

ОКСАНА АРТЮХИНА

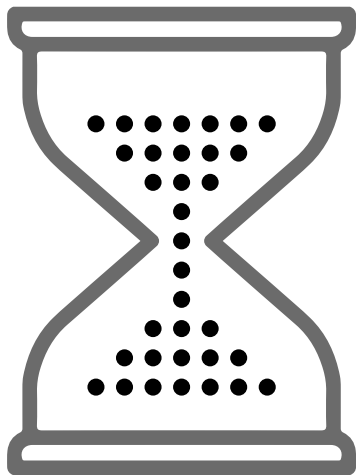
Ментор предпринимателей с опытом работы более 15 лет

Бизнес живет 3 года

**КАК ПОМОЧЬ
СВОЕМУ ДЕЛУ
ПРЕОДОЛЕТЬ
ВСЕ КРИЗИСЫ
НАЧАЛЬНОГО ЭТАПА
И ВЫЙТИ
В СТАБИЛЬНЫЙ РОСТ**

 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО

Москва 2024




ОКСАНА АРТЮХИНА

Ментор предпринимателей с опытом работы более 15 лет

Бизнес живет 3 года

**КАК ПОМОЧЬ
СВОЕМУ ДЕЛУ
ПРЕОДОЛЕТЬ
ВСЕ КРИЗИСЫ
НАЧАЛЬНОГО ЭТАПА
И ВЫЙТИ
В СТАБИЛЬНЫЙ РОСТ**

 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО

Москва 2024

УДК 005
ББК 65.290-5
А86

Иллюстрации на обложке *Н. В. Бачаковой*

Артюхина, Оксана Дмитриевна.

А86 Бизнес живет три года : как помочь своему делу преодолеть все кризисы начального этапа и выйти в стабильный рост / Оксана Артюхина. — Москва : Эксмо, 2024. — 240 с. : ил. — (Это мой бизнес! Книги о том, как открыть собственное дело).

ISBN 978-5-04-186608-2

По статистике, большая часть нанобизнесов разваливается в первые три года. И в этом не виновата ни экономика, ни ситуация на рынке. Просто нанобизнес — дело всего одного человека. Обычного человека, со своими проблемами, семьей, эмоциями. И он в своем бизнесе при этом и собственник, и бухгалтер, и менеджер, и все остальные сотрудники.

Если вы:

- сочетаете в себе все ипостаси и вот-вот выгорите вместе со своим делом;
- планируете открыть бизнес или уже запустили, но пока недовольны результатами;
- закрыли ИП, разочаровались и сомневаетесь, есть ли у вас «ген предпринимателя», — эта книга для вас.

Ее автор вытащила из кризиса не один нанобизнес без «волшебных таблеток» и «ритуалов на удачу».

В книге она дает пошаговый план действий на первые три года в бизнесе, чек-листы, а также проверенную систему «джедайских техник» для нанопредпринимателя. Используя их, вы сможете создать и вырастить крепкое дело или реанимировать неудачный запуск и выйти на стабильно высокие прибыли.

**УДК 005
ББК 65.290-5**

ISBN 978-5-04-186608-2

© Текст. Артюхина О. Д., 2024
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2024

ОТ АВТОРА

Эта книга для нанопредпринимателей.

То есть для людей, чей бизнес — это он сам. Для тех, кто неотделим от своего проекта, вовлечен в него по макушку. Если нанопредприниматель исчезнет, его бизнеса не станет.

Вы можете спросить: чем нанобизнес отличается от микробизнеса? Согласно существующей классификации, прибыль микробизнеса до 120 млн в год. А вот на углу вашего дома открылась маленькая кофейня, где собственник сам стоит за прилавком и есть два нанятых помощника. Оборот этого бизнеса совсем небольшой. Может, 2 млн в год, может, даже 5. И как же сильно такие проекты отличаются от компании, оборот которой 120 млн. Между ними целая пропасть. И в количестве сотрудников, и в мышлении. В книге речь пойдет о предпринимателях, у кого показатели варьируются от 2 до 30 млн в год. Может, немного больше, в зависимости от сферы деятельности. Как правило, это компании, которые имеют шанс когда-то дойти до 120 млн (а может, и больше), или, что часто бывает, закрыться, или остаться на том уровне, который имеют сейчас, навсегда.

