

УДК 005.5
ББК 65.290-2
Д72

Драган, Майя.

Д72 Бизнес на всю катушку : как построить свое дело без стартового капитала / Майя Драган. — Москва : Эксмо, 2021. — 192 с. : ил. — (Ты можешь все! Книги о финансах, бизнесе и карьере).

ISBN 978-5-04-118128-4

Свое дело, запуск которого не требует больших денежных вложений, — это реально. Майя Драган, основатель четырех брендов одежды и сумок, рассказывает о подводных камнях и учит грамотному ведению бизнеса. Автор не понаслышке знает, как из 30 000 рублей сделать собственный бренд, приносящий более миллиона в месяц, и делится своими секретами с читателями.

**УДК 005.5
ББК 65.290-2**

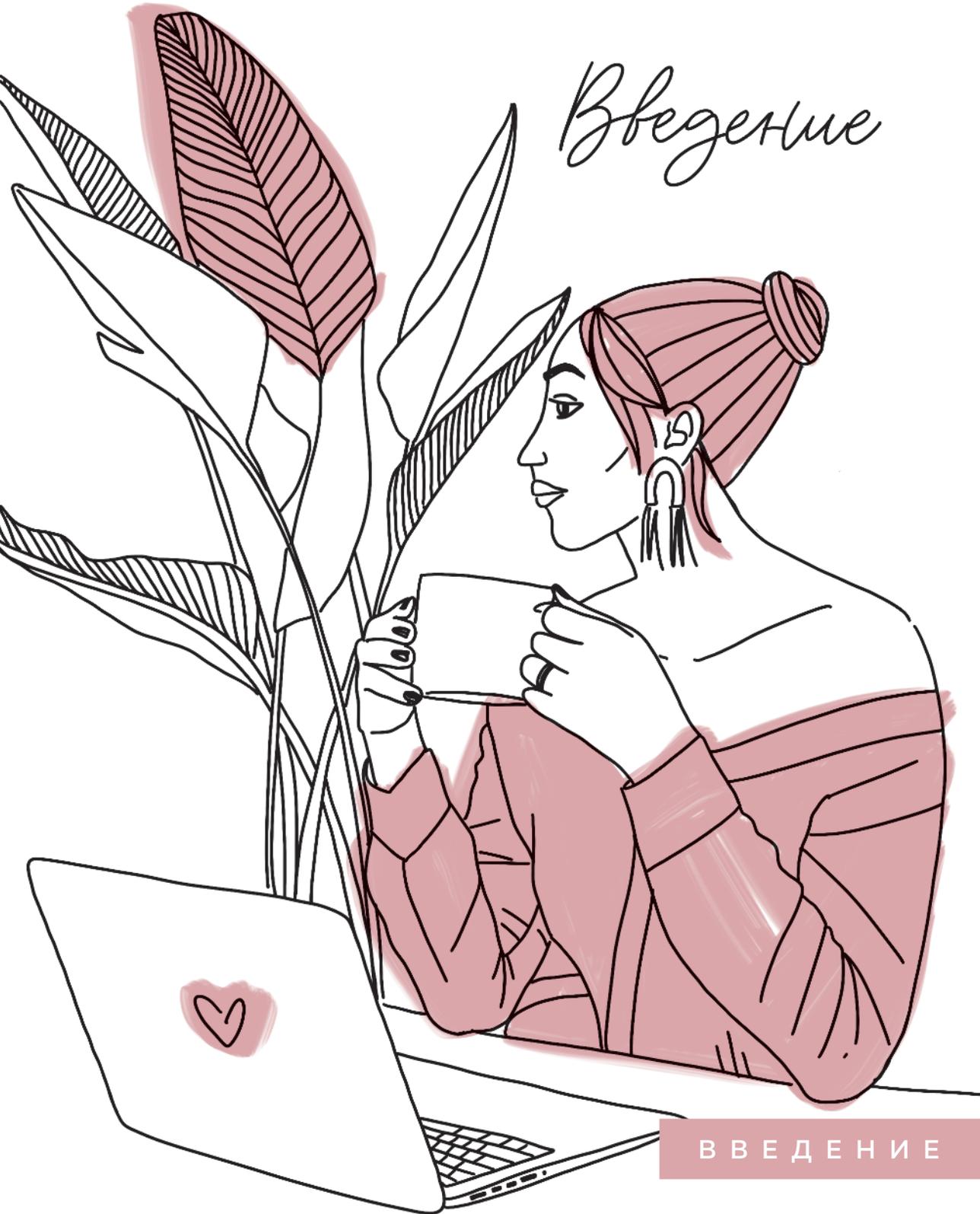
ISBN 978-5-04-118128-4

© М. Драган, текст, 2021
© Валерия Шалаевская, иллюстрации, 2021
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2021

Оглавление

Введение	6
Глава 1. Как найти дело жизни	11
Глава 2. С чего начать собственный бизнес	27
Глава 3. Запуск бизнеса и первые шаги	45
Глава 4. Показатели роста и принципы денежного оборота	61
Глава 5. Как понять, что пора расти и расширяться? ..	75
