

10

1. НАЙТИ СВОЮ НИШУ (ИЛИ КАК ПРИДУМАТЬ ПОДХОДЯЩИЙ ДЛЯ ТЕБЯ ПРОЕКТ)

1.1 Источники идей

1.2 Выбор идеи

1.3 Проблема

1.4 Социальные
проекты

1.5 Пользователь

1.6 Конкуренты

1.7 УТП

1.8 Касдев

1.9 Видение и бизнес-
модель

2. СДЕЛАТЬ ПЕРВЫЕ ШАГИ (ИЛИ КАК ЗАПУСТИТЬ ПРОЕКТ И СОБРАТЬ КОМАНДУ)

2.1 Старт, MVP

2.2 HADИ-циклы

2.3 Финансирование
на старте

2.4 Целеполагание

2.5 Планирование

2.6 Команда

2.7 Управление

68

3. НАЙТИ ПОКУПАТЕЛЕЙ (ИЛИ КАК НАСТРОИТЬ СИСТЕМУ МАРКЕТИНГА И ПРОДАЖ)

3.1 Бренд

3.2 Воронка

3.3 Каналы
продвижения

3.4 Каналы
продаж

3.5 Паблик

3.6 Лендинг

3.7 Прямые продажи

3.8 CRM

92

4. РАССЧИТАТЬ ЭКОНОМИКУ (ИЛИ КАК УБЕДИТЬСЯ, ЧТО ПРОЕКТ ОКУПАЕТСЯ, И ПОСТРОИТЬ ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН)

4.1 Расчёт выручки

4.2 Оценка
затрат и их
группировка

4.3 Расчёт маржи
и LTV

4.4. Расчёт
стоимости
привлечения
клиента

4.5 Оценка
«сходимости»
юнит-экономики

4.6 Расчёт
ежемесячной
прибыли
и окупаемости
проекта

4.7 Расчёт
экономики
другого проекта

4.8 Финансовое
планирование

4.9 Учёт

136

5. РАСШИРЯТЬ БИЗНЕС (ИЛИ КАК ПРИВЛЕКАТЬ ИНВЕСТИЦИИ И УВЕЛИЧИВАТЬ МАСШТАБ ПРОЕКТА)

5.1 Юридическое
оформление

5.2 Юридическая
защита

5.3 Налоги

5.4 Финансирование

5.5 Инвесторы

5.6 Питч-презентация

5.7 Источники знаний

5.8 Рецепты успеха

166

СЛОВАРИК

ЗАЧЕМ И КАК ЧИТАТЬ ЭТУ КНИГУ



- Что такое предпринимательство?
- Кто может считаться предпринимателем?
- Почему ты – предприниматель?
- Что может помешать тебе стать предпринимателем?
- Как читать эту книгу?



Привет! Меня зовут Андрей, я помогаю людям развивать их бизнес-проекты. Если ты купил эту книгу, значит, ты тоже хочешь попробовать себя в роли предпринимателя. Или этого хочет тот, кто тебе книгу подарил. Почему бы и нет? Попробуй, это очень интересно! А я тебе буду подсказывать, что делать, на каждом этапе – от поиска своей идеи до превращения проекта в большой бизнес.

Каждый человек с рождения является предпринимателем. В детстве мы постоянно что-то придумывали и делали, по крайней мере в играх. А в реальной жизни не всегда получается реализовать свои идеи, хотя очень хочется. Иногда не хватает времени, иногда – поддержки друзей или родителей. А ещё мешают неудачи. Придумал, сделал что-то этакое, а никто не оценил, или отругали, или, что ещё хуже, засмеяли. Поэтому постепенно стремление создавать что-то своё и предлагать это миру у большинства людей затухает.

Но если ты делаешь то, что любишь,
и если это кому-то полезно,
то это и есть **ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО**.

Итак, ты хочешь постоянно узнавать новое, делать то, что любишь, да ещё и зарабатывать на этом? Значит, тебе надо стать предпринимателем или хотя бы попробовать.

