

ОТ МОРОЖЕНОГО К СТАРТАПАМ:

ПУТЬ ОДНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Сам не люблю долгие «вступления» и постоянно их перелистываю, переходя быстрее к основному содержанию книги, попавшей мне в руки.

Возможно, и эту страницу ждет та же судьба.

Если же ты, дорогой читатель, добрался до этих строк, будь уверен, я не потрачу много твоего времени, которое без всяких сомнений следует инвестировать именно в прочтение самой книги.

Я, хочу рассказать тебе лишь о нескольких событиях, произошедших со мной, благодаря которым ты держишь эту книгу в руках.

Надеюсь, этот рассказ поможет тебе понять, почему я вообще решился написать эту книгу и могу рассуждать о том, как подросткам становиться предпринимателями и создавать свои проекты.

Произнеся впервые словосочетание «Startup Junior » в далеком 2018 году, я еще не знал, в какое путешествие отправляюсь.

Но, как мне кажется, сама судьба вела меня к тому, чтобы рано или поздно заняться проектом по обучению подростков предпринимательским навыкам.

Бизнесом я начал заниматься в 13 лет.

Были времена, когда продуктовых магазинов не хватало, и нам с друзьями пришла в голову сумасшедшая идея – пе-

репродавать мороженое. Мы просто покупали мороженое на палочке за 1 рубль 30 копеек в обычном советском универсаме, везли эти коробки на троллейбусе к метро, писали на картонке «5 рублей» и продавали всю партию за пару часов людям, выходящим из подземки.

Дневной выручки хватало, чтобы вернуть занятые у родителей деньги, отложить на покупку следующей партии и скупить всякий хлам и жвачки в окрестных ларьках. Денег было так много, а товаров в магазинах настолько мало, что мне, 13-летнему подростку, было не справиться с непосильной задачей по расходованию налички. Ведь зарабатывали мы за день столько, сколько не всякий взрослый за месяц.

Бизнес этот вскоре прекратился, так как наша незамысловатая бизнес-схема стала достоянием криминальных элементов в кожаных куртках, а мы, недосчитавшись дневной выручки, были вынуждены вернуться к школьным урокам и спортивным тренировкам.

Но этот эпизод стал для меня «прививкой предпринимательства» в раннем возрасте и открыл простую истину – на каждый товар найдется свой покупатель, важно найти подходящее время и место для их встречи.

Я не оставлял надежд на возвращение в большой бизнес. После мороженого мы с друзьями торговали продуктами, купленными оптом и проданными в розницу, а также – зубными щетками в пригородных электричках. Все это формировало во мне уверенность в том, что мир устроен как-то иначе, чем об этом привыкли судить люди, не связанные с предпринимательством.

Работать по найму я пошел, как только мне исполнилось 19 лет. Я просто открыл первое попавшееся объявление о трудоустройстве в газете, выбрал ближайший к институту вариант и на следующий день вышел продавцом в отдел оборудования одной известной на тот момент сети магазинов. То, что мне, студенту психологического факультета, предстояло заниматься продажей бойлеров и газовых котлов, волновало меня меньше всего. Важно было начать работать и как можно меньше зависеть от родителей.

Работая в непрофильной для меня сфере, я не оставлял надежд заняться тем, что меня интересовало на тот момент больше всего – рекламой и PR. Вскоре собственник сети, обратив внимание на мои успехи в продажах, предложил

перейти в рекламное подразделение холдинга. Так я начал заниматься рекламой, вернее – ее продажами.

Признаюсь тебе, что институт мне пришлось бросить на пару лет. Но вернувшись, уже на вечернее, я защитил диплом, взяв профильную для себя тему – «Реклама и масс-медиа».

Перелистнув лет пять вперед, в 2003 год, мы увидим меня у здания налоговой. Мне 24, и я регистрирую свою первую официальную компанию.

На тот момент я уже состоялся как специалист в рекламном производстве и увидел возможность вести свою деятельность самостоятельно, работать на себя.

Компанию я открыл вместе с моим другом детства, с которым когда-то продавал мороженое. Через несколько лет мы с ним приходим к выводу, что по-разному видим будущее компании, но это не мешает нам оставаться друзьями. Так я продал свой первый бизнес. Компания, зарегистрированная в 2003 году, существует до сих пор. Ее по-прежнему возглавляет мой друг детства, а на сайте висит моя фотография, как одного из ее основателей.

