



Олег  
**КАРНАУХ**

**10 провалов,  
которые создают миллионера**

**Путь от \$500 до \$1 000 000**



Издательство  
АСТ  
Москва

УДК 159.9:33  
ББК 88.4  
К24

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

**Карнаух, Олег.**

К24 10 провалов, которые создают миллионера. Путь от \$500 до \$1 000 000 / Олег Карнаух. — Москва : Издательство АСТ, 2018. — 216, [1] с. — (#Бизнес-Наставник).

ISBN 978-5-17-106845-5

Открыть свое дело, работать на себя, быть успешным бизнесменом — пожалуй, то, к чему стоит стремиться. Олег Карнаух, бизнесмен, которому удалось пройти путь от пятисот долларов до одного миллиона, знает толк в успехах и поражениях. История его успеха содержит множество подсказок и предостережений, который помогут начинающим предпринимателям стать сильнее и решительнее на пути к своему первому миллиону!

Эта книга для тех, кто хочет понять алгоритм успеха, предотвратить возможные ошибки в бизнесе, развить свое предпринимательское чутье и, возможно, стать немножко лучше себя вчерашнего.

Макет подготовлен редакцией



ISBN 978-5-17-106845-5

© Карнаух О., 2017  
© ООО «Издательство АСТ», 2018

# ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>ВВЕДЕНИЕ</b> .....	7
<b>ВАЖНЫЕ УРОКИ, КОТОРЫЕ ПРЕПОДНОСИТ САМА ЖИЗНЬ</b> .....	11
Урок первый. Опыт формирует личность! .....	12
Урок второй. Преодолевая сложности, ты становишься сильнее .....	18
Ваши уроки .....	21
Жизненный опыт формирует бизнес-идеи .....	23
<b>ИЗ НЕСКОЛЬКИХ БИЗНЕС-ПОПЫТОК ВЫСТРЕЛИТ ТОЛЬКО ОДНА</b> .....	29
Бизнес есть, клиентов нет .....	33
Нужны ли на старте атрибуты бизнеса? .....	33
Первый вопрос, который должен задать себе начинающий предприниматель: где я возьму клиентов? .....	34
Двойной долг .....	35
Электронная коммерция. Новая ниша .....	37
Конец нулевых. Трейдинг — это модно .....	38
CoryRoom № 508 .....	40
Какие еще потребности есть у студентов? .....	42
Автомобильный бизнес .....	44
Групповые покупки .....	44
Аренда автомобилей .....	47

---

Четыре варианта развития карьеры . . . . .	51
Раб. . . . .	52
Проститутка . . . . .	53
Пикассо . . . . .	53
Месси . . . . .	54
Моя игра – не мои правила . . . . .	56
Без обучения – никуда . . . . .	58
Не сдаваться и быть максимально полезным. . . . .	63
Канада . . . . .	63
Стройка. . . . .	64
Завод. . . . .	65
<b>ЧТОБЫ ПОЛУЧАТЬ РЕЗУЛЬТАТЫ, НУЖНО ИМЕТЬ ЦЕЛИ. . . . .</b>	<b>71</b>
<b>Первые цели . . . . .</b>	<b>72</b>
Цель № 1.	
Купить автомобиль своей мечты . . . . .	72
Цель № 2.	
Помочь родителям, чтобы им не пришлось больше работать . . . . .	72
Цель № 3.	
Путешествовать по миру. . . . .	73
Цель № 4.	
Окружить себя успешными людьми. . . . .	73
Цели, которые вдохновят вас на результат . . . . .	74
<b>Индивидуальный источник энергии . . . . .</b>	<b>76</b>
Активация внутреннего реактора . . . . .	78
<b>Не останавливаться! Действовать нужно уже сейчас! . . . . .</b>	<b>81</b>
<b>НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ – НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ . . . . .</b>	<b>83</b>
Переезд. Пятьсот долларов в кармане. . . . .	84
Бей посуду и плати! . . . . .	86
Быстрые свидания . . . . .	88