Если кто-то скажет, что в твоём возрасте ещё рано становиться предпринимателем, не верь. Есть множество примеров, когда дети создавали успешные бизнесы в 14, 12 или даже 9 лет.

Например, Тимур Кузьмин из Санкт-Петербурга, который в 14 лет запустил свой первый стартап, а к 16 годам был совладельцем и руководителем уже нескольких компаний с совокупным оборотом более 30 млн рублей только на территории России.

Или шотландец Фрейзер Доэрти, который в 14 лет начал варить и продавать варенье по бабушкиному рецепту, через 3 года джемы его фабрики поставлялись уже в сотни магазинов, и за следующие 10 лет он продал 5 млн банок джема и удостоился награды от королевы Великобритании.

Познакомься
с другими юными
предпринимателями
и их проектами



izibiz.club/rid/1001

Узнай о том,
как известные
предприниматели
зарабатывали
в детстве



izibiz.club/rid/1002

Большинство сегодняшних миллиардеров тоже начали зарабатывать первые деньги ещё в школе, и это помогло им набрать опыт, который позволил создать известные всему миру компании. Например, Денис Кутергин в 14 лет сделал бизнес на аквариумных рыбках, а потом на корме для них. А в 24 года вместе с партнёром создал платформу YouDo с оборотом в несколько миллиардов рублей.

Или Илон Маск. В 10 лет он начал программировать, в 12 лет продал за 500 долларов первую игру, а в 25 лет создал первую компанию, которую через 2 года продал за 22 миллиона долларов. К 49 годам (в начале 2021 г.) Илон Маск стал самым богатым человеком на планете с состоянием почти 200 миллиардов долларов.

Кстати, у меня есть хорошая новость: для запуска бизнеса не нужно много денег (или совсем не нужно). Об этом я расскажу подробнее дальше. А когда понадобятся деньги (инвестиции), ты сможешь их найти – и я объясню тебе, как это делается.

Не бойся, что у тебя не получится. Не ошибается только тот, кто ничего не делает. Ошибки – это самое ценное, что с нами случается. Говорят, у одного предпринимателя спросили, в чём рецепт его богатства. Он сказал, что просто нужно принимать правильные решения. Но как? Для этого надо накопить опыт. А как накопить опыт? Очень просто: надо принимать неправильные решения. Если предприниматель терпит неудачу, это лишь повод создать ещё один проект, который будет лучше прежнего.

В конце концов, даже если ты и не станешь предпринимателем, ты получишь очень полезный опыт и лучше поймёшь, чем ты хочешь заниматься. Разве плохо?

Так что пусть тебя не останавливает отсутствие денег и опыта или страх неудач.

Но прежде, чем двигаться дальше, ответь, пожалуйста, на один вопрос: зачем* ты читаешь эту книгу? Мне нужен честный ответ. Позже я попрошу тебя вернуться к нему и проверить, получил ли ты то, чего искал.

ЗАЧЕМ Я ЧИТАЮ ЭТУ КНИГУ?

Чтобы узнать что-то новое

* Обрати внимание, что вопрос тут не «почему?», а «зачем?», то есть важны не причины («Потому что мне её подарили», «Потому что так сказал учитель»), а цели («Чтобы убить время», «Чтобы узнать что-то новое», «Чтобы понять, как не прогореть»).

ИТАК, ЧТОБЫ ЗАПУСТИТЬ СВОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ПРОЕКТ, НУЖНО СДЕЛАТЬ ВСЕГО ПЯТЬ ШАГОВ:

1

Найти свою нишу – придумать подходящий для тебя проект.



2

Сделать первые шаги – запустить проект и собрать команду.



3

Найти покупателей – настроить систему маркетинга и продаж.



4

Рассчитать экономику – убедиться, что проект окупается, и построить финансовый план.

