

Владелец книги

Контакты

БИБЛИОТЕКА ДЕЛОВОЙ СРЕДЫ

DASREDA.RU

БИЗНЕС-ХАКИ

Секретный опыт
успешных предпринимателей России



Москва
2020

УДК 334
ББК 65.290-2
Б43

Вадим Белов, руководитель проекта «120 секунд» АО «Деловая среда»,
успешно реализовал более 10 проектов в инфобизнесе

Ольга Шуравина, руководитель направления
по работе с партнерами АО «Деловая среда» и проекта «120 секунд»,
более 10 лет работала главным редактором ведущего журнала России
для руководителей бизнеса

Алина Синичкина, редактор АО «Деловая среда»
и проекта «120 секунд», журналист, маркетолог

Белов, Вадим Юрьевич.
Б43 БИЗНЕС-ХАКИ. Секретный опыт успешных предпринимателей России /
Вадим Белов, Ольга Шуравина, Алина Синичкина. — Москва : Эксмо, 2020. —
384 с.

ISBN 978-5-04-100085-1

Книга «Бизнес-хаки» является печатной версией онлайн-курса «120 секунд». Это уникальный курс для предпринимателей в новом для России формате микрообучения, разработанном компанией «Деловая среда» от Сбербанка.

Впервые под одной обложкой ведущие предприниматели страны рассказали о секретных инструментах, благодаря которым заработали миллионы.

Михаил Кучмент (Hoff), Павел Курьянов (Black Star), Михаил Дашкиев («Бизнес Молодость»), Григорий Аветов («Синергия») и еще 28 успешных бизнесменов поделились рабочими инструментами, которые помогли им создать, укрепить и развить собственный бизнес, а также повысить личную эффективность.

В сжатой и лаконичной форме спикеры рассказывают, как найти идею, увеличить продажи, привлечь и удержать клиентов, мотивировать сотрудников. На страницах книги — 170 уникальных инструментов, многие из которых раскрываются авторами впервые. Никакой теории, только конкретные инструкции к действиям, проверенные на собственных бизнесах. Каждый совет сопровождается чек-листами.

Книга будет полезна предпринимателям всех уровней, а также тем, кто хочет добиться успеха в карьере.

УДК 334
ББК 65.290-2

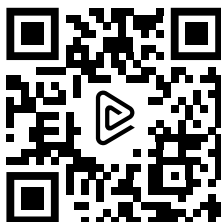
© Белов В., 2019
© Шуравина О., 2019
© Синичкина А., 2019
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2020

ISBN 978-5-04-100085-1

Создатели книги

Григорий Аветов, Инна Анисимова, Александр Альперн, Рубен Арутюнян, Олег Баша, Юрий Белонощенко, Сергей Горбунов, Михаил Дашкиев, Андрей Завьялов, Ольга Зиновьева, Александр Квак, Владимир Корчагов, Сергей Косенко, Павел Курьянов, Михаил Кучмент, Евгений Ларионов, Андрей Лукашевич, Игорь Мгеладзе, Муслим Муслимов, Станислав Озимов, Александр Пахомов, Дмитрий Порочкин, Андрей Романенко, Владимир Садовин, Александр Саяпин, Георгий Соловьев, Максим Спиридонов, Игорь Стоянов, Барно Турсунова, Аяз Шабутдинов, Алексей Шанаев

Эта книга — продолжение онлайн-курса «120 секунд».
Чтобы получить доступ к полной версии курса, а также
ко всем практическим материалам — переходите
на www.dasreda.ru/120seconds или считайте QR-код:



Содержание

Дорогие друзья!19

Часть 1. СТАРТ БИЗНЕСА

Как создать успешную бизнес-модель

Владимир Волошин, управляющий партнер компании Fight Nights Global, владелец компании Newman Sport & Business Consulting 22

Как построить свой бизнес более осознанно и в наиболее перспективной нише

Максим Спиридонов, сооснователь и генеральный директор образовательного холдинга «Нетология-групп» 24