Глава 6. Двигаться дальше и открывать новые бизнесы	89
Глава 7. HR и управление сотрудниками	103
Глава 8. Продвижение: реклама и соцсети	119
Глава 9. Формирование комьюнити вокруг бренда ...	141
Глава 10. Как пережить кризис	151
Глава 11. Миссия и ценности бренда	165
Заключение	174
ЧЕК-ЛИСТЫ	
Основные ошибки при старте бизнеса	179
Бренд одежды шаг за шагом	183
Бизнес-план своего бренда одежды за 1 час	185

Введение



ВВЕДЕНИЕ

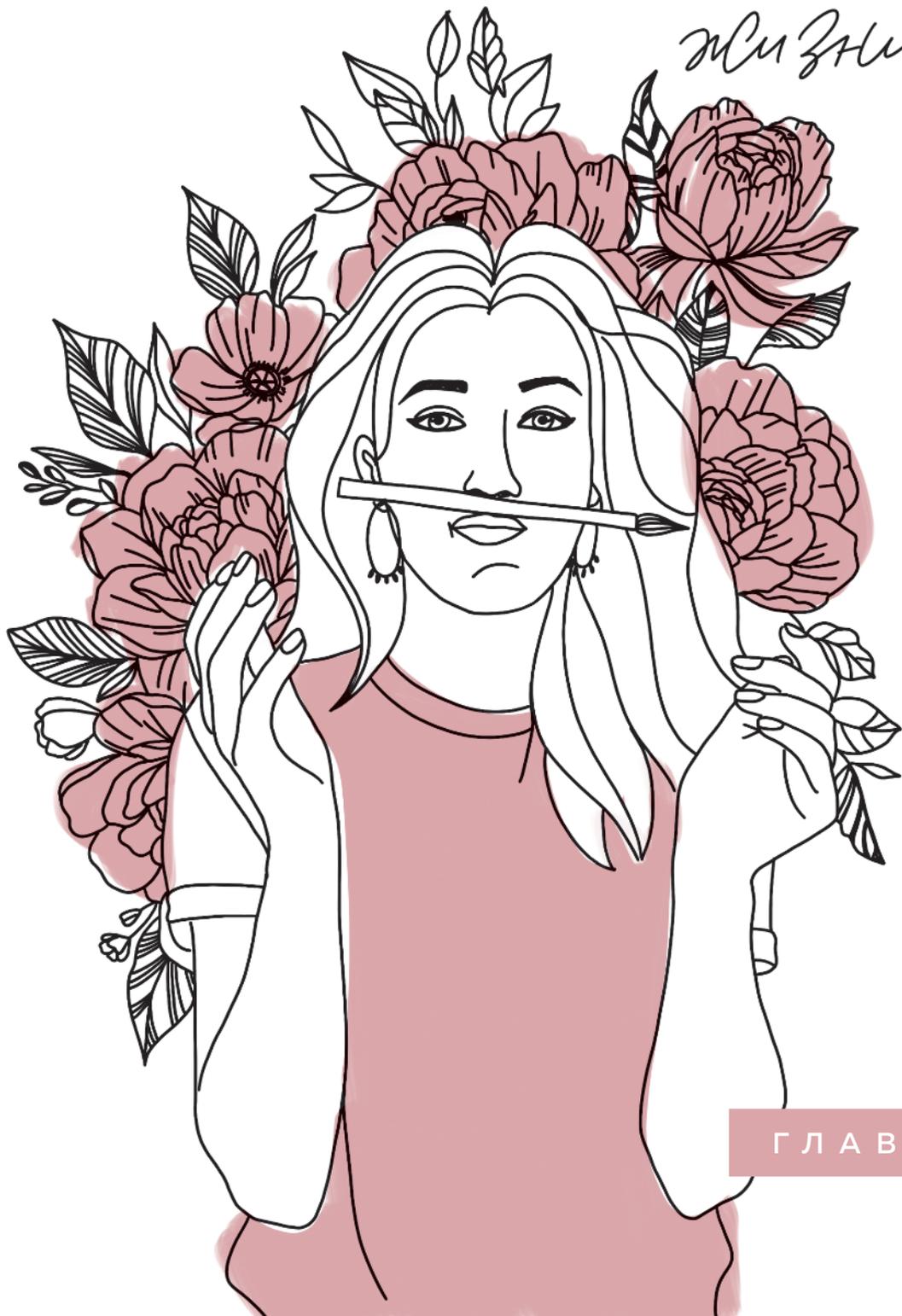
Мы можем стать теми, кем хотим быть, — вот что я поняла за четыре года ведения бизнеса. И это то, что должен усвоить каждый (по крайней мере, каждый из нас, желающий добиться успеха). И не так важно, чем этот успех измеряется: крутой машиной, просторной квартирой, высокой популярностью или способностью отказаться от внешних атрибутов успешного успеха и обрести гармонию внутри. В этой жизни возможно все. Неважно, в каком городе ты родился: большом или маленьком, с какого стартового капитала начал. Если у тебя есть две руки, две ноги и голова на плечах — в этой жизни ты можешь добиться всего, что хочешь.