Как правило, такие проекты начинаются с хобби и своих накоплений и создаются руками собственника, у которого есть мечта жить иначе.

От автора

Таких предпринимателей много. И у них высок риск никогда не выйти на другой уровень.

Можно ругать их за то, что выбрали нишу, в которой нет денег, за то, что не умеют делегировать или выбирают плохой персонал. Но часто оказывается, что они просто не нуждаются в яхтах и частных джетах. Просто хотят стабильное дело, которое кормит семью и дает возможность уделять время близким.

Нанобизнес на старте — это собственник.

А собственник — это человек.

Обычный человек, у которого рождаются дети, умирают близкие, случаются ссоры с партнерами, возникают неудачи, которые отправляют его в пучину депрессии. И бизнес как неотъемлемая часть жизни предпринимателя, которая одновременно и его творение, и работа, и кормилец, и воплощение амбиций, подвержен всем этим ударам судьбы.

Я убеждена, что большинство нанопроектов закрывается не из-за экономических факторов или рыночных обстоятельств, а потому что собственнику в какой-то момент не хватает моральных сил с ними справиться.

В этой книге я опишу первые этапы бизнеса таким образом, чтобы вы были готовы к каждой из критических точек. И благополучно преодолевали все препятствия. Ведь если ты знаешь, на каком участке дороги тебя ждет яма, она тебе не страшна. И если ты знаешь маршрут, ты попадешь в нужную точку кратчайшим путем. Эта книга — такой маршрут.

Благодарю всех предпринимателей, чьи истории описаны на этих страницах. Ваш опыт очень поможет другим.

ОГЛАВЛЕНИЕ

От автора	5
Введение	9
Часть I. Личность предпринимателя	17
Глава 1. Нанопредпринимательство в крови	19
Глава 2. Почему каждый нанопредприниматель — супермен	25
Глава 3. Какие черты характера указывают, что вы — предприниматель	37
Глава 4. Почему предприниматели начинают и сдуваются ..	46
Часть II. Нулевой год бизнеса	51
Глава 5. «Беременность» идеей	53
Глава 6. Три главных заблуждения на уровне рождения бизнес-идеи и одна большая ошибка ее «родителя»	56
Глава 7. Игра на выживание с конкурентами	64
Глава 8. Что необходимо сделать до конца нулевого года	76
Глава 9. Джедайские техники выживания бизнеса на старте	80
Глава 10. Что в нулевой год сделал бы миллионер из списка Forbes	94
Глава 11. Секретный ингредиент успешного партнерства	100
Глава 12. Маркетинг начинается еще до открытия	112
Чек-лист готовности вашего проекта к запуску	116

Оглавление

Часть III. Первый год бизнеса	117
Глава 13. Год сурка. Почему вы можете застрять в этом периоде навсегда	119
Глава 14. Вы прошли первый год, если нашли три ключа . . .	128
Глава 15. Дешевые или лучшие. Какие сотрудники нужны нанобизнесу?	134
Глава 16. Как создать план x2	139
Глава 17. Энергия первого года. Что бьет по мотивации предпринимателя и как ее поддерживать	150
Чек-лист. Десять признаков, что вы успешно прошли первый год в бизнесе	158
Часть IV. Второй-третий год бизнеса	161
Глава 18. 60% бизнесов уже погибли, а ваш — нет	163
Глава 19. Круги АДА. Как бегать по ним правильно	170
Глава 20. Как в этот период меняются отношения с персоналом	189
Глава 21. Какие признаки говорят, что пора расширяться?	197
Глава 22. Страхи и проблемы с мотивацией на второй-третий год.	207
Чек-лист. Что должно быть завершено до конца третьего года?	212
Часть V. Что дальше?	215
Глава 23. Бизнес вашего масштаба	217
Глава 24. Два ключевых способа создать крупный бизнес. Где протекают денежные потоки	227
Заключение. Когда это закончится?	233

ВВЕДЕНИЕ

Передо мной сидит предприниматель. В его позе читается напряжение, в глазах — усталость.