5

Расширять бизнес – привлекать инвестиции и увеличивать масштаб проекта.



Именно так названы пять глав этой книги. В каждой главе я расскажу о самом важном для твоего первого проекта и дам несколько ссылок на сайты и книги, где ты найдёшь более подробные ответы на все вопросы, которые у тебя возникнут.

Каждый раздел книги содержит примеры, инструкции и формы для заполнения. Я рекомендую тебе читать главы и выполнять все задания по порядку. Но ты можешь пользоваться книгой так, как тебе хочется. Главное – действовать!

В каждом разделе книги есть ссылки (QR-коды), перейдя* по которым ты сможешь увидеть несколько дополнительных материалов: статей, видео, книг и сервисов, собранных для тебя на портале izibiz.club. Они тебе понадобятся, если ты захочешь узнать ещё больше.

Ты, как читатель этой книги, по промокоду KNIGA на сайте izibiz.club можешь получить бесплатный доступ ко всем остальным возможностям сайта.

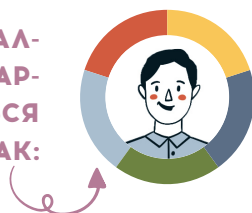
Зарегистрируйся,
чтобы узнавать новое,
набирать алмазы
знаний и получать
подарки!

В конце каждой главы есть ещё ссылка на тест, который поможет тебе проверить свои знания и собрать **алмазы знаний** для участия в соревновании между читателями (с призами, конечно!).



izibiz.club/promo/kniga

ПО МЕРЕ ТОГО КАК ТЫ БУДЕШЬ НАБИРАТЬ АЛМАЗЫ ЗНАНИЙ В КАЖДОЙ ГЛАВЕ, ТВОЯ АВАТАРКА НА САЙТЕ [IZIBIZ.CLUB](https://izibiz.club) БУДЕТ ЗАПОЛНЯТЬСЯ И В КОНЦЕ БУДЕТ ВЫГЛЯДЕТЬ ПРИМЕРНО ТАК:



* Для считывания QR-кодов твоим телефоном может потребоваться специальная программа — погугли!

● ИЛИ КАК ПРИДУМАТЬ ПОДХОДЯЩИЙ ДЛЯ ТЕБЯ ПРОЕКТ



Выполнив все задания этой главы, ты сможешь ответить на вопросы:

- Где взять идею для своего проекта?
- Как выбрать самую подходящую идею?
- Как понять, что на выбранной нише можно заработать?
- Как убедиться в востребованности продукта?
- Кого можно считать конкурентами и чем они полезны?



Итак, ты решил попробовать себя в роли предпринимателя. Если у тебя уже есть идея твоего проекта, то сразу переходи к следующему разделу **«ВЫБОР ИДЕИ»**, чтобы проверить её на прочность и, возможно, поискать новую идею. Если же идеи пока нет, читай дальше. А если захочешь поменять идею (это нормально), то возвращайся к этому разделу.

1.1. ИСТОЧНИКИ ИДЕЙ

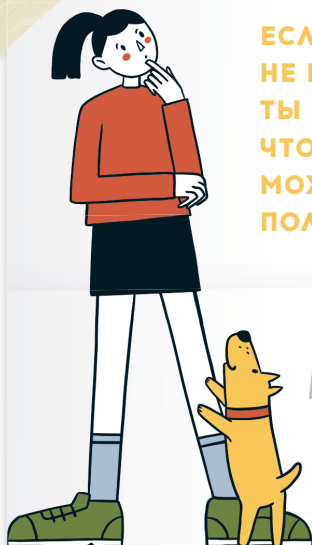
ОТКУДА БЕРУТСЯ ИДЕИ БИЗНЕСА?
В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ – ИЗ ТВОЕЙ ГОЛОВЫ.

Каким ты видишь
свой первый
бизнес-проект?

**ЧТО ПЕРВОЕ
ПРИХОДИТ ТЕБЕ
В ГОЛОВУ?**

Запиши все варианты,
не отбрасывая ничего.