У этой книги очень определенная цель: я хочу развеять миф о том, что без мужа-олигарха, богатых родителей и профильного образования невозможно построить дело своей мечты. Я верю в то, что где бы вы ни родились, кем бы ни были, сколько бы денег ни лежало на вашем счете, вы всегда можете начать и развить свое дело, обрести финансовую независимость и почувствовать твердую почву под ногами. Ведь получилось это у меня — значит, получится и у вас.

Когда я начинала свой путь в бизнесе, не было учебников и книг, которые помогли бы мне быстро создать продукт и грамотно выстроить процесс производства, уберегли бы от сложностей и провалов, ответили бы на мои вопросы, а их было немало. Что и говорить — я тыкалась наугад, как слепой котенок, набивала шишки, падала, поднималась и снова потихоньку шла вперед.

Надеюсь, эта книга станет для вас тем самым проводником, маршрутной картой, которая поможет избежать ошибок и ответит на все вопросы — даже те, которые кажутся наивными и очевидными крупным бизнесменам с большим опытом. На этих страницах собран мой опыт создания и масштабирования бизнеса — собственного бренда одежды. Я расскажу, как, вложив 50 000 рублей, шаг за шагом, без образования, четкого плана и опыта, вооруженная только идеей и мечтой, я построила компанию с ежемесячным доходом 1 миллион рублей. Безусловно, это не многомиллионная империя — пока... По сравнению с гигантами рынка мой бренд кажется чем-то местечковым. Но это лишь начало моей истории.

Как найти дело жизни



ГЛАВА 1

Как найти дело жизни

Меня часто спрашивают, как найти дело всей жизни. Наверное, вы думаете, что я со школы знала, «кем хочу быть, когда вырасту» и в школе вместо домашек и ту-совок с одноклассниками устраивала мозговые штурмы над вырванным из тетради листочком, а по ночам составляла бизнес-планы? Разочарую, но нет. Я планировала окончить университет, найти работу по профессии и стать заядлой карьеристкой.

