

Содержание

27-дневный план	3
Способы подработки	9
<i>Неделя первая.</i> Создайте арсенал идей	21
<i>Неделя вторая.</i> Выберите лучшую идею	61
<i>Неделя третья.</i> Подготовьтесь к старту	101
<i>Неделя четвертая.</i> Предложите свою идею нужным людям	153
<i>Неделя пятая.</i> Шлифуйте и корректируйте	203
Дополнительное снаряжение	247

27-ДНЕВНЫЙ ПЛАН

НЕДЕЛЯ ПЕРВАЯ: СОЗДАЙТЕ АРСЕНАЛ ИДЕЙ

Подработка сулит нам немало выгоды, но все начинается с правильной идеи. Именно поэтому во время первой недели важно научиться выработать потенциально прибыльные идеи, которые можно осуществить на практике.

День 1. Попробуйте заглянуть в будущее

Путь от идеи к прибыли откроется в том случае, если вы ответите на важный вопрос: «А что изменится в моей жизни за 27 дней?»

День 2. Поверьте, что деньги действительно растут на деревьях

Одни идеи подработки лучше других. Узнайте о трех главных преимуществах хорошей идеи и научитесь определять ее потенциал.

День 3. Придумайте, позаимствуйте, украдите

Вы уже знаете, что такое идеи с большим потенциалом. Позаимствуйте, украдите или придумайте сами три способа подработки.

День 4. Рассчитайте все возможности и препятствия на пути реализации каждой идеи

Тщательно проанализируйте все рабочие идеи, которые у вас есть, чтобы знать преимущества и недостатки каждой из них.

День 5. Запишите финансовые прогнозы на салфетке

Для того чтобы спрогнозировать потенциальную прибыль, необязательно иметь диплом финансиста или калькулятор для научных расчетов. Нужна только ручка, салфетка и наблюдательность.

НЕДЕЛЯ ВТОРАЯ: ВЫБЕРИТЕ ЛУЧШУЮ ИДЕЮ

Теперь, когда у вас есть несколько идей, нужно выбрать самую лучшую из них. А для того чтобы не сомневаться в своем выборе и успешно двигаться дальше, вам следует научиться быстро анализировать и сравнивать идеи.

День 6. Используйте принцип отбора идей

В вашей голове рождаются все новые и новые идеи? Принцип отбора как раз и позволит выбрать самую лучшую.

День 7. Попробуйте себя в роли детектива

Развивая выбранную вами идею, понаблюдайте, как это получается у других. А затем постарайтесь сделать это лучше или иначе.

День 8. Представьте, что вы пьете кофе с идеальным клиентом

В этом мире обязательно найдется человек, который будет стопроцентно соответствовать вашему представлению об идеальном клиенте. Что он вам посоветует?

День 9. Превратите идею в предложение

Если вы определились с наилучшей идеей и идеальным клиентом, подумайте о том, как воплотить эту идею в предложение. Обещание, приманка и цена — вот три составляющие предложения.

День 10. Придумайте легенду о происхождении идеи

Подобно супергероям комиксов, вашему проекту нужна легенда. Придумайте красивую историю, без сухих фактов и банальностей.

НЕДЕЛЯ ТРЕТЬЯ: ПОДГОТОВЬТЕСЬ К СТАРТУ

У вас есть идея, которую вы превратили в предложение, и есть клиенты. Теперь вы узнаете, как убедить клиентов в том, что им позарез нужен ваш продукт, — без лишних слов и действий.

День 11. Позаботьтесь о фундаменте

Тот, кто занимается подработкой, должен быть ловким. Поэтому пока сконцентрируйтесь не на технической стороне дела, а на том, что действительно важно, — на фундаменте.

День 12. Определитесь с ценой

Даже опытные подрабатывающие иногда сталкиваются с проблемой цены. Ориентируйтесь на схему «затраты плюс» и придерживайтесь двух простых принципов. Это сделает ваш успех более реальным.

День 13. Составьте список покупок

Во время подработки вам не обойтись без определенных ресурсов и инструментов. Вы должны научиться находить или самостоятельно создавать все необходимое для реализации проекта.

День 14. Выберите способ оплаты

У вас уже есть нечто большее, чем просто идея. Вы на полпути к настоящей подработке. Но не торопитесь идти дальше. Сначала вы должны убедиться в платежеспособности клиента.

День 15. Запишите пошаговый план действий

Эта неделя приближается к своему завершению. Четко напишите свои дальнейшие действия, чтобы избежать недоразумений, которые могут случиться на вашем пути. Это придаст вам уверенности в себе.