Несколько лет в рекламном бизнесе закрепили мою экспертизу в этой сфере и позволили запустить несколько проектов, так или иначе связанных с рекламой и маркетингом. Я даже возглавил профильную ассоциацию и руковожу ею до сих пор. Но ощущение «стеклянного потолка» и желание попробовать что-то новое вынуждали меня исследовать другие ниши и направления.

Так в 2016 году я оказался в теме стартапов.

В то время, на волне импортозамещения, страна искала новые идеи для развития бизнеса. Перед руководителями администраций стояла нетривиальная задача – увеличить количество и качество предпринимателей в стране. Я начал заниматься поиском интересных проектов, а также привлечением инвестиций в стартапы. Вскоре это увлечение превратилось в основной вид деятельности, а стартапы – в обычные бизнесы, которым требовалась финансовая поддержка или консультации по развитию. Так однажды я продал настоящую фабрику по производству карамели. А в Санкт-Петербурге меня прозвали «главный по стартапам».

P.S. Люблю постскрипумы, простите) Мне кажется, в них порой вся суть...

Дорогой читатель, если ты дочитал до этих строк, то вполне возможно, у тебя достаточно мотивации для того, чтобы прочесть и всю книгу целиком. Тогда, вполне возможно, мы встретимся еще не раз: на страницах этой книги и даже за ее пределами.

Отнесись к этому произведению, как к попытке приоткрыть мой собственный мир. Мир предпринимательства, идей и воли для их воплощения. Отнесись к этой истории как к игре, в которую я предлагаю поиграть вместе со мной. Игре придуманной, но в то же время абсолютно реальной.

И откройся возможностям для создания своих собственных миров и игр. Не бойся создавать то, чего нет. Ведь именно в этом истинная суть предпринимательства.

Искренне твой,
Александр Ружинский



ЛИФТ В НИКУДА:

ПЕРВЫЙ ПИТЧ ПАШИ ЧУГУНА

– Осталась одна минута...

Голос из поднебесья огласил несправедливый приговор.

«Одеть Надежду, надеть одежду... При чем тут эта Надежда?!» – внутренний голос уводил в сторону от происходящего на сцене.

А сцена плыла под ногами. И уносила туда, где Надежда надевала одежду и не было всех этих незнакомых людей, которые ровным счетом ничего не понимают в Проекте и вообще...

– Осталось тридцать секунд... Переходите к сути проекта, Павел!

«Да, переходите к сути...переходите к сути...Суть. Она ведь в чем. Она ведь в том, чтобы как можно больше людей узнало друг о друге... И больше узнали друг друга. Они.

Ведь это здорово же? Да? Нет? Ну вот я и предлагаю, чтобы все... В нашей социальной сети. Вместе. Так сеть называется... А то, что есть другая, так это не то...»

И ровно в тот же момент, как будто молот Тора, упавший на сцену:

– Время закончилось. Жюри, прошу ваши вопросы выступающему.

Время действительно закончилось. Неотвратно и бесповоротно. Как и надежда. Будь она проклята с ее одеждой.

– Павел, так в чем все же суть вашего проекта? – доносится голос из расфокусированного пространства.

Голос принадлежит заместителю ректора Универа. Первому, первому в истории нашего учебного заведения декану факультета стартапов Даниилу Петровичу Светлякову. Или просто Даниилу, как он сам себя просит называть, несмотря на всю эту «вузовскую субординацию».



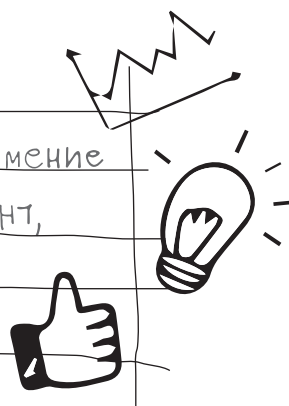
Даниил Петрович



– Даниил Петрович. Даниил. Петрович – лепечет Павел, оглядываясь на нахмурившую брови Анну Витальевну Розгину, заместителя ректора по учебно-воспитательной работе.

– Можно Даниил. Вы, Павел, успокойтесь... – декан проигнорировал выразительную мимику Анны Витальевны, которая следила за таймингом, и, погрузившись в свой блокнот, начал выискивать что-то одному ему известное в недрах пространства в клеточку, испещренного рукописным текстом.