В 11 классе передо мной, как и перед любым школьником, остро встал вопрос выбора будущей профессии. Наверяд ли кто-то в 17 лет осознает, чем он хочет заниматься всю оставшуюся жизнь – то же было и со мной. Выбирая профессию, я руководствовалась определенными критериями: я хотела получить хорошее образование, которое в будущем гарантирует мне достойный доход, и мечтала уехать из родного города.

Я родилась и прожила первые 17 лет своей жизни в Улан-Удэ (столице Республики Бурятия). Несмотря на то

что наш город нельзя назвать маленьким (все-таки это республиканский центр, где живет более 400 тысяч человек), мне всегда было в нем тесно. **Я мечтала о мегаполисе, где жизнь подчиняется бешеному ритму и открывает каждому море возможностей, которых нет у жителей провинции.**

Я заканчивала Бурятско-турецкий лицей, где училась с 7 класса, и у меня была достаточно сильная база для того, чтобы продолжить обучение в хорошем вузе. Лицей – самое престижное общеобразовательное учреждение в Улан-Удэ: там преподают высококвалифицированные учителя, обучение ведется на английском языке, ученики становятся призерами различных олимпиад. А еще лицей – это пансион: учащиеся живут там пять дней в неделю и отправляются домой к родителям только на выходные. Это, кстати, сыграло немалую роль при выборе школы: я стремилась к самостоятельной, «взрослой» жизни и, узнав, что ученики лицея живут в интернате, сразу захотела там оказаться.

Словом, у меня было неплохое среднее образование, и я собиралась продолжить свое обучение в лучших вузах страны. Сперва я предполагала (возможно, под влиянием одноклассников, большинство из которых рассматривали именно такой вариант), что поеду учиться в город-миллионник – выбор стоял между близким к нам Новосибирском и Москвой. Но вдруг передо мной открылась неожиданная перспектива: я познакомилась с выпускниками нашего лицея, которые после окончания 11 класса поехали учиться

в Турцию. Они рассказывали, как здорово там жить, какие замечательные там университеты с высоким качеством образования. И я поняла: это оно!

Я мечтала посмотреть мир, о котором так мало знала. До отъезда в Турцию я фактически ни разу не была за границей, если не считать единственное путешествие в Монголию, куда я ездила сдавать вступительные экзамены как раз в турецкий вуз. Поехать учиться в другой город — это отличный опыт, но жизнь предлагала мне вариант интереснее: отправиться учиться в другую страну и окунуться в другой менталитет, язык, культуру. И чего скрывать — меня привлекал дружелюбный климат. В Сибири лето длится один месяц, а про суровые зимы можно найти миллион мемов в интернете. Выпадет ли мне когда-нибудь в жизни снова такой шанс? Я не знала, поэтому решила во что бы то ни стало воспользоваться этой возможностью.

Родители поддержали мою идею, и я начала готовиться. Я знала, что для поступления в турецкий вуз мне необходимо сдать экзамены на самый высокий балл, поэтому весь 11 класс я провела за учебниками. И это дало желаемый результат: я хорошо сдала вступительные экзамены и отправилась в свое первое в жизни захватывающее приключение.

Уезжать из своей страны, где все знакомо и понятно, всегда страшно. Тем более, когда едешь в полную не-

известность: не владея языком, не зная места, не имея там не то что родителей, которые всегда помогут и подбодрят, но даже знакомых. И тем не менее, когда я сидела в самолете и смотрела в иллюминатор на знакомое здание бурятского аэропорта, мне не было страшно, я жаждала перемен. Я чувствовала приятное волнение в предвкушении жизни, которая скоро сделает крутой поворот, и я, словно Элли из «Волшебника Изумрудного города», попаду в удивительную незнакомую страну.

Так началось мое путешествие в большой мир.

МАРШРУТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Бизнес – тоже своего рода путешествие в неведомую страну, где ждут взлеты и падения, препятствия и преодоление. В этом путешествии может быть трудно, но всегда очень захватывающе.

Как понять, что предпринимательство – это ваше?

Я бы назвала это чувством жжения. Если человек испытывает его, если он словно чувствует беспокойство и азарт оттого, что видит возможности, пока никем не реализованные, и при этом понимает, что хочет жить лучше, чем сейчас, у него определенно есть энергия на то, чтобы начать свое дело.

А если при этом перед глазами есть еще и пример знакомых или даже неких персонажей из соцсетей, которые пошли на риск и начали свое дело, то это может стать точкой опоры и подтолкнуть к действиям.

Но быть предпринимателем – значит уметь нести ответственность и идти на большие риски. На это пойдет далеко не каждый: согласно расхожему мнению, лишь 5% населения Земли склонны к предпринимательству.

Вам кажется, что вы входите в те самые 5%? Отлично! Самое время выбрать сферу. Предпринимательство – понятие растяжимое и многогранное: можно возглавлять гигантскую корпорацию с оборотом в сотни миллиардов долларов и представительствами во всех развитых странах, а можно арендовать крошечный павильончик на ближайшем перекрестке и менять набойки на туфлях. Оба – предприниматели. Но мало того что работают они в разных масштабах, они еще и работают в разных сферах: производство собственного продукта и оказание услуг.

Чтобы определиться со сферой, ответьте на несколько вопросов:

– Что я умею? Какой у меня опыт?

Допустим, у вас математическое образование, а вы собираетесь запустить бизнес, в котором вы не являетесь специалистом, например, продавать щебень. Это не дело

вашей мечты. Вам просто нужен бизнес, который будет приносить доход. Но, ответив себе на вопрос о своих навыках и умениях, вы вдруг обнаружите, что могли бы, например, открыть школу ментальной математики для детей, и лично для вас это было бы намного понятнее и ближе, чем продажа щебня.

Так, в пандемию коронавируса был высокий спрос на антисептики и маски. С одной стороны, это быстрые деньги, но с другой — это проходящий тренд. И тут можно совершить большую ошибку, поздно начав, или же наоборот, купить некачественный товар, не разобравшись в продукте, и потом с большими потерями искать каналы сбыта.

— Что мне интересно? Что нравится?

Опишите хобби — то, чем любите заниматься в свободное время. К примеру, мне нравится сноубординг, и, возможно, я бы могла производить термомобелье для сноубордистов или сдавать доски для сноубординга в аренду. Возможно, ваше хобби — это и есть потенциальная возможность для бизнеса.

— С какими запросами к вам обращаются окружающие?

Именно в этом может крыться ваша уникальность, которую вы привыкли воспринимать как нечто само собой разумеющееся.

Если вы шьете сами на дому, и у вас часто спрашивают, как сшить свитшот дочке или себе ночнушку, то вы можете продавать курсы, мастер-классы или выкройки по шитью.

– Есть ли у меня незакрытая потребность?

Именно так я нашла нишу для своего первого бизнеса: после рождения сына я искала удобную, качественную и стильную одежду для кормящих мам, но те варианты, которые были на рынке, меня не устраивали. Тогда я решила создать такую одежду сама.

– Будет ли моя идея приносить прибыль? Можно ли ее масштабировать?

Я бы выбирала бизнес по любви: это очень здорово, когда ты делаешь то, что любишь, и не воспринимаешь свое дело как работу. Но не стоит забывать, что бизнес — это в первую очередь про деньги. Деньги — это энергия. Не получая энергию взамен на свой труд, вы просто-напросто быстро перегорите. Поэтому ваша идея должна приносить прибыль и иметь потенциал масштабирования.

Именно поэтому я рекомендую отказаться от идеи продажи подделок, копий, реплик или же просто повторять за кем-то и копировать продукт один в один. Эти идеи нельзя масштабировать, и вырастить из них большой бизнес тоже нельзя.