БОНУСНЫЙ ШАГ

День 16. На решение самых главных задач отводите времени на 10 процентов больше

Многие новички в деле подработки погрязают в рутине. Чтобы не попасть в эту западню, сконцентрируйтесь только на двух вещах.

НЕДЕЛЯ ЧЕТВЕРТАЯ: ПРЕДЛОЖИТЕ СВОЮ ИДЕЮ НУЖНЫМ ЛЮДЯМ

Тщательно распланировав свои действия, вы чувствуете, что готовы работать с предложением. Вперед! Вооружитесь необходимыми знаниями из области маркетинга и тестирования и приступайте к работе в полной боеготовности.

День 17. Опубликуйте предложение!

Когда лучше всего запускать предложение, чтобы увидеть результат? Еще до того, как вы будете к этому готовы.

День 18. Берите пример с девочек-скаутов¹

Даже самый лучший товар и самая красивая его презентация не гарантируют успеха сами по себе. Пусть внутри вас поселится девочка-скаут. И дайте ей возможность продавать!

День 19. Попросите помощи у десяти человек

Одному вам будет трудно справиться. Лишь немногим подрабатывающим удастся добиться успеха в одиночку. Поэтому с самого начала обращайтесь с просьбами о помощи к друзьям, родственникам, а может быть, даже к знакомому почтальону.

¹ В США с 1917 года существует практика организованной продажи печенья девочками-скаутами. На сегодняшний день это приносит свыше 800 миллионов долларов годового дохода, что больше, чем у такого крупного кондитерского производителя, как Огео. — *Прим. ред.*

День 20. Постоянно тестируйте

Если вы только начинаете подрабатывать, то понятия не имеете, какой подход будет самым результативным. Чтобы узнать это, апробируйте разные подходы, фиксируя результаты.

День 21. Закройте мебельный салон

Не секрет, что мы часто идем на поводу у продаж со скидками, и это вполне объяснимо. Научитесь создавать специальные предложения — они обязательно себя оправдают.

БОНУСНЫЙ ШАГ**День 22. Поставьте в рамку первый заработанный доллар**

Немного передохните после первого успеха, хорошо его отпразднуйте. Впереди вас ждет много работы, а маленькие победы приносят большое удовольствие.

НЕДЕЛЯ ПЯТАЯ: ШЛИФУЙТЕ И КОРРЕКТИРУЙТЕ

Поздравляю: ваша подработка работает на все сто и приносит вам успех. Но теперь вы должны пойти еще дальше.

День 23. Отслеживайте прогресс и планируйте наперед

Внимательно изучайте отзывы о вашей деятельности, выделяя главное и учитывая это в дальнейшей работе.

День 24. Укрепляйте то, что действительно работает, об остальном забудьте

Ваша подработка будет непременно расти. Не отвлекайтесь. Определите, что работает наиболее эффективно, и действуйте именно в этом направлении.

День 25. Ищите деньги под камнем

У вас все идет хорошо? Так почему бы не создать параллельную версию проекта? Разве кто-нибудь из нас откажется от миллиона долларов, который просто лежит на дороге?

День 26. Освободите голову

В каждой подработке есть свои ключевые моменты, которые, возможно, вы постоянно держите в голове. А это не всегда разумно. Чтобы двигаться вперед, да еще и экономить время, все строго систематизируйте.

День 27. Назад в будущее

Вот вы почти и дошли до конца... А может, это только начало нового пути? Ведь можно отказаться от первоначальной идеи и попробовать что-то новое, можно двигаться по уже наработанной схеме, а можно превратить подработку в постоянный источник дохода. Вам выбирать.

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ СНАРЯЖЕНИЕ

Приложение 1. Инструкции для новичков в сфере подработки

Приложение 2. Как проверить идею с помощью фейсбука и десяти долларов

Приложение 3. Напишите письмо идеальному клиенту

Приложение 4. Приобретите жилье для сдачи в аренду со взносом менее 1575 долларов

Ресурсы и бесплатные материалы

СПОСОБЫ ПОДРАБОТКИ

Как-то один британец, управляющий строительной компанией, написал серию обзорных статей об аквариумах для какого-то малоизвестного сайта. В конце каждого обзора он давал ссылки на аквариумы, выставленные на Amazon. Британец надеялся, что заработает небольшую комиссию, если посетители перейдут по ссылкам на Amazon и сделают покупку. Но он был так занят своей основной работой, что, после того как разместил свои обзоры, быстро забыл об этом. А через несколько недель ему на почту пришел чек... на 350 долларов. Его напарница не верила, что это настоящие деньги, пока он не пригласил ее на ужин в фешенебельный ресторан.