Помощь младшеклассникам
с решением домашних
заданий



**ЕСЛИ В ГОЛОВУ ПОКА НИЧЕГО
НЕ ПРИХОДИТ, ПОДУМАЙ, ЧЕМ
ТЫ ХОТЕЛ БЫ ЗАНИМАТЬСЯ,
ЧТО ТЕБЕ НРАВИТСЯ ДЕЛАТЬ.
МОЖНО ЛИ СДЕЛАТЬ ЧТО-ТО
ПОЛЕЗНОЕ В ЭТОЙ ОБЛАСТИ?**

Люблю рисовать. Можно
рисовать и продавать стикеры

ВОТ ЕЩЁ ОДИН ИСТОЧНИК
ИДЕЙ. ПОСМОТРИ ВОКРУГ.
ЧТО ТЫ ХОТЕЛ БЫ ПОМЕНЯТЬ
ВОКРУГ СЕБЯ, ДОМА, В ШКОЛЕ,
В ГОРОДЕ, В МИРЕ?



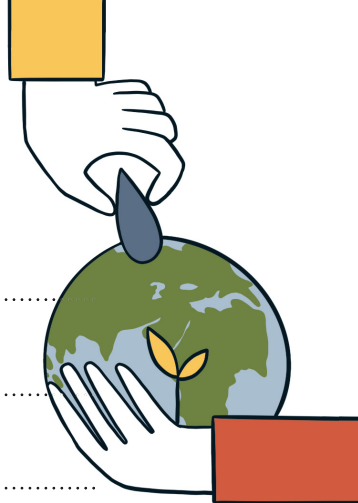


ЧТО ТЫ ХОТЕЛ БЫ
СДЕЛАТЬ БОЛЕЕ
УДОБНЫМ?



Рюкзак с встроенной

зарядкой для телефона



Узнай
подробнее
об устойчивом
развитии
планеты



izibiz.club/rid/2004

КАКУЮ ПРОБЛЕМУ ТЫ ХОТЕЛ БЫ РЕШИТЬ?

Проблемы могут быть очень разными: от сложностей с домашкой до загрязнения воздуха на Земле. Подумай, поищи, поспрашивай людей. Обрати внимание на **Цели устойчивого развития**, которые сформулировала Организация Объединённых Наций. Это 17 целей по борьбе с главными проблемами человечества. Может быть, они подскажут направление мысли.

Экология. Можно организовать
раздельный сбор мусора в школе

ВОЗМОЖНО, ТЕБЕ ПОМОГУТ ЧУЖИЕ ИДЕИ.

Вот несколько примеров идей, которые часто выбирают школьники.

1

Что-нибудь делать и продавать, например сушёные фрукты, стикеры, скворечники, разрисованные обложки для телефонов.



2

Перепродавать что-нибудь, купленное недорого на «Алиэкспрессе» или на «Авито».

3

Кому-то помогать, например делать домашние задания, выгуливать собак или приносить людям покупки из магазинов.



4

Сделать какой-нибудь сайт или мобильное приложение: игру, скажем, или сервис по поиску книг, выбору ников или заказу футболок с принтами.



Если этого мало, загрузи «лучшие идеи бизнеса школьников», «лучшие франшизы», «1000 идей бизнеса» или что-то в этом роде по-русски или по-английски. Мир предложит тебе тысячи идей. Они, конечно, все не твои, но ведь можно взять существующую идею и доработать её. Или просто посмотри на подборку, которую я для тебя сделал.



**Посмотри, какие
идеи предлагает
интернет**



izibiz.club/rid/2008

Пусть тебя не смущает, если идея не новая. Самые крупные бизнесы создавались как улучшение уже существующих. «Гугл» был далеко не первым поисковиком, «Касперский» – не первым антивирусом. Да и в мире игр, конечно, давно нет каких-то прорывных открытий. Но всё время появляются новые игры, которые покоряют весь мир.