Как запустить бизнес без больших вложений

Александр Саяпин, собственник и генеральный директор компании «Планета Недвижимость» 26

Как выйти на новый рынок с помощью конкурентов

Аяз Шабутдинов, основатель и владелец группы компаний Like 28

Как вернуться на рынок и стать популярным

Андрей Лукашевич, директор Mail.ru Foodtech Ventures 30

Как проверить спрос на продукт

Алексей Шанаев, основатель компании Titanof 32

Как собрать обратную связь, не имея продукта

Олег Баша, генеральный директор компании GetResponse в России 34

Как проверить жизнеспособность продукта и не потерять деньги

Ольга Зиновьева, основатель и генеральный директор компании Elementaree 36

Как заточить продукт или услугу под клиента

Андрей Лукашевич, директор Mail.ru Foodtech Ventures 38

Как выбрать локацию, чтобы не закрыться через месяц

Владимир Корчагов, вице-президент холдинговой компании «Аскона» . . . 40

Почему вам не нужен PR-директор

Григорий Аветов, ректор школы бизнеса «Синергия» 42

Как создать продукт, который точно купят

Александр Квак, учредитель и генеральный директор компании «Русские Традиции» 44

Как создать продукт, который сам себя продает

Ольга Зиновьева, основатель и генеральный директор компании Elementaree 46

4 преимущества продукта собственной марки	
<i>Михаил Кучмент, сооснователь сети гипермаркетов мебели и товаров для дома Hoff</i>	48
Как вывести идеальный продукт на B2B-рынок	
<i>Андрей Романенко, основатель и генеральный директор компании «Эвотор»</i>	50
Как выбрать франшизу, чтобы удачно запустить бизнес	
<i>Владимир Волошин, управляющий партнер компании Fight Nights Global, владелец компании Newman Sport & Business Consulting</i>	52
Как выбрать франшизу и не закрыться через два года	
<i>Михаил Кучмент, сооснователь сети гипермаркетов Hoff</i>	54
5 способов найти инвестора для проекта	
<i>Аяз Шабутдинов, основатель и владелец группы компаний Like</i>	56
Как убедить инвестора вложиться в продукт	
<i>Александр Квак, учредитель и генеральный директор компании «Русские Традиции»</i>	58
Как зацепить инвестора и привлечь деньги	
<i>Андрей Романенко, основатель и генеральный директор компании «Эвотор»</i>	60
Как завоевать инвестора на встрече	
<i>Андрей Романенко, основатель и генеральный директор компании «Эвотор»</i>	62
Как не прогадать с инвестором	
<i>Георгий Соловьев, сооснователь и генеральный директор онлайн-школы английского языка Skyeng</i>	64

Часть 2. ПРИВЛЕЧЕНИЕ КЛИЕНТОВ

Как наладить поток клиентов за 3 шага	
<i>Аяз Шабутдинов, основатель и владелец группы компаний Like</i>	68
Как привлечь клиентов в первые дни работы бизнеса	
<i>Игорь Стоянов, владелец сети имидж-лабораторий «Персона»</i>	70
Как бюджетно продвигаться на федеральных каналах	
<i>Алексей Шанаев, основатель компании Titanof</i>	72
Как сделать известного человека лицом бренда	
<i>Алексей Шанаев, основатель компании Titanof</i>	74
Как «закрыть» клиента на первой встрече	
<i>Григорий Аветов, ректор школы бизнеса «Синергия»</i>	76
Как бесплатно привлечь клиентов одним письмом	
<i>Аяз Шабутдинов, основатель и владелец группы компаний Like</i>	78