Тот британец тогда и понятия не имел, что такая небольшая халтурка, придуманная буквально за выходные, принесет сотни долларов. Не подозревал он и о том, что еще на протяжении нескольких лет эти обзоры будут приносить ему в среднем 700 долларов в месяц без какой-либо дальнейшей работы с его стороны. Это была, конечно, не пенсия, но было приятно.

Похожая история произошла и с государственным служащим из Сан-Диего, который однажды предложил своим друзьям фотографировать их свадьбы. Тогда он даже представить себе не мог, что это будет пополнять его кошелек дополнительными 3500 долларами каждый месяц. Этот служащий не намеревался работать свадебным фотографом полный рабочий день, но возможность время от времени снимать торжества в любое удобное время стала для него хорошей финансовой подушкой. Сейчас этот человек принимает толь-

ко те заказы, которые не идут вразрез с графиком его основной работы, где он по-прежнему продолжает получать стабильную зарплату.

Когда торговый агент по продажам нефти и газа из Пенсильвании начала публиковать свои фотографии на Pinterest, она не была ни знаменитостью, ни «моделью дохода». Женщина просто работала на своей основной работе, воспитывала детей, в свободное время преподавала йогу и активно участвовала в деятельности местного сообщества. Тем не менее именно благодаря фотографиям на Pinterest уже за первый месяц она заработала более тысячи долларов, а за три года — более 40 тысяч долларов, загружая фотографии в любую свободную минуту.

Эти реальные истории демонстрируют то, как может начинаться подработка — предпринимательский проект, приносящий прибыль, в дополнение к основной работе. Другими словами, это шанс подзаработать без рисков, которые часто возникают при работе на себя. Вы не идете ва-банк.

Наверно, одним людей очень привлекает мысль о том, чтобы бросить постоянную работу и отправиться в свободное самостоятельное плавание. Других, напротив, такие мысли очень пугают. В конце концов, если у вас есть семья или если вы оплачиваете кредит, отказаться от работы, которая приносит стабильный доход и обеспечивает медицинскую страховку, трудно или почти невозможно.

Но что если бы вы могли получить прибыльную идею с минимальными затратами времени, денег и усилий, не оставляя при этом свою основную стабильную работу? Данная книга покажет вам, как это можно сделать. Здесь вы найдете пошаговые инструкции, как нужно действовать на пути от идеи до ее реализации всего за 27 дней. Это руководство предназначено для занятых и нетерпеливых. Это подробная дорожная карта, которая позволит сначала определиться с самой идеей, а потом начать реализовывать ее и заработать деньги менее чем за месяц.

Однако подработка — это не только возможность получить дополнительные деньги. В современном мире, когда идея лояльности компаний к своим сотрудникам исчезла без следа, подработка — это новая гарантия занятости. Это возможность решать самому, как жить в этом мире. Когда вы получаете деньги из разных источников, то больше не зависите от прихотей одного работодателя.

Больше вариантов дохода означает больше возможностей. А больше возможностей — это значит больше свободы.

В этой книге вы прочтете еще немало историй, подобных упомянутым выше. Но развлечь и заинтересовать вас — не главная цель. Истории очень разных людей из сферы подработки представлены здесь для того, чтобы показать вам, что каждый может быстро проложить путь к свободе, увеличивая свой доход и при этом не имея каких-то особенных знаний. Независимо от того, чем люди занимаются на своей повседневной работе, идентифицируют они себя как предприниматели или нет, какой-то дополнительный толчок извне нужен всем. Если будете следовать моему плану, то и вы будете его иметь.

Так какой же будет ваша история?

ДЕНЕЖНОЕ ДЕРЕВО

Вы слышали когда-нибудь поговорку о том, что «деньги не растут на деревьях»? Родители иногда говорят эти слова своим детям, когда те хотят купить все, что видят в магазине. Но они правы только наполовину. Деньги все-таки растут на деревьях — просто нужно посадить для этого правильные семена и в правильную почву. В каждой следующей главе этой книги вы прочтете конкретную историю о человеке, который смог вырастить такое денежное дерево и заставил его цвести, воплотив свою идею в жизнь. По мере моего повествования вы будете узнавать все нюансы этого процесса, сможете адаптировать его к своей собственной подработке.

Надеюсь, что эти истории вас вдохновят. И более того, они вдохновят на активные действия. Каждого из читателей тоже где-то ждет денежное дерево. В течение следующих двадцати семи дней вы узнаете, как можно его найти, как нужно его лелеять, как наблюдать за его ростом, чтобы в конце концов собрать плоды.