<b>ПРОЩУПАТЬ СПРОС. ВИДЕОРЕГИСТРАТОРЫ</b> .....	91
Как заполучить новых клиентов? .....	95
Нелегалы делают бизнес .....	96
Открыть хостел за девяносто девять рублей .....	98
Первый вебинар: провал или нет? .....	100
Модель «Запуск» .....	101
Отстройка своего бизнеса.	
Восстановление интернет-магазина .....	105
Кризис купонных сайтов .....	108
Подвальные бренды .....	110
Чем больше ценности вы предоставляете клиенту, тем лучше! .....	112
Что мы делали для клиентов? .....	113
Инсайты .....	115
Чему можно поучиться у китайцев? .....	115
1. Технологичность .....	115
2. Квалифицированная рабочая сила .....	116
3. Скорость .....	117
4. Гибкость .....	118
5. Рационализация .....	118
6. Способность улыбаться .....	119
Стремление к саморазвитию .....	120
Суть тренингов .....	121
Образовательный бизнес .....	126
Движущая сила .....	130
Достижимы только продуманные цели .....	134
Хроническая ненависть к богатым .....	138
В IT нельзя быть наблюдателем! .....	141
Разрушение иллюзий .....	143
Законы жизни и бизнеса, которые должен знать	
каждый предприниматель .....	144
1. Никто за вас не построит ваш малый бизнес .....	144

---

2. Месси не будет играть в дворовой команде .....	145
3. Без любви к футболу кубок не завоевать.....	147
<b>Уоррену Баффету посвящается.....</b>	<b>150</b>
<b>Фокус внимания в бизнесе .....</b>	<b>154</b>
<b>Как завоевывать клиентов? .....</b>	<b>156</b>
Этап 1. Знакомство .....	157
Этап 2. Вовлечение .....	157
Этап 3. Коннект, или Связь .....	158
Этап 4. Встреча .....	158
Этап 5. Отношения .....	159
<b>Пиратство или варварство? .....</b>	<b>161</b>
<b>Проекты и конкуренты .....</b>	<b>165</b>
<b>Пять шагов к новой жизни .....</b>	<b>169</b>
1. Не будьте нытиком! .....	169
2. Решайте задачи! .....	170
3. Фокусируйтесь на том, что у вас есть! .....	171
4. Стремитесь стать лучше .....	173
5. Будьте оптимистом! .....	174
<b>Успешный человек делает выводы из своих ошибок .....</b>	<b>176</b>
Почему же провалы повторяются? .....	184
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....</b>	<b>187</b>
<b>СПИСОК РЕКОМЕНДОВАННЫХ КНИГ .....</b>	<b>189</b>
<b>СЕКРЕТНОЕ ОРУЖИЕ УСПЕШНЫХ ЛЮДЕЙ .....</b>	<b>193</b>
<b>ВАША ОБОЙМА МУДРОСТИ .....</b>	<b>197</b>
<b>ОТРЫВОК ИЗ КНИГИ</b> <b>«БИЗНЕС СО СКОРОСТЬЮ МЫСЛИ.</b> <b>КАК РАЗВИТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЕ МЫШЛЕНИЕ</b> <b>И ЗАРАБОТАТЬ МИЛЛИОН» .....</b>	<b>201</b>

# [ ВВЕДЕНИЕ ]

*Здравствуй, дорогой читатель —  
а также, вероятно, коллега!  
Я благодарен тебе за проявленный  
интерес к данной книге.*

**М**еня зовут Олег Карнаух. Мне двадцать восемь лет. Я основатель образовательного проекта для предпринимателей: «Smart Business».

Цель моего проекта — помогать начинающим и уже состоявшимся предпринимателям улучшать показатели их бизнеса, докручивать проекты, осваивать уникальные технологии, внедрять взрывные инструменты, о которых мало кто знает. Я называю этот процесс «Ускорением».

За прошлый год оборот моего бизнеса превысил один миллион долларов, а последние три месяца я провел на островах, где продолжал успешно управлять своей компанией, удаленно работая по три-пять часов в день.

Конечно, все это — не так уж и много для крупного бизнеса. Но это уровень, на который удалось выйти простому парню из маленького поселка, который приехал в новый город несколько лет назад, имея всего пятьсот долларов в кармане.