— Я хочу все закрыть, — звучат в тишине слова, которые я слышала десятки раз.

Так начинается конец бизнеса.

Давайте отмотаем пленку на несколько лет назад. Каким он был, когда открывал свой проект?

Я думаю, каждый, кто читает книгу, легко представит моего героя.

Если вы предприниматель, вы тоже чувствовали подобное, а если нет, то видели в этом состоянии знакомых: «Я загорелся открыть свой бизнес», «У меня появилась идея своего дела», «Я должен попробовать».

Вот он — человек, который

ГОРИТ МЕЧТОЙ.

Позитивный, искренне верящий в свою задумку, готовый работать даже ночами. Если кто-то из окружения пытается

взвесить все за и против, он отмахивается от этого мнения, как от комара. Это его шанс, и он его не упустит.

Да, иногда предпринимателя охватывают сомнения.

Сомнения — вечные спонсоры бессонных ночей предпринимателя, который готовится к запуску. Настроение в это время будто двигается по синусоиде: сегодня «Это обязательно выстрелит» и «Я наконец-то смогу позволить себе нормальную жизнь», завтра «А вдруг это никто не будет покупать, я прогорю, никогда не отдам кредиты и буду вечным неудачником в глазах всех знакомых». И так по кругу.

Но даже несмотря на сомнения, риски, несмотря на необходимость объяснить близким, почему все деньги, время и силы сейчас пойдут не в семью, наш герой все равно решается и начинает.

И здесь мы аплодируем ему, потому что это поистине большой смелый шаг!

Но давайте пока вернемся в точку хронологии, где от горящих глаз и веры в себя уже не осталось и следа.

Предприниматель чувствует боль и досаду. Бизнес уже успел стать частью его жизни, а теперь эту часть придется ампутировать без анестезии. И принимать новую для себя реальность, где у тебя

НЕ ПОЛУЧИЛОСЬ.

Как же так случилось, что предприниматель, который так горел своим проектом на старте, вышел в опустошенное

состояние, в котором он не видит для себя никакого другого выхода, кроме как закрыть свое дело?

Мой герой, назовем его Андрей, к сожалению, не одинок. Неумолимая статистика утверждает, что огромное количество бизнес-проектов погибает в младенческом возрасте. Высокая смертность наблюдается в первый же год. Следующий сложный период — от года до трех лет. За первые три года умирает до 90% проектов.

То есть девять из десяти предпринимателей, пережив предстартовую лихорадку, вложив в проект свои деньги, усилия, миллионы нервных клеток и несколько лет своей жизни, остаются ни с чем. До состояния устойчивой стабильной работы доходит всего **один из десяти**.

Вы можете возразить, что статистика может быть неточной. Но давайте не надеяться на русский «авось» — закрываются действительно многие. И лучше четко знать секреты выживших.

Что же тогда ежегодно толкает тысячи россиян идти на этот риск — начинать свой бизнес?

Я адресую этот вопрос Андрею, который сидит с поникшими плечами напротив меня. Мне важно услышать ответ, чтобы понять, будем ли мы спасать проект. В его случае это мебельное производство.

— Для чего ты начинал свой бизнес?

— Как и все. Хотел заработать денег.

— А для чего тебе деньги? Что хотел купить?

— Как у всех — квартира, машина, отпуск. Наверное, меня другое больше привлекало — возможность принадлежать себе. Не ходить в душный офис с 9 до 18 каждый день, а самому регулировать свой график. Больше времени уделять семье, видеть улыбки клиентов. Жить жизнью, которую выбрал сам.