Как привлечь самых лояльных клиентов <i>Владимир Садовин, генеральный директор сети продовольственных супермаркетов «Азбука вкуса»</i>	80
Как эффективно привлекать максимум клиентов <i>Андрей Лукашевич, директор Mail.ru Foodtech Ventures</i>	82
Как не терять конверсию на этапе регистрации <i>Олег Баша, генеральный директор компании GetResponse в России</i>	84
Как продавать разным поколениям покупателей <i>Андрей Лукашевич, директор Mail.ru Foodtech Ventures</i>	86
Как удержать клиента после встречи <i>Юрий Белонощенко, основатель сети клубов раннего развития «Бэби-клуб»</i>	88
Как мотивировать клиента рекомендовать ваш бизнес <i>Инна Алексеева, владелец и генеральный директор агентства PR Partner</i>	90
Как получить корпоративного клиента через проводника <i>Игорь Стоянов, владелец сети имидж-лабораторий «Персона»</i>	92
3 самых рабочих вопроса для сбора обратной связи с клиентов <i>Юрий Белонощенко, основатель сети клубов раннего развития «Бэби-клуб»</i>	94
Как монетизировать обратную связь клиентов <i>Андрей Завьялов, сооснователь и вождь компании «Кнопка»</i>	96
Как мотивировать клиента покупать чаще <i>Дмитрий Порочкин, франчайзи барбершопов OldBoy, кофейен «Даблби»</i>	98
5 шагов, которые увеличат число постоянных клиентов <i>Дмитрий Порочкин, франчайзи барбершопов OldBoy, кофейен «Даблби»</i>	100
Как удержать клиента электронным чеком <i>Андрей Романенко, основатель и генеральный директор компании «Эвотор»</i>	102
Ключевые действия по возврату клиентов <i>Барно Турсунова, сооснователь сети умных автосервисов «Вилгуд»</i>	104

Часть 3. ПРОДАЖИ

Как собрать команду продавцов <i>Александр Альперн, основатель и генеральный директор компании Webinar.ru</i>	108
Как нанимать продавцов и не разориться <i>Григорий Аветов, ректор школы бизнеса «Синергия»</i>	110
Как собрать команду мотивированных продавцов <i>Олег Баша, генеральный директор компании GetResponse в России</i>	112

Как зажечь сотрудников продавать	
<i>Григорий Аветов, ректор школы бизнеса «Синергия»</i>	114
Как распознать хорошего продавца	
<i>Михаил Дашкиев, сооснователь школы бизнеса «Бизнес Молодость»</i>	116
Как за 3 дня отобрать лучших продавцов	
<i>Александр Саяпин, собственник и генеральный директор компании «Планета Недвижимость»</i>	118
Сколько платить продавцам, чтобы они не выгорали	
<i>Владимир Корчагов, вице-президент холдинговой компании «Аскона»</i>	120
Как продавца сделать амбассадором бренда	
<i>Владимир Корчагов, вице-президент холдинговой компании «Аскона»</i>	122
Как продавать с помощью легенд	
<i>Алексей Шанаев, основатель компании Titanof</i>	124
Как мотивировать отдел продаж на период сезонных работ	
<i>Максим Спиридонов, сооснователь и генеральный директор образовательного холдинга «Нетология-групп»</i>	126
Как выигрывать крупные тендеры	
<i>Инна Анисимова, владелица и генеральный директор агентства PR Partner</i>	128
Как создать продающее УТП	
<i>Рубен Арутюнян, основатель и президент дома моды HENDERSON</i>	130
Как получить горячих клиентов на выставке	
<i>Олег Баша, генеральный директор компании GetResponse в России</i>	132
Как построить эффективный email-маркетинг	
<i>Олег Баша, генеральный директор компании GetResponse в России</i>	134
Как с помощью фотографий увеличить выручку на 30%	
<i>Сергей Горбунов, основатель ServiceGuru, ресторатор, инвестор</i>	136
Как правильно дарить подарки и увеличивать продажи	
<i>Михаил Дашкиев, сооснователь школы бизнеса «Бизнес Молодость»</i>	138
4 шага к созданию продающего сайта	
<i>Михаил Дашкиев, сооснователь школы бизнеса «Бизнес Молодость»</i>	140
Как проверить эффективность сайта за 4 шага	
<i>Михаил Дашкиев, сооснователь школы бизнеса «Бизнес Молодость»</i>	142
Как создать продающий скрипт за 1 день	
<i>Михаил Дашкиев, сооснователь школы бизнеса «Бизнес Молодость»</i>	144
Как безболезненно поднять цену на 10%	
<i>Михаил Дашкиев, сооснователь школы бизнеса «Бизнес Молодость»</i>	146