Оглядываясь назад, я понимаю, что прошел определенный путь, который помог мне стать тем, кем я являюсь, и добиться тех результатов, к которым я пришел. Этот путь далеко не всегда был простым. Я помню каждый провал, который отбрасывал все мои результаты назад, и то чувство, когда хочется все бросить. Но, вместо того чтобы сдаться, я каждый день просыпался и настраивался на то, чтобы продолжать игру. И каждая ошибка, каждый промах укрепляли меня, делали сильнее и опытнее.

В этой книге я описал **десять основных провалов**, которые сделали меня сильнее. С неудачами не сталкивается только тот, кто ничего не делает. Вероятнее всего, вы, мой читатель, уже «набили шишек», но это не значит, что пора сдаваться. Теперь я могу с уверенностью так рассуждать и даже писать об этом книгу.

---

Не думайте, что моя книга станет для вас самоучителем по бизнесу или трактатом о том, как сделать миллион «по-быстрому». Я просто хочу поделиться с вами историей, которая познакомит нас ближе. Очень надеюсь, что она окажется для вас не только интересной, но и полезной!

---

Если в вашей жизни сейчас все не так уж хорошо и радужно и вы давно ищете что-то вроде «знака свыше», который подскажет, как поступить или куда двигаться дальше, — считайте, что моя книга и есть этот «знак свыше».

Уже в раннем детстве я понял, что на пути к цели точно будут падения и можно разодрать колени в кровь, но **сдаваться не стоит никогда**. Сдаться — значит прекратить игру. Если вы начали игру, то, скорее всего, по собственному желанию, так зачем ее прекращать?!

За всю жизнь мне приходилось падать много раз, но этот главный принцип — «не сдавайся!» — помогал вставать каждое утро и продолжать путь.

Повторюсь, я ни в коем случае не претендую на звание писателя или бизнес-эксперта. В этой книге я скорее делюсь мыслями и идеями, которые когда-то помогли мне.

Это история предпринимателя, которую я написал, с намерением быть вам полезным.

*Олег Карнаух*

**ВАЖНЫЕ УРОКИ,  
КОТОРЫЕ ПРЕПОДНОСИТ  
САМА ЖИЗНЬ**

## Урок первый. ОПЫТ ФОРМИРУЕТ ЛИЧНОСТЬ!

**Я**обычный парень. Родился и вырос в небольшом поселке. Детство у меня было, как у большинства детей 90-х. Ходил в школу, играл в футбол, катался на велосипеде. Единственное, что могло отличать меня от других детей, это то, что с ранних лет мне нравилось зарабатывать деньги.

Помню, мне было около двенадцати лет, и по традиции мы всей семьей отправились летом к бабушке в деревню.

Мне безумно нравилось проводить лето в деревне. Там не было асфальта и пыли. Вместо этого — много замечательной природы и животных. Шикарные поля и леса навсегда остались в моей памяти. Собаки, куры, козы...

В общем, классика сельской жизни. Однажды, когда я был у бабушки, среди недели к нам в гости приехала тетя Маруся из соседнего села. Это моя родная тетя. Хорошая женщина, но очень строгая. Я ее всегда слегка побаивался. Наверное, эта особенность личности связана с ее родом деятельности. Она зарабатывала на жизнь спекуляцией. Именно так это тогда называлось. Бизнесом это стало называться чуть позже. По крайней мере, в бабушкиной деревне.

Итак, погостив у нас пару дней, тетя сказала, что собирается в очередную поездку и ей нужна помощь. Тогда она предложила моим родителям взять меня с собой. Они возражать не стали и предоставили мне право выбора. Тут я оказался в затруднительной ситуации. С одной стороны, мне придется провести несколько дней в компании с не очень лояльной тетей, а с другой — это возможность заработать деньги и купить себе *тот самый* спортивный костюм, о котором я так мечтал.

Конечно, я согласился. Желание носить крутой спортивный костюм взяло верх. И мы отправились в дорогу.

Мы ехали на трех автобусах и двух электричках, прежде чем добрались до первого места назначения. Это был рынок. Точнее сказать, базар. Место, где под открытым небом много продавцов выставляют свой товар, а люди приезжают и покупают. Что-то похожее на ярмарку.