— Денег можно заработать разными способами, почему выбрал бизнес?

— Ну... этот проект вырос из моего хобби — создавать мебель. Многие люди говорили, что у меня хорошо получается. Что мне надо этим зарабатывать, нанять людей. В то время я работал в банке, зарплата была высокая, но работа не приносила удовольствия. А в мастерской я творил. Мне кажется, я только там жил по-настоящему.

Чаще всего нанобизнесменов объединяет одно: бизнес для них — не только деньги, но еще и любимое дело, мечта об определенном образе жизни. Поэтому тысячи людей в России каждый год решаются начать.

И каждый год тысячи закрываются, так и не добравшись до реализации мечты. До этого желаемого уровня свободы, где ты

ПРИНАДЛЕЖИШЬ НЕ РАБОТЕ, А СЕБЕ.

Вернемся к нашему герою. Андрей два года «тащил» свой проект, но все же вынужден был закрыть его. Потому что бизнес требовал знаний и опыта не только в области маркетинга и управления персоналом, но и во многих других

сферах. В результате на творчество у Андрея уже не хватало ни времени, ни вдохновения.

У большинства предпринимателей так бывает: они думают, что хобби может быть равно бизнесу, но, к сожалению, это не так. Потому что цель человека с любимым хобби — просто приходить в цех, вдыхать запах стружки и наслаждаться воплощением своей идеи. Своей! Не клиента. Не срочно, и из тех материалов, что хочется самому, а не клиенту...

Такие предприниматели еще некоторое время делают вид, что переходят к бизнесу. Разово сходят на тренинг. Возьмут консультацию раз в два года, но ничего не применяют на практике и не доводят до конца. И они забывают главное: чтобы успешно совместить творческие процессы и административные, да и все остальные, о которых мы еще поговорим в первой части, нужно не только набирать грамотный персонал и развивать управленческие навыки, но и правильно ставить цели.

Такие проекты нередко закрываются, если не меняют подход. К сожалению, дополнительной болью для таких творческих ребят становится полное охлаждение и к хобби. На несколько лет как минимум, а то и навсегда. После неудачного «ухода в бизнес» мастерская скорее вызывает у них негативные ассоциации. Получается в итоге — ни любимого хобби, ни бизнеса, ни желаемой свободы творчества.

Только выгорание и полученная от жизни оплеуха.

Давайте в этой книге поговорим, как таких ситуаций не допустить.

И здесь на ум приходят вопросы:

- А есть ли секрет, который объединяет успешные проекты?
- Что есть у тех, кто становится одним из десяти выживших?
- Как найти формулу успешного старта и гарантированного дохода вдолгую?

Меня зовут Оксана Артюхина. Я — бизнес-тренер, бизнес-трекер, консультант, серийный предприниматель уже 16 лет. Используя правила, изложенные в этой книге, я достигла того, ради чего предприниматели начинают заниматься бизнесом. Мои доходы позволяют мне жить жизнью, которая мне нравится. Я много путешествую. Успеваю много учиться. Мое окружение — потрясающие интересные люди. У меня хорошая семья. Большинство клиентов приходят на консультирование «по сарафану».

Я ни разу не закрывала свои проекты из-за убыточности или других проблем, даже когда они не могли функционировать из-за ковида. Все проекты, с которыми я решила расстаться, проданы в хорошие руки и продолжают жить. Все проекты, которые интересны мне сейчас, растут. За последние два с половиной года один мой проект вырос в 3 раза, в второй — в 60. Уверена, ни один из них на этом не остановится.

В этой книге я хочу описать, почему нарушаю статистику. Почему у меня в 100% случаев получается сделать так, чтобы бизнес взлетел и принес мне доход минимум в десять раз больше вложений.

Я поделюсь своими кейсами и историями клиентов. Более десяти лет я выращиваю предпринимателей как