Как привлекать подписчиков в Instagram за 1 Р	
<i>Сергей Косенко, основатель Kosenko Retail Group, бизнес-блогер</i>	148
5 чит-кодов крутого YouTube-канала	
<i>Сергей Косенко, основатель Kosenko Retail Group, бизнес-блогер</i>	150
Как увеличивать продажи через автовебинары	
<i>Сергей Косенко, основатель Kosenko Retail Group, бизнес-блогер</i>	152
Как продавать через крупную сеть	
<i>Сергей Косенко, основатель Kosenko Retail Group, бизнес-блогер</i>	154
3 чит-кода в продажах	
<i>Сергей Косенко, основатель Kosenko Retail Group, бизнес-блогер</i>	156
Как за месяц заработать 10 млн рублей на отделе продаж	
<i>Сергей Косенко, основатель Kosenko Retail Group, бизнес-блогер</i>	158
Как на холодных звонках заработать 1,5 млрд рублей	
<i>Игорь Мгеладзе, сооснователь торгово-монтажной компании «Тандем Групп»</i>	160
Как не терять клиентов на входящих звонках	
<i>Игорь Мгеладзе, сооснователь торгово-монтажной компании «Тандем Групп»</i>	162
Как увеличить продажи руками партнеров	
<i>Андрей Романенко, основатель и генеральный директор компании «Эвотор»</i>	164
Как попасть на полку крупной сети	
<i>Владимир Садовин, генеральный директор сети продовольственных супермаркетов «Азбука вкуса»</i>	166
Как продать товар с полки магазина	
<i>Владимир Садовин, генеральный директор сети продовольственных супермаркетов «Азбука вкуса»</i>	168
Как повысить цены и сохранить продажи	
<i>Георгий Соловьев, сооснователь и генеральный директор онлайн-школы английского языка Skyeng</i>	170
Как из поставщика сделать партнера	
<i>Владимир Садовин, генеральный директор сети продовольственных супермаркетов «Азбука вкуса»</i>	172
Как собирать видеотзывы	
<i>Александр Саяпин, собственник и генеральный директор компании «Планета Недвижимость»</i>	174
Два способа увеличить клиентскую базу	
<i>Игорь Мгеладзе, сооснователь торгово-монтажной компании «Тандем Групп»</i>	176

Как картой общения повысить чек на 30%	
<i>Евгений Ларионов, сооснователь компании Coffee and the City, Ex Libris, маркетплейса менторов и экспертов Experum</i>	178
Как увеличить продажи на 15 чеков в день	
<i>Евгений Ларионов, сооснователь компании Coffee and the City, Ex Libris, маркетплейса менторов и экспертов Experum</i>	180
Как увеличить средний чек	
<i>Владимир Корчагов, вице-президент холдинговой компании «Аскона»</i>	182
Как заработать на эквайринге	
<i>Андрей Романенко, основатель и генеральный директор компании «Эвотор»</i>	184
Как ускорить доставку с 1 дня до 1 часа	
<i>Владимир Корчагов, вице-президент холдинговой компании «Аскона»</i>	186
Как не разориться на доставке товара	
<i>Владимир Садовин, генеральный директор сети продовольственных супермаркетов «Азбука вкуса»</i>	188
Как продавать в регионы, если клиенты тебя не знают	
<i>Алексей Шанаев, основатель компании Titanof</i>	190
Как создать очередь за продуктом	
<i>Павел Курьянов, соучредитель и генеральный директор группы компаний Black Star</i>	192
Как не давать скидку в B2B-продажах	
<i>Дмитрий Порочкин, франчайзи барбершопов OldBoy, кофеен «Даблби»</i>	194
Как франчайзеру заработать 15% от оборота сети	
<i>Барно Турсунова, сооснователь сети умных автосервисов «Вилгуд»</i>	196