Независимо от того, знакома ли вам тема подработки или вы в этой сфере новичок, данная книга поможет встряхнуться и раскрутить свой прибыльный проект в течение очень короткого периода времени. Все подробности вам еще предстоит узнать, но вот с чем нужно познакомиться прямо сейчас:

1. Подработка нужна всем без исключения. Даже если вы любите свою постоянную работу, несколько дополнительных источников дохода дадут вам больше свободы и возможностей.
2. Начать не так уж и трудно. А затем вы сможете осуществить свой проект менее чем за месяц, если будете следовать советам из этой книги.
3. Чтобы достичь успеха, сначала вам нужно будет понять, как генерировать прибыльные идеи, а затем научиться выбирать из них наиболее подходящую в конкретное время. Вы научитесь этому, когда прочтете первую половину книги.
4. Любая подработка требует активных действий. Запускать идею нужно, как правило, еще до того, как вы почувствуете себя полностью готовым к ее реализации, а после первых результатов нужно перегруппироваться и двигаться дальше, избегая допущенных ошибок. Вы узнаете, как это сделать, прочитав вторую половину книги.

ЧТО ОТ ВАС ТРЕБУЕТСЯ, А ЧТО НЕТ

Каких-то особых условий для того, чтобы начать подрабатывать, нет. Для успеха от вас прежде всего требуются:

- **Правильное настроение**

В частности, от вас требуется готовность учиться и экспериментировать. Даже если вы уже давно где-то подрабатываете, многое из того, о чем прочтете в этой книге, будет для вас новым. Чтобы извлечь максимальную пользу из этих уроков, нужно открыть свой разум для особого способа мышления.

- **Готовность действовать**

Несмотря на то что я пытался написать книгу, ориентированную исключительно на практику, просто ее чтение особой пользы не принесет. Вы должны быть готовы строго следовать моим инструкциям. Конечно, можете что-то придумывать и додумывать сами, но, если хотите достигнуть результата, по крайней мере, не пропустите ни одну из моих инструкций на каждый день.

Как видите, список обязательных условий невелик. А вот список того, чего от вас не требуется, гораздо длиннее. Это важно, потому что многие люди считают возможность зарабатывать деньги вне своей повседневной работы чем-то недостижимым. К счастью, они ошибаются. Так вот, давайте покончим с этим раз и навсегда:

- **Вам не нужно иметь много денег**

Отложите свои кредитки (по крайней мере те, которые с высокими лимитами) и забудьте о том, чтобы искать стартовый капитал или брать у кого-то в долг. Процесс, о котором я расскажу в следующих главах вместе с множеством сопутствующих конкретных идей и историй, не имеет никакого отношения к большому количеству денег, а в некоторых случаях в больших деньгах вообще нет надобности.

- **Вам не потребуется много времени**

Какое-то время вам, конечно, все-таки нужно будет потратить на то, чтобы приступить к реализации свое-

го проекта, но, поверьте, оно будет минимальным. 27-дневный план рассчитан на то, чтобы, не отвлекаясь от своей основной работы, вы тратили на подработку не более одного часа в день. Если хотите работать быстрее или сразу же выстроить свой проект на более высоком уровне, то можете потратить и больше времени, но это вовсе *не обязательно*.

- **Вам не нужно быть дипломированным специалистом в области бизнеса или вообще иметь любое другое специализированное образование**

Большинство бизнес-школ учат корпоративному менеджменту. Прекрасно, если это то, что вам нужно на вашей основной работе. Но с началом подработки вы начинаете собственный бизнес, а не управляете чужим. Вам совершенно не нужна степень магистра делового менеджмента. Не нужны ни сложное программное обеспечение, ни множество электронных таблиц. Все финансовые прогнозы можно с успехом записывать на обычной салфетке, и вы научитесь делать это на пятый день нашего 27-дневного плана.

- **Вам не нужны сотрудники, помощники или деловые партнеры**

Возможно, позже вам и понадобится помощь других людей, но не тогда, когда вы будете делать первые шаги. А первоначальная задача и должна заключаться в том, чтобы начать все самостоятельно, полагаясь только на собственные силы и умения.

- **Вам не нужно иметь опыт ведения бизнеса**

Чтобы начать подрабатывать, совсем необязательно быть предпринимателем. Даже если вы никогда не работали на себя, советы из этой книги плюс немного собственной изобретательности позволят вам без проблем перейти от идеи к прибыли.