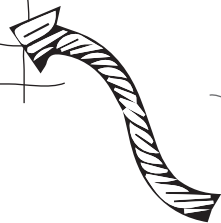
Тайминг – это правильное время,
когда нужно что-то сделать или умение
делать что-то именно в тот момент,
когда нужно, а не слишком рано
и не слишком поздно.



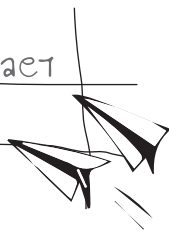
А блокнот этот...

В общем, блокнот этот достоин отдельной истории. О нем в университете ходили легенды. Студенты старших курсов рассказывали, что из этого блокнота можно попасть напрямую в самый настоящий федеральный стартап-акселератор.

Стартап-акселератор – это программа,
которая помогает начинающим компаниям
быстро развиваться. Там стартапы получают
советы от опытных наставников, обучение,
поддержку и деньги, чтобы улучшить свой
продукт и быстрее выйти на рынок.



Это как ускоритель, который помогает
бизнесу расти быстрее и лучше.



Говорили, что несколько студенческих стартапов именно так, прямо с его страниц, благодаря легкой руке и связям Даниила стали настоящими бизнесами. Со всеми атрибутами – счетом в банке, собственным офисом, сайтом, статьями в экономических изданиях и публикациями в популярных телеграм-каналах. В общем блокнот так и называют – «Трамплин». А когда хотят оценить перспективы проекта, говорят: «Попал в «Трамплин»» – значит, про этот проект в скором времени следует ожидать интересных новостей.

– Да, Даниил, я спокоен, – соврал Павел собеседнику и тут же добавил себе беспокойства, подумав: «А чему там про меня быть в «Трамплине»?»

– Ну вот тогда спокойно нам расскажите, в чем суть вашего проекта. Желательно не за пять минут, ведь это время вы уже использовали. Вот как бы вы описали свой проект в одном предложении? В чем его УТП? Вы же знаете, что такое УТП?» – вопросы следовали пулеметной очередью и не оставляли шансов укрыться за уютным внутренним диалогом.

– Ну... «Вместе» – это новая социальная сеть, где люди знакомятся, общаются... Они там могут что-то делать вме...

– Простите, а других вариантов у них нет, чтобы знакомиться и общаться? Только в вашем «Вместе» они могут, а в другом месте не получится у них? – неудачный каламбур, поддержанный высоким, почти фальцетным голосом, перерезал реплику Павла поперек.?

Хозяин голоса и автор каламбура – Советник Ректора Университета Степан Васильевич, именно «Васильевич» и никаких тебе «Степанов», Чёрный. За глаза его называли по-всякому – и «СВЧ», и «Микроволновка», и «Чёрный плащ», и даже «Тупак Шакур»... Но горе тому студенту, который попался на осквернении имени собственного. Говорят, что были случаи, когда даже Анна Витальевна ничего

не могла поделаться с отчислением студентов, замеченных в публичном неуважении к Чёрному. Правда, забывают упомянуть, что успеваемость тех студентов была не той, ради которой целый проректор по учебно-воспитательной работе будет бросаться на корпоративные амбразуры.

УТП (уникальное торговое предложение)

– это то, что делает товар или услугу особенными и отличает их от других.

Проще говоря, УТП – это «фишка» или преимущество, которое делает товар уникальным и привлекательным для клиентов.



Степан Васильевич

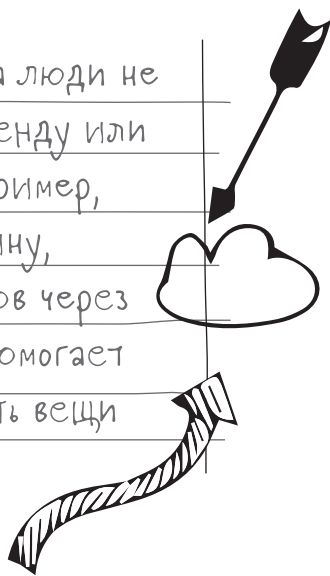


Не дожидаясь ответа, Чёрный продолжил:
– Вот вы представьте, Павел, что делаете элевэйтор питч. Вы знаете, что такое элевэйтор питч? Ну разумеется, не знаете. Я вам расскажу. И заодно всем остальным, кто после вас собирается потратить наше драгоценное время на то, что вы называете «презентация проекта». Так вот. Представьте себе, что вам, Павел, повезло оказаться со мной в одном лифте. Только вы и я. И пусть даже это будет не наш университетский лифт на три этажа. Пускай это будет лифт на самую верхушку «Лахта Центра». Прямо из паркинга, где мы поставили свои автомобили. А, простите, я забыл – у вас, конечно же, нет своего автомобиля. Вы же адепт шеринговой экономики – не владеете, а пользуетесь. Ну



