

ЕВГЕНИЙ ЧЕРНЯК

BIG MONEY

ПРИНЦИПЫ ПЕРВЫХ

ОТКРОВЕННО О БИЗНЕСЕ И ЖИЗНИ
УСПЕШНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Киев
ФОРС УКРАИНА
2019

Черняк Е.

Ч-49 Big Money: принципы первых. Откровенно о бизнесе и жизни успешных предпринимателей / Евгений Черняк; составитель текста Тимур Ворона. — Киев: Форс Украина, 2019. — 256 с. + 16 с. вкл.

ISBN 978-617-7561-90-2

ISBN 978-617-7561-26-1

«Кто не хочет, ищет причины. Кто хочет, ищет возможности — фраза моего Отца, главная фраза в моем воспитании».

Эта книга о людях, которые всегда ищут возможности и находят их. Всё хорошее в этом Мире придумано людьми, которые хотели заработать. Предпринимателями и Бизнесменами. Эта книга о них. О тех, кто каждый день делает этот мир лучше, развивая свой бизнес, создавая рабочие места и платя налоги. Вопреки стереотипам, это не скучные, угрюмые капиталисты, у которых в голове только деньги. Это интересные, умные, харизматичные люди, которые, как и каждый из нас, каждый день нуждаются в успехе и сожалеют о том, что времени для этого всегда не достаточно.

Их отличие только в том, что все они одержимые своей идеей перфекционисты. А именно таким будет принадлежать Мир будущего.

Я очень волнуюсь. В твоих руках, уважаемый читатель, моя первая книга, состоящая из интервью успешных предпринимателей в YouTube — проекте Big Money. Книга о людях и их историях побед. Эта книга поможет тебе увеличить скорость и быстрее достигнуть своей мечты. Именно для этого эта книга и создана!

Евгений Черняк

УДК 005.342

BIG MONEY

- 7** **ЕВГЕНИЙ ЧЕРНЯК**
бизнесмен, участник
TOP 100 Forbes, оборот компании
\$1 млрд в год
- 27** **АЛЕКС КУПЕР**
владелец сети ресторанов,
которые обслуживают
500 тыс. человек в год
- 51** **ДМИТРИЙ ДУБИЛЕТ**
сооснователь банка без отделений
топованк с 1 млн клиентов
- 71** **ПАВЕЛ ВРЖЕЦ**
сооснователь *banda.agency*,
обладатель «Каннских львов»
- 95** **ВЛАДИСЛАВ ЧЕЧЕТКИН**
владелец *Rozetka.ua*, крупнейшего
украинского интернет-магазина
- 121** **ВАСИЛИЙ ХМЕЛЬНИЦКИЙ**
владелец активов на \$750 млн —
инвестгруппы *UFuture*
и технопарка *UNIT.City*

145

ВЯЧЕСЛАВ КЛИМОВ

сооснователь крупнейшей украинской службы экспресс-доставки «Новая Почта»

169

АНТОН НЕСТЕРОВ

совладелец крупнейшей в Хэмптонсе компании по прокату лимузинов

185

БОРИС ЛОЖКИН

основатель медиахолдинга УМН со штатом в 4000 человек

201

ВИТАЛИЙ АНТОНОВ

основатель концерна «Галнафтогаз» с 400 заправочными комплексами

219

АЛЕКСАНДР ГАЛИЦКИЙ

основатель Almaz Capital Partners, инвестфонда на сотни миллионов долларов



БИЗНЕСМЕН

УЧАСНИК TOP 100 FORBES

**АВТОР САМОГО ПОПУЛЯРНОГО
ОБУЧАЮЩЕГО КАНАЛА
BIG MONEY НА YOUTUBE**

БИЗНЕС-СПИКЕР №1 В СНГ

ЕВГЕНИЙ ЧЕРНЯК

О ПРОЕКТЕ BIG MONEY, БИЗНЕСЕ
И МОТИВАЦИИ В ПУБЛИЧНОМ ИНТЕРВЬЮ.
ВОПРОСЫ ЗАДАЮТ 5 ТЫС. УЧАСНИКОВ
БИЗНЕС-ФОРУМА В МИНСКЕ.