Часть 4. ПЕРСОНАЛ

Почему нанимать нужно долго, а увольнять быстро	
<i>Григорий Аветов, ректор школы бизнеса «Синергия»</i>	200
Как медиаобраз помогает привлекать сотрудников	
<i>Максим Спиридонов, сооснователь и генеральный директор образовательного холдинга «Нетология-групп»</i>	202
Как получить лояльного сотрудника с первого дня работы	
<i>Юрий Белонощенко, основатель сети клубов раннего развития «Бэби-клуб»</i>	204
Как наладить контакт с новым сотрудником	
<i>Юрий Белонощенко, основатель сети клубов раннего развития «Бэби-клуб»</i>	206

Какие качества оценивать на собеседовании	
<i>Владимир Волошин, управляющий партнер компании Fight Nights Global, владелец компании Newman Sport & Business Consulting</i>	208
Как в 3 раза сэкономить на подборе персонала	
<i>Евгений Ларионов, сооснователь компании Coffee and the City, Ex Libris, маркетплейса менторов и экспертов Experum</i>	210
Как отбирать сотрудников без суеты	
<i>Игорь Мгеладзе, сооснователь торгово-монтажной компании «Тандем Групп»</i>	212
Как мотивировать молодых сотрудников рейтингом	
<i>Евгений Ларионов, сооснователь компании Coffee and the City, Ex Libris, маркетплейса менторов и экспертов Experum</i>	214
Как мотивировать сотрудников, чтобы компания выросла на 80%	
<i>Муслим Муслимов, совладелец сети «Клиника № 1»</i>	216
Как объединить сотрудников и увеличить выручку на 30%	
<i>Муслим Муслимов, совладелец сети «Клиника № 1»</i>	218
Как зарядить сотрудников на результат	
<i>Андрей Завьялов, сооснователь и вождь компании «Кнопка»</i>	220
Как сделать подчиненного партнером	
<i>Ольга Зиновьева, основатель и генеральный директор компании Elementaree</i>	222
Как превратить сотрудников в единомышленников	
<i>Максим Спиридонов, сооснователь и генеральный директор образовательного холдинга «Нетология-групп»</i>	224
Как сплотить сотрудников, чтобы они кайфовали от работы	
<i>Владимир Корчагов, вице-президент холдинговой компании «Аскона»</i>	226
Как правильно премировать сотрудников	
<i>Станислав Озимов, основатель сети школ футбола для детей «Футболика»</i>	228
Как за день повысить эффективность сотрудника	
<i>Александр Саяпин, собственник и генеральный директор компании «Планета Недвижимость»</i>	230
Как научить сотрудников меньше ошибаться	
<i>Станислав Озимов, основатель сети школ футбола для детей «Футболика»</i>	232
Как проверить пиарщика на профпригодность	
<i>Инна Анисимова, владелец и генеральный директор агентства PR Partner</i>	234