ладно, ваше право. Тогда едем из холла. Вам не повезло – у вас времени меньше на один этаж. Итак, только вы и я. И ваше жгучее желание продать мне свой проект. Так вот... Элевейтор питч – это такая презентация, которая уместится в это наше маленькое лифтовое путешествие и при этом сможет донести до меня основную мысль вашего проекта. Вашу Идею. Или, как сказал Даниил Петрович, ваше УТП. Впрочем, это только Даниил Петрович раздаст вам всем шансы авансом. Лично я считаю, что вы не донесли бы до меня мысль, даже если бы нас заперли в купе поезда «Москва-Владивосток». Знаете, почему? Я вам скажу. Потому что Идеи в вашем проекте нет. Доносить нечего. Поэтому в поезде мы с вами ехали бы в тишине. Мне с вами было бы скучно, а вам со мной непонятно. Лично я считаю, что с этим выступающим пора заканчивать. Вопросов к проекту нет. Потому что и проекта, по сути, нет. Все эти попытки перепридумать уже придуманное никогда ни к чему не приводили. Предлагаю быстро разобраться с оставшимися и заняться наконец-то делами. Как смотрите, Анна Витальевна?

Шеринг-экономика – это когда люди не покупают вещи, а берут их в аренду или делятся ими друг с другом. Например, вместо того чтобы покупать машину, можно взять ее на несколько часов через специальное приложение. Это помогает экономить деньги и использовать вещи эффективнее.



Анна Витальевна невозмутимо перевела взгляд поверх головы отшутившегося Чёрного и остановила его на Павле.

– Павел, вам от жюри поступило два вопроса. По сути – один. Степан Васильевич просто уточнил вопрос, заданный вам ранее Даниилом Петровичем. Коллеги просят вас коротко пояснить, в чем состоит суть вашего проекта. А так как экскурс в разъяснение англицизмов и лекция по географии с логистическим уклоном заняли непростительно много времени, у вас есть ровно минута. Время пошло.

Анна Витальевна



Тогда едем из холла. Вам не повезло – у вас времени меньше на один этаж. Итак, только вы и я. И ваше жгучее желание продать мне свой проект. Так вот... Элевейтор питч – это такая презентация, которая уместится в это наше маленькое лифтовое путешествие и при этом сможет донести до меня основную мысль вашего проекта. Вашу Идею. Или, как сказал Даниил Петрович, ваше УТП. Впрочем, это только Даниил Петрович раздает вам все шансы авансом. Лично я считаю, что вы не донесли бы до меня мысль, даже если бы нас заперли в купе поезда «Москва-Владивосток». Знаете, почему? Я вам скажу. Потому что Идеи в вашем проекте нет. Доносить нечего. Поэтому в поезде мы с вами ехали бы в тишине. Мне с вами было бы скучно, а вам со мной непонятно.

ОГОНЬ,
МИКРОБЫ И

НАСТЯ ЗАБИК



– Зубова, вам надо было предупредить нас, что на сцене будут производиться химические опыты с огнем! У нас нет в этом помещении огнетушителя!.. Немедленно прекратите!

Суэта в актовом зале, вызванная Настиним перфомансом, была непропорциональна событиям, реально происходящим на сцене.

– Анна Витальевна, а почему у нас в Университете нет средств пожаротушения в местах общего пользования? – ничуть не смутившись, спрашивает Настя и каким-то технически точным движением убирает пламя, произрастающее из небольшого примуса, стоящего на краю сцены. – И будет ли увеличено время выступления, остановленного не по моей вине? – решила идти до конца стоящая на сцене молодая темноволосая девушка, запустив «стрелы кочевников» в членов жюри из своих карих, слегка раскосых глаз.