ЧТО ПЕРВИЧНЕЕ — УСПЕХ ИЛИ УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ?

Уверенность в себе, потом успех. Чтобы в вас поверил кто-то, нужно вначале поверить в себя. Как покупатели поверят в ваш продукт, если вы сами в него не верите?

НАСКОЛЬКО ВАЖНО ПАРТНЕРСТВО В БИЗНЕСЕ? МОЖНО ЛИ СДЕЛАТЬ УСПЕШНЫЙ БИЗНЕС ОДНОМУ?

Перед вами — ответ на ваш вопрос. Я — стопроцентный собственник бизнеса, у меня нет компаньонов. Это не говорит о том, что это правильно, ведь есть разные модели бизнеса.

Но если в вашем бизнесе не обойтись без партнера, то выбирайте такого человека, который вас развивает. Если ваш партнер не развивает вас, немедленно выходите из деградирующих взаимоотношений.

Ваш партнер должен быть сильнее, умнее и дальновиднее вас. Тогда это партнерство имеет смысл. В моем случае такого человека пока не нашлось. Надеюсь, что в будущем у меня появится стратегический инвестор — большая, международная компания.

КАК ПРИВЛЕЧЬ ПОКУПАТЕЛЯ ИЛИ КЛИЕНТА?

Искренностью. Есть простое, понятное сообщение своему клиенту: вы с ним абсолютно искренни. В беде, радости, в чем угодно. Когда бренду верят, ему простят что угодно. Если завтра с «Кока-Колой» произойдет что-то невероятное, многие потребители этого даже не заметят, потому что они уже сто лет любят бренд. Важны бренды, несущие любовь. Если вы можете это делать — вам повезло, вы миллиардер.

ЧЕМ ВЫ ЗАНИМАЕТЕСЬ В СВОЕЙ КОМПАНИИ?

Каждый день я занимаюсь тем, что определяю ценность каждого сотрудника для меня и моей компании. Если это сотрудник, который добавляет бренду ценность, я его никуда не отпущу, буду развивать, вкладывать в него энергию, силу, деньги и время. Но если это менеджер, от появления или не появления которого в офисе ничего не изменилось, то я делаю вывод, что он мне не нужен и тратит мои деньги. Он — моя проблема, а не мое достижение.

Я занимаюсь тем, что каждый раз, когда возникает проблема, становлюсь на место менеджера. Сегодня я работаю логистом, завтра экспедитором, послезавтра промоутером. Я знаю ДНК своей компании и каждый ее процесс.

Мой совет: если у вашего менеджера что-то не получается, сделайте переадресацию с его электронной почты и телефона на себя, предварительно уведомив сотрудника. Вы с удивлением обнаружите, что за неделю ему может не поступить ни одного звонка, а на почту он получит от силы пару рассылок.

Девяносто восемь процентов наших подчиненных в офисе ничем не заняты, кроме имитации бурной деятельности. От того, что они не выйдут на работу, ничего не изменится. Последуйте моему совету выше и вас ждут удивительные открытия.

ВЫ ТЕРЯЛИ ВЕРУ В СЕБЯ И СВОЙ БИЗНЕС?

Никогда. Поясню. Что такое вера в себя? Это когда вы понимаете, что есть что-то важнее страхов, которые нас окружают. Родственники говорят — у вас не получится, не лезь туда. Коллеги на совещаниях только и делают, что говорят вам «нет» и «это невозможно».

На каждое предложение вы слышите «не получится».

Ваша задача — иметь такую цель, которая будет опровергать любые «нет». Что делает компанию великой? Цели. Не ставьте себе задачу победить на этом районе, ставьте задачу глобальнее — мировое лидерство.

Придите завтра в офис в 9 утра, соберите коллектив и скажите им: «я принял решение быть мировым лидером». Если они не вызовут скорую помощь и медиков, у вас будет три минуты, чтобы пояснить, почему вы этого хотите достичь.

Дальше вам предстоит долгий путь, но даже если вы не станете мировым лидером, то точно выйдете за пределы своего города, страны и, возможно, даже континента. Это произойдет потому, что вы поставили перед собой великую цель. Лучше целиться в совершенство и не попасть, чем целиться в несовершенство и угодить в него.