И если уж на то пошло, то некоторые из упомянутых выше факторов (деньги, наличие свободного времени, образование) могут даже навредить вашему плану. Если у вас есть деньги, вы их потратите. Если у вас есть много свободного времени, вы будете тратить его впустую. Все, что вы узнали о бизнесе в учебном заведении, может отвлечь вас или помешать сделать первые простые шаги, необходимые для воплощения идеи в жизнь. В какой-то момент, может, и разумно расширить свою команду, но если вы знаете, что справитесь с какой-то задачей самостоятельно, то доверьтесь интуиции. Наш план покажет вам, как это сделать.

ПОЧЕМУ Я НАПИСАЛ ЭТУ КНИГУ

Всю свою сознательную жизнь я только и делал, что занимался подработками. На самом деле это и был для меня единственный профессиональный путь, который я когда-либо знал. Более двадцати лет я зарабатывал на жизнь, чем только ни занимаясь — от импорта кофе до создания веб-сайтов. В это же время успел поработать несколько лет в составе миссии по оказанию гуманитарной помощи в Западной Африке, совершить множество путешествий. Я побывал буквально во всех странах мира.

Если бы меня спросили, что значит быть хорошим сотрудником, я бы не знал, что сказать. Но если вы хотите знать, как найти новый источник дохода, я могу направить вас на этот путь.

Вы тоже можете преодолеть его, как это сделал я. Как только вы научитесь генерировать идеи, вам будет несложно придумать себе новую именно тогда, когда это будет необходимо, а затем без труда извлекать из нее доходы.

Это как алхимия, только не волшебная. Это реальная практика.

Единственная цель книги — помочь вам увеличить свои доходы и укрепить безопасность, расширить жизненные воз-

возможности и позволить делать как можно больше из того, что вы хотели бы делать сами. Если вы принимаете такой путь, то я обязуюсь провести вас по нему от начала до конца, подерживая на каждом шагу.

КАК ПОЛЬЗОВАТЬСЯ 27-ДНЕВНЫМ ПЛАНОМ

Навыкам подработки не обучают в школе. А если вам и по жизни особо не везет, то, вероятно, вы не узнали об этом и от своих родителей. Я не хочу сказать ничего плохого о занятиях в школе, но они действительно вам здесь не помогут. Единственный способ овладеть навыками подработки — это делать что-то самому.

На днях я разговаривал с одной женщиной, Эйприл, которая решила заняться подработкой. Вот именно для таких людей и написана эта книга. У нее есть хорошая работа, которую ей, конечно, не хотелось бы потерять, но в то же время мечта Эйприл — создавать что-то новое. И она придумала идею — сделать художественную выставку в стиле поп-арта, а потом продавать эти работы. Эйприл не разбиралась в бизнесе, поэтому она поступила логично и записалась на восьминедельный курс предпринимательства в местном колледже. Но, к сожалению, занятия ее разочаровали. «Только около 15 процентов того, что я узнала, было полезным, — признавалась она мне, — а в целом там говорили о вещах, которые не имели никакого отношения к моим целям».

Считайте эту книгу школой совершенно другого типа. Вместо того чтобы учить писать длинные бизнес-планы и занимать деньги, эта книга продемонстрирует вам весь процесс планирования и реализации плана всего за 27 дней.

Вместо того чтобы приходиться на занятия в назначенный час каждый день, вы сможете изучать эти уроки по своему собственному расписанию и в соответствии со своим жизненным графиком. Хотя, делая шаги навстречу прибыли, вам придется придерживаться последовательности.

Каждая неделя сосредоточивается на центральной теме и разделена на пять шагов, с бонусными шагами на третьей и четвертой неделях. Не закикливайтесь на том, чтобы проходить тот или иной этап с одинаковой скоростью: одни шаги займут меньше времени, другие — больше. Главное — последовательно пройти все этапы.

Вот цели на каждую неделю:

Неделя первая: научиться генерировать идеи, сулящие прибыль.

Неделя вторая: выбрать лучшую идею (не все идеи одинаково удачны).

Неделя третья: подготовиться к тому, чтобы предложить свою лучшую идею нужным людям.

Неделя четвертая: запустить идею в работу (возможно, даже если пока вы не уверены во всех деталях) и проанализировать результаты.

Неделя пятая: перегруппироваться и откорректировать детали.

НЕДЕЛЯ ПЕРВАЯ: СОЗДАЙТЕ АРСЕНАЛ ИДЕЙ

- ☉ День 1. Попробуйте заглянуть в будущее
- ☉ День 2. Поверьте, что деньги действительно растут на деревьях
- ☉ День 3. Придумайте, позаимствуйте, украдите
- ☉ День 4. Рассчитайте все возможности и препятствия на пути реализации каждой идеи
- ☉ День 5. Запишите финансовые прогнозы на салфетке