

БