нас и многих наших учеников от старта с нуля к формированию очереди из клиентов на консалтинг.

Вырабатывалась эта технология длительное время, методом проб и ошибок, а в этой книге мы даем ее в готовом виде.

Ваша ответственность — не просто прочитать все, что здесь написано, но сразу же внедрять это в жизнь, выполняя задания.

Итак, читайте книгу и действуйте!

Успехов!

Андрей Парабеллум

Татьяна Коробейникова

Сергей Савинов

Ассоциация независимых бизнес-консультантов «БизКон»
bizkon.org

ПРОФЕССИЯ: БИЗНЕС-КОНСУЛЬТАНТ



Консалтинг в России и СНГ сегодня

Определения консалтинга, встречающиеся в различных источниках, довольно размыты — и все же в качестве их основы практически во всех случаях берется абстрактное «кон-

сультирование», после чего на это понятие «нанизываются» различные сферы деятельности.

О чем это говорит?

Как минимум, о двух вещах. Первая — **консалтинг может присутствовать в любой сфере деятельности**. Если мы проанализируем список немногочисленных профессионалов-консультантов, то увидим в этом перечне людей совершенно разных профессий.

Юристы, специалисты по налогам, недвижимости, медицине... Кстати, ассоциация с врачами очень к месту — консультанты тоже лечат. Только врачуют они не людей, а бизнес.

Во-вторых, это свидетельствует о том, что в России консалтинг только начинает обретать цивилизованные формы и рассматриваться как отдельное направление бизнеса.

По сравнению с США, передовой в этом отношении страной, где предпринимательство как науку изучают уже больше века, наш «стаж» составляет всего чуть более 20 лет. Впрочем, прогресс налицо — и будьте уверены, свой темп он будет только наращивать, причем это не связано с увеличивающимся числом компаний в стране.

Рост происходит во многом благодаря настойчивости, упорству и трудолюбию заинтересованных людей. Все те юристы, налоговики, бухгалтеры, финансисты и врачи, о которых мы упомянули, до определенного момента просто занимались своим делом, выполняли свою работу.

Возможно, они вели небольшой бизнес, пытались заработать какие-то деньги сверх заработной платы — и приобрели специфический опыт. Тот самый опыт, передача которого в цивилизованном, культурном виде стала происходить в нашей стране только сейчас, приняв форму консалтинговых услуг.

По своей сути, консалтинг — это одна из граней инфобизнеса. Если мы представим его на схеме в виде треугольника, то увидим следующие составляющие:

- **Активное обучение**, включающее в себя проведение семинаров, вебинаров и тренингов.
- **Пассивное обучение**, акцент в котором делается на коробочные продукты.
- **Консалтинг и коучинг** — персональная работа с клиентами.

С точки зрения практики, всю упомянутую структуру можно сравнить с табуреткой на трех ножках. Уберите любую из них — и ваше положение станет шатким.

Поэтому, даже сфокусировавшись только на консалтинге, вам необходимо проводить обучение и создавать собственные инфопродукты. Консалтинговые услуги мало продать — их еще нужно оказать, в то время как с инфопродуктами дело обстоит гораздо проще: требуется лишь найти покупателя.

Так что же такое консалтинг в России сегодня? Это некое усредненное явление, объединяющее в себе элементы консультирования по различным вопросам ведения бизнеса, коучинга и методик «done-for-you». В США, напротив, каждый из этих элементов представляет собой отдельное направление деятельности — и, на наш взгляд, такое разделение куда эффективнее.

Поясним почему — оно позволяет вам не брать ответственность на себя по всем перечисленным направлениям. Это нужно объяснить и клиенту: единожды провести кампанию по повышению выручки магазина — это одно, найти верное решение проблемы — другое, а внедрить системную технологию продаж — третье. При этом нужно понимать, что ваша задача как консультанта наиболее приближена именно к последнему пункту.

Мы должны сделать так, чтобы в компании появилась некая отлаженная система, чтобы собственник вышел на новый уровень управления бизнесом и оценки его эффективности. Кроме того, клиент должен понять: сделав что-то один раз, вы увидите — и далеко не факт, что после вашего ухода это «что-то» будет работать.

Сложно, поверьте, только на первый взгляд. Главное — понять, готовы ли вы стать консультантом?

Как приходят в консалтинг. Готовы ли вы стать консультантом?

Интересно ли вам давать советы и рекомендации? Неважно кому — друзьям, знакомым, коллегам или просто случайным собеседникам. Если да, то позвольте поздравить: вы —

потенциальный бизнес-консультант, вернее, имеете к этой профессии ярко выраженную предрасположенность.

Специалистов, которые дают рекомендации, великое множество, но при этом они не осознают, что занимаются консалтингом. Они не берут за это плату в принципе, либо размер их вознаграждения минимален.

Проблемы современного российского бизнеса видны невооруженным глазом — это отсутствие стратегии развития, непрозрачность, непрофессионализм, непонимание, как вообще строить бизнес.

Но будете ли вы обсуждать эти проблемы дома, на кухне, или готовы помочь бизнесу стать немного лучше? Возможно, что и не немного, но ответ на этот вопрос уже напрямую зависит от профессионального уровня и желания консультанта.

Некоторые называют консалтинг «бизнесом идеалистов». Утверждение спорное, но совершенно ясно лишь одно. Помимо стандартного назначения приносить прибыль, консалтинг может изменить рыночную ситуацию вокруг нас — это придает нашему бизнесу определенный колорит.

Каждый специалист по консалтингу должен исполнять, если хотите, роль своеобразного психолога: очень часто клиенты не будут выполнять ничего из того, что вы им рекомендовали.

Наша задача — не только дать совет, но и вовремя подхлестнуть, иногда в буквальном смысле заставить клиента претворить рекомендацию в жизнь. Кажется, парадокс. Тем не менее, в этом весь консалтинг!

Вы удивитесь, но многие из клиентов приходят, чтобы просто получить мотивацию и заряд энергии. Усталость и потухшие глаза — обычное дело для собственников, полностью погруженных в дела своего бизнеса.

Я часто сталкиваюсь с клиентами, которые внутренне опустошены, — чувствуется, как сильно они нуждаются в дополнительной мотивации.

Обсуждение тонкостей реализации нашего проекта занимает каких-то полчаса, все остальное время мы общаемся в духе «все получится, все будет хорошо, после внедрения перед вами откроются бескрайние перспективы». Клиентам такая мотивация необходима гораздо чаще, чем можно представить!

Татьяна Коробейникова

Если раздумья касаются возраста, поверьте — это тоже не проблема. Мы сталкивались со случаями, когда на обучение бизнес-консалтингу приходили люди преклонных лет. Поразительно, но среди них был мужчина, которому недавно исполнился 81 год. Человек освоил множество разных профессий, а в 54 года пошел работать в драматический театр, полностью поменяв сферу деятельности. А вы говорите — возраст...

Все препятствия находятся внутри нас самих. Если вы не считаете возраст помехой, значит, он не помеха, вы правы. Когда думаете, что это препятствие, вы тоже правы. Считая себя слишком молодыми, богатыми, бедными, красивыми или некрасивыми для консалтинга, вы в любом случае будете правы. Это вопрос восприятия, ответ на который находится в вашей голове.

Какой опыт необходим?

Но достаточно ли преодолеть только внутренние барьеры для того, чтобы называть себя консультантом?

Разумеется, нет. Идя в консалтинг, вы должны обладать определенным специфическим опытом, который складывается из трех составляющих.

- **Вы должны понимать бизнес как систему.** Для этого необходимо учиться у практиков, которых, к сожалению, в России раз-два и обчелся. Что же делать?

Во-первых, перенимать западный опыт: Дэн Кеннеди, Джей Абрахам, Майкл Гербер и другие. Однако даже их книги и тренинги позволят вам понять бизнес лишь поверхностно —

и это без поправки на российскую действительность! Начав применять усвоенные знания, вы быстро поймете, что на практике все происходит совершенно по-другому.

Именно поэтому вам нужен собственный опыт, и лучший способ его получить — это начать консультировать самому. Впрочем, более подробно об этом мы будем говорить в отдельной главе.

• **Вы должны уметь продавать.** Научившись продавать, вы никогда не останетесь без клиентов. Идеальный опыт в этом плане — сетевой маркетинг: если вы когда-либо успешно работали в нем, то будете отличным продавцом своих услуг. Это та же самая работа «лицом к лицу» — если она вам нравилась, начинать в консалтинге вам будет намного легче.

В перечне инструментов и навыков продаж огромное число пунктов: умение строить беседу при «холодных» и «теплых» звонках, навык эффективного закрытия сделок, налаживание личного контакта, уверенность в себе, интуиция, наконец!

Все эти черты и умения нужно развивать в себе постоянно. Но какой бы вы вершины ни достигли, считать себя гением продаж нельзя — всегда есть место для лучшего результата.

• **Вы должны иметь личный, хоть и небольшой, опыт консультирования.** Шутят, что у каждого доктора есть свое маленькое персональное кладбище. У вас оно тоже будет, уверяем — таков закон жизни в бизнесе. Чтобы уменьшить число «покоящихся» на нем, первоначально работайте с гарантией качества — об этом мы еще будем говорить.

Опыт — бесценная вещь. Его нельзя купить, так же как вы не можете нанять человека для того, чтобы он за вас похудел: вы все равно останетесь толстым.

Но приятная новость в том, что есть технология, позволяющая получить необходимый минимальный опыт в очень короткий срок (1–2 недели).

Классифицируйте ваших клиентов и полученный ими опыт по отраслям — например в аптеках получилось внедрить три каких-либо приема, а один не сработал. Когда среди ваших клиентов появит-

ся еще одна аптека, вы можете использовать уже испытанные, эффективные приемы.

Для того чтобы получить опыт, нужно заниматься консалтингом каждый день — думать, продавать, болеть им. Вы должны погрузиться в эту тему полностью: учитесь на ошибках компаний и других консультантов, впитывайте их опыт. С течением времени вы научитесь его обобщать и решать с его помощью проблемы собственников бизнеса.

Сергей Савинов

Необходимые навыки

Любая профессия помимо практического опыта требует от человека определенных навыков. Для того чтобы заниматься консалтингом — прибыльным консалтингом, — вы должны будете ими обладать.

Консультант — это не Супермен, не папа Римский и не Энштейн. То, о чем мы сейчас будем говорить, — нормальные, базовые вещи и компетенции для любого профессионала. Все это должно быть отработано до уровня инстинктов, должно стать образом жизни и философией вашего успеха — простейшие вещи, но придерживаться и выполнять их постоянно чрезвычайно важно.

Давайте начнем с азов. Первая черта, которую вы должны себе привить, — **ответственность**. Это фундамент, базовый элемент, без которого вы не продвинетесь в консалтинге ни на шаг.

Консультант сказал — консультант сделал! Запомните: вы должны быть ответственны не только перед клиентом, но и перед собой. Все, что вы делаете, нужно доводить до конца — вне зависимости от сложности проекта!

Почему это так важно? Прежде всего, от ответственного подхода к делу зависит ваш авторитет. «Сарафанное радио» будет неиссякаемым источником новых клиентов при хорошей работе и могильщиком вашей репутации при срыве сроков или невыполнении задач. Слухи расходятся очень быстро — с вами просто не захотят иметь никаких дел.

Следующая черта, необходимая хорошему специалисту, — **терпение**, плавно переходящая в упорство. Вы должны терпеть негативные воздействия и упорно действовать!

С нашей точки зрения, «спринтерам» — тем, кто готов к решению лишь краткосрочных задач и к легким деньгам, — в консалтинге делать нечего. Мы обучали многих специалистов, которые неплохо начинали, — находили перспективного клиента или получали солидные суммы на первых же сделках. Но когда речь заходила о том, чтобы «держать удар», принимать сложные решения, преодолевать препятствия, — увы, все их запал куда-то пропал.

Говоря откровенно, такое периодически происходит у всех. Но нужно понимать: только терпение, упорство и постоянство в действиях могут привести к успеху.

«Марафонцы», которые варьируют свою скорость и, не смотря ни на что, движутся по маршруту равномерно, достигнут куда больших успехов. Если у вас есть интерес и вы можете объективно анализировать свои действия, то без труда скорректируете их, чтобы не выбиться из сил раньше времени.

Требование номер три — **нацеленность на результат**. Наверное, у каждого в жизни были моменты, когда он достигал какой-либо серьезной, долгожданной цели. Помните то чувство, с которым вы шли покорять эту вершину? Занимаясь консалтингом, вам придется вновь мотивировать себя таким же образом.

Мы должны работать на конкретный результат — это значит, что идя на переговоры, нужно ставить перед собой четкую цель!

Вы встречаетесь с клиентом не для того, чтобы мило попить кофе или поболтать о футболе. Вы идете в бой, и в нашем случае продажа своих услуг — вполне достаточное условие победы.

Этот момент очень важен. Человек подсознательно всегда избегает трудностей — и, поверьте, вы не исключение. Инстинкт самосохранения будет незаметно пытаться смягчить стресс, подкидывая оправдания из разряда «мне нужно сначала набраться опыта и просто пообщаться».

Не слушайте свой внутренний голос! Заставьте себя пойти и целенаправленно довести дело подписания контракта до конца!

От мотивации и внутреннего состояния перейдем к навыкам. Какие из них вам необходимы?

• **Умение работать с большими объемами информации разного вида.** Аудио- и видеозаписи, семинары, тренинги, книги — постоянное саморазвитие составляет неотъемлемую часть работы профессионального консультанта.

Вы должны будете уделять «прокачиванию» себя массу времени и тратить значительную часть дохода — фактически это реинвестирование денег в самый ценный актив вашего бизнеса — вашу голову.

Любые другие активы могут быстро испариться — недвижимость можно отсудить, банк с вашим счетом может обанкротиться, но то, что находится у вас между двух ушей, никто и никогда у вас не отнимет!

Только так можно успевать за постоянно меняющимися условиями работы, новыми «фишками» и приемами, которые нужно будет применять не только у клиента, но и в своем бизнесе.

Но и это еще не все. Вы должны **постоянно увеличивать объем усвоенной информации** — иначе не успеете за изменениями физически! Сколько методик вы сможете изучить и понять за день, неделю, месяц, год?

Именно поэтому мы считаем, что хороший консультант — не тот, кто обладает большим кругозором, а тот, кто применяет инструмент, необходимый в данной конкретной ситуации.

Оценить свои навыки и определить, над чем следует поработать, легче при помощи простой таблицы с колонками: «что я умею делать хорошо», «чему мне нужно научиться» и «что я люблю делать».

Если первая и третья графы во многом сходны, надо приложить максимум усилий именно в этом направлении!
