

**Big money. Принципы первых.
Откровенно о бизнесе и
жизни успешных
предпринимателей**

"Откровенно о бизнесе и жизни успешных предпринимателей. «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.

BIG MONEY

ОТКРОВЕННО
О БИЗНЕСЕ
И ЖИЗНИ
УСПЕШНЫХ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

ПРИНЦИПЫ
ПЕРВЫХ

ЕВГЕНИЙ ЧЕРНЯК

BIG MONEY

ПРИНЦИПЫ ПЕРВЫХ

**ОТКРОВЕННО О БИЗНЕСЕ И ЖИЗНИ
УСПЕШНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ**

Киев
ФОРС УКРАИНА
2019



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.

98% 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.

АЛЕКС КУПЕР

ВЛАДЕЛЕЦ СЕТИ РЕСТОРАНОВ, КОТОРЫЕ
ОБСЛУЖИВАЮТ 500 ТЫС. ЧЕЛОВЕК В ГОД

ВОЗРАСТ: 30 лет

**КОЛИЧЕСТВО
СОТРУДНИКОВ:** 400 человек

**СФЕРА
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:** ресторанный бизнес

БИЗНЕС: основатель и владелец проектов «Молодость», Соорег Burger, Givi to me, «Тихий бар», «Вежливый лосось», «Пышечная», «Молодость», «Городской рынок еды». Рестораны Алекса Купера обслуживают 500 тыс. человек в год

**ГДЕ НАЧИНАЛ
БИЗНЕС:** Одесса

АВТОМОБИЛЬ: Porsche

Мой бизнес — это череда ошибок и неудачных решений

Моя история — это множество ошибок и безуспешных решений.

На дворе 2008 год. До экономического кризиса остались считанные недели. Я, студент Одесской юридической академии, пришел к родителям и заявил: «Мама, папа, я решил делать сайты. В интернете. Как вам идея?». Родители поддержали меня и дали четыре тысячи долларов с обязательным условием — эти деньги пойдут исключительно на компьютеры дизайнерам. Они были уверены, что вскоре от бизнеса ничего не останется, кроме компьютеров, но отказывать не стали.

Я добавил к этим деньгам сто долларов личных сбережений и вопреки советам родителей купил б/у технику на две тысячи долларов, а оставшиеся деньги приберег для аренды офиса. Посмотрев по

ТВ новости, убедился — гривна укрепляется, а доллар падает. В тот же день я поменял оставшуюся «двушку» на гривны. А проснувшись на следующее утро, узнал, что курс доллара уже не четыре гривны, а десять...

Спустя пять лет этот бизнес вырос в студию веб-продакшна. Наша фирма арендовала большой дом с джакузи, в штате работало 50 человек, и в одесских масштабах мы были «волками с Уолл-стрит».

Как-то к нам обратился один клиент — крупная почтовая компания — и сделала заказ на 50 тысяч долларов. Для нас это был контракт на баснословную сумму! За эти деньги нам нужно было нарисовать всего 12 макетов?! Ничего в жизни не может быть лучше 50 «кусков» за 12 макетов! Мы решили, что схватили Бога за бороду. Пропили тысячу долларов, отмечая подписание договора о намерениях, купили три новых «Макбука» и обновили мебель в офисе.

Контракт мы все же подписали, но... через полгода. И тут выяснилось, в чем был подвох. У почтовой компании было 12 разных отделов, с которыми нужно было согласовывать макеты — маркетинга, пиара, внешних и внутренних коммуникаций и еще много других нюансов.

Утверждение каждого макета стало для нас игрой в «Супер Марио». Если помните, там нельзя

было сохраняться. Вот так и у нас. Приходишь в первый отдел, выслушиваешь их пожелания, вносишь правки, потом аналогичная процедура и со вторым отделом, а когда добираешься до 11-го, там говорят — «вы знаете, тут надо поиграться с цветом, а лучше бы вообще все переделать». Ты переделываешь и начинаешь согласовывать опять с самого начала по всем отделам.

После этой истории я поехал в Индию, а когда вернулся, то продал всю технику и закрыл студию.

ЧЕМУ МЕНЯ ЭТО НАУЧИЛО

Я не рефлексирую по поводу прошлых ошибок. На старте любого бизнеса ошибки неизбежны. И все они влекут за собой денежные потери. Но самая большая потеря — это не деньги, это когда спустя 15 лет понимаешь, что ты так и не достиг желаемого из-за боязни ошибиться. Главное в бизнесе — не думать, что будет, если «идея не взлетит», а перебороть страх и идти делать.

Я считаю, что предпринимательство — это такой же талант, как способность сочинять музыку или писать картины. Ни художники, ни музыканты, ни предприниматели не могут предсказать успех, ориентируясь лишь на метрики. И тем и другим важны интуиция, везение, вера в себя и другие факторы.

ЕВГЕНИЙ ЧЕРНЯК

бизнесмен, участник TOP 100 Forbes, оборот компании \$1 млрд в год

АЛЕКС КУПЕР

владелец сети ресторанов, которые обслуживают 500 тыс. человек в год

ДМИТРИЙ ДУБИЛЕТ

сооснователь банка без отделений monobank с 1 млн клиентов

ПАВЕЛ ВРЖЕЦ

сооснователь banda.agency, обладатель «Каннских львов»

ВЛАДИСЛАВ ЧЕЧЕТКИН

владелец Rozetka.ua, крупнейшего украинского Интернет-магазина

ВАСИЛИЙ ХМЕЛЬНИЦКИЙ

владелец активов на \$750 млн — инвестгруппы UFuture и технопарка UNIT.City

ВЯЧЕСЛАВ КЛИМОВ

сооснователь крупнейшей украинской службы экспресс-доставки «Новая Почта»

АНТОН НЕСТЕРОВ

совладелец крупнейшей в Хэмптонсе компании по прокату лимузинов

БОРИС ЛОЖКИН

основатель медиахолдинга UMN со штатом в 4000 человек

ВИТАЛИЙ АНТОНОВ

основатель концерна «Галнафтогаз» с 400 заправочными комплексами

АЛЕКСАНДР ГАЛИЦКИЙ

основатель Almaz Capital Partners, инвестфонда на сотни миллионов долларов

В книге вы найдете истории и бизнес-инсайты от успешных предпринимателей. Книга написана с использованием материалов публичных выступлений и передачи Big Money.

ISBN 978-617-7561-90-2



9 786177 156190 2 >

Рекомендована література



Unfu*k yourself. Парься меньше, живи больше



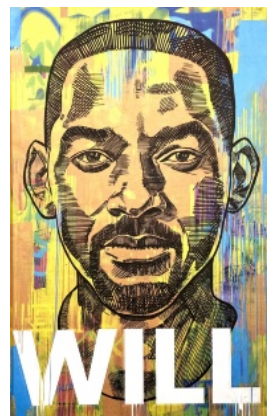
НИ СЫ. Будь уверен в своих силах и не позволяй сомнениям мешать тебе двигаться вперед



Бизнес-блокнот Big Money. Заряжен на успех



Радикальне Прощення



Will. Вілл



Иди туда, где страшно. Именно там ты обретешь силу

Перейти до категорії
Історії успіху

ridmi
ТВІЙ УЛЮБЛЕНИЙ КНИЖКОВИЙ

КУПИТИ