Мы ходили по рынку и покупали различные товары из дерева: ложки, массажеры, скалки. Покупали по десять-двадцать единиц.

Я видел, как тетя опускала цену у поставщиков в несколько раз, используя различные доводы и аргументы. Это было очень ценно, хотя тогда я этого не понимал. Все, что я тогда понял: нужно торговаться для того, чтобы купить дешевле. Я назову это первым мастер-классом по переговорам с поставщиками, который мне довелось лицезреть вживую. Вряд ли какая-то книга по переговорам может с этим сравниться.

Накупив несколько больших сумок этих товаров, мы отправились в дорогу, ведь нам предстояло их продать. В те времена торговля в электричках была нормальным делом, — многие ходили и что-то продавали. Хотя, может, это и сейчас так... не знаю, давно не ездил на электричках. А тогда мы были одними из многих продавцов.

Сейчас я понимаю, что это был хороший способ для охвата большого трафика, ведь маршрут составлялся таким образом, что за поездку мы делали пять-шесть пересадок, тем самым наш «оффер» получали пассажиры шести-семи электричек. А это внушительное число. К тому же товар подбирался таким образом, что это было точное попадание в целевую аудиторию. Но, конечно, такими категориями я тогда не мыслил и слов таких не знал. Для меня это было всего лишь небольшое приключение.

Спустя минут десять после отправления от станции тетя взяла пластмассовое ведерко и сложила туда по несколько экземпляров каждого товара из имеющегося у нас ассортимента. Это была наша «витрина».

***Как видите, ключевые элементы любого бизнеса идентичны: охват, трафик, витрина, оффер.*** Конечно, забавно применять эти слова в отношении той ситуации, но по сути это так.

Тетя Маруся, пройдя всего пару вагонов, вернулась ко мне. «Ложки кончились», — сказала она. Это были деревянные ложки примерно сорок сантиметров длиной. Обычно их использовали для приготовления варенья. И это был сезон. Поэтому ложки разлетались как горячие пирожки. Хотя и была в нашем электропоезде женщина, которая продавала пирожки, я думаю, что продажи у нее шли не так круто, как у нас. По крайней мере, в денежном эквиваленте мы имели намного больше. У нас средний чек был значительно выше и маржа двести-триста процентов.

Загрузившись ложками, моя тетушка снова пошла по вагонам, проговаривая вслух «продающий скрипт»:

- *Ложки из бука! Прослужат много лет!*
- *Массажеры из пяти пород дерева. Оздоровят ваш организм.*

Конечно, дословно мне не вспомнить, но это было что-то похожее. Тетя хорошо понимала продажи, поэтому они у нее получались.

Проход всей электрички занимал около получаса. После чего нужно было подождать несколько остановок, чтобы сели новые люди, то есть чтобы обновился трафик, и идти снова. Прочесывая электричку три-четыре раза, мы пересаживались в другую. Процесс повторялся.

И тут, спустя пару проходов во второй электричке, тетя протягивает мне нашу «витрину» и говорит: *«Иди, я посижу, отдохну»*. Я выпучил на нее глаза. Мне казалось, что мои полномочия ограничатся тем, что я буду сидеть и охранять товар, но не тут-то было. Перечить тете я не мог.

Мне пришлось взять в руки ведро с товаром и почувствовать, как краснеет мое лицо. Волна невероятного стыда нахлынула на меня. Мои сверстники сейчас играют в машинки и гоняют на велосипедах, а я «торгаш» в электричке.

Это был невероятный внутренний дискомфорт, который я запомнил навсегда.

Опустив голову, молча я пошел вдоль вагона, надеясь, что никто не подумает, что я что-то продаю. Все решат, что я просто несу ведро с деревянными изделиями. Так и было. Первые два вагона я прошел «без зацепки», но вот в третьем меня настигло «препятствие». Пожилой мужчина остановил меня. Думаю, он понял всю суть происходящего и пожалел меня. Он что-то купил, подбодрил добрым словом, сказал, что я молодец, что зарабатываю деньги в столь юном возрасте. Он дал мне напутствие, чтобы я был немного веселее и говорил вслух, что я продаю. Для меня это было невероятно. Я почувствовал, как буквально «ожил».