Как выбрать маркетолога, который принесет прибыль <i>Владимир Волошин, управляющий партнер компании Fight Nights Global, владелиц компании Newman Sport & Business Consulting</i>	236
Как выбрать бухгалтера, который защитит бизнес <i>Андрей Завьялов, сооснователь и вождь компании «Кнопка»</i>	238
Как за полгода прокачать сотрудников в 4 раза <i>Аяз Шабутдинов, основатель и владелиц группы компаний Like</i>	240
Как загрузить сотрудника на 100%, чтобы он приносил деньги <i>Барно Турсунова, сооснователь сети умных автосервисов «Вилгуд»</i>	242
Как из слабого сотрудника сделать лидера <i>Игорь Стоянов, владелиц сети имидж-лабораторий «Персона»</i>	244
Как пресекать обман со стороны сотрудников <i>Евгений Ларионов, сооснователь компании Coffee and the City, Ex Libris, маркетплейса менторов и экспертов Expert</i>	246
Как выявить вора с помощью инвентаризации <i>Сергей Горбунов, основатель ServiceGuru, ресторатор, инвестор</i>	248
Зачем развивать у сотрудников предпринимательское мышление <i>Барно Турсунова, сооснователь сети умных автосервисов «Вилгуд»</i>	250
Как научить сотрудника получать больше чаевых <i>Сергей Горбунов, основатель ServiceGuru, ресторатор, инвестор</i>	252
Как сократить обращения к техподдержке на 30% <i>Евгений Ларионов, сооснователь компании Coffee and the City, Ex Libris, маркетплейса менторов и экспертов Expert</i>	254
Как застраховаться от ухода сотрудника в неподходящий момент <i>Александр Саяпин, собственник и генеральный директор компании «Планета Недвижимость»</i>	256
Как предотвратить текучесть кадров <i>Игорь Стоянов, владелиц сети имидж-лабораторий «Персона»</i>	258

Часть 5. РАЗВИТИЕ И УПРАВЛЕНИЕ

Почему без оргструктуры бизнес не выстрелит <i>Григорий Аветов, ректор школы бизнеса «Синергия»</i>	262
Как стратегия развивает бизнес <i>Григорий Аветов, ректор школы бизнеса «Синергия»</i>	264
Как определить стратегию развития на год <i>Рубен Арутюнян, основатель и президент дома моды HENDERSON</i>	265
Как находить идеальные решения с помощью 4 бизнес-блоков <i>Аяз Шабутдинов, основатель и владелиц группы компаний Like</i>	268

Как правильно планировать проекты на год	
<i>Александр Альперн, основатель и генеральный директор компании Webinar.ru</i>	270
Как управлять бизнесом по системе Toyota	
<i>Рубен Арутюнян, основатель и президент дома моды HENDERSON</i>	272
«Полярная звезда» как уникальный способ удержать клиентов	
<i>Аяз Шабутдинов, основатель и владелец группы компаний Like</i>	274
Как открыть прибыльную франчайзинговую сеть	
<i>Александр Пахомов, исполнительный директор компании GingerBrandMan (сеть Tutti Frutti Frozen Yogurt)</i>	276
Почему важно сравнивать сопоставимые периоды в бизнесе	
<i>Рубен Арутюнян, основатель и президент дома моды HENDERSON</i>	278
Как масштабировать бизнес и не прогореть	
<i>Юрий Белонощенко, основатель сети клубов раннего развития «Бэби-клуб»</i>	280
Как найти точки роста бизнеса	
<i>Андрей Завьялов, сооснователь и вождь компании «Кнопка»</i>	282
Как превратить жалобы клиентов в точки роста бизнеса	
<i>Андрей Завьялов, сооснователь и вождь компании «Кнопка»</i>	284
Как бывшие клиенты помогают улучшать бизнес	
<i>Андрей Завьялов, сооснователь и вождь компании «Кнопка»</i>	286
Как масштабировать бизнес с помощью недовольных клиентов	
<i>Аяз Шабутдинов, основатель и владелец группы компаний Like</i>	288
Как сдвинуться с мертвой точки	
<i>Александр Квак, учредитель и генеральный директор компании «Русские Традиции»</i>	290
Как добиться системности в бизнесе	
<i>Станислав Озимов, основатель сети школ футбола для детей «Футболика»</i>	292
Как производить сильный продукт и не потерять бизнес	
<i>Александр Пахомов, исполнительный директор компании GingerBrandMan (сеть Tutti Frutti Frozen Yogurt)</i>	294
Как обнаружить убыточное направление бизнеса	
<i>Павел Курьянов, соучредитель и генеральный директор группы компаний Black Star</i>	296
Как регулярно выкатывать трендовые продукты и услуги на рынок	
<i>Александр Пахомов, исполнительный директор компании GingerBrandMan (сеть Tutti Frutti Frozen Yogurt)</i>	298