Достичь успеха на начальном этапе проще, если ты копируешь продукт, который уже доказал свою эффективность. В этом случае уже понятно, что продукт востребован, и известны правильные цены и виды рекламы, которые работают... А с новым продуктом всё это нужно будет искать методом проб и ошибок. Это дорого и долго. Так что начинать с копирования – не самая плохая идея. А вот для того, чтобы твой проект вырос до вселенских масштабов, тебе придётся создать уникальные отличия твоего продукта, стать лучше конкурентов, но об этом ты подумаешь позже.

Записывай все идеи, которые тебе понравятся. Возможно, тебе придёт в голову, как их объединить или изменить. Но в конечном счёте я рекомендую тебе остановиться на одной идее, чтобы попробовать её, не пытаться гнаться за всеми зайцами сразу.

Можно ли «воровать идеи»? Идей хороших бесконечно много, в том же интернете их полно. Проблема не в том, чтобы найти идею, а в том, чтобы её реализовать. Без реализации идея ничего не стоит. Вот когда кто-то потратил время и деньги на то, чтобы протестировать идею, проверить востребованность продукта, найти нужные подходы к клиенту, проект становится ценным, он стоит денег. Не стесняйся искать хорошие идеи у конкурентов, но реализовать их может оказаться сложнее, чем ты думаешь.

И не бойся рассказывать свои идеи другим: без тебя твои идеи вряд ли кто-то реализует, а вот совет хороший могут дать!

ИТОГОВЫЙ СПИСОК 5 ЛУЧШИХ ИДЕЙ:

- 1 *Продавать стикеры, нарисованные от руки*
- 2
- 3
- 4
- 5

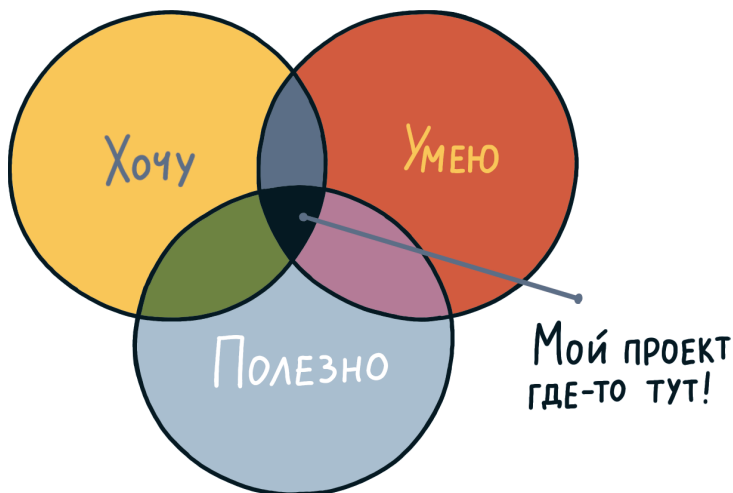
1.2. ВЫБОР ИДЕИ

Выбирая одну идею из нескольких, обрати внимание на то, насколько они подходят именно тебе с учётом того, что ты любишь и умеешь делать.

Заниматься нужно только тем, что нравится. Это закон, ведь если тебя тошнит от того, чем ты решил заниматься, то ты не сможешь делать это хорошо долгое время.

Кроме того, постарайся выбрать себе занятие, близкое к тому, что у тебя уже **хорошо получается**, к чему у тебя талант. Это поможет делать работу качественно, лучше других.

И, что очень важно, твой проект должен быть **кому-то полезен**. Он должен решать какую-то **проблему** людей, отвечать на какой-то реальный запрос каких-то реальных **пользователей***. На рисунке чёрным отмечена область пересечения этих трёх требований.



* Я буду говорить «пользователь», «потребитель» или «клиент», понимая под этим примерно одно и то же – человека, которому нужен твой продукт (то, что ты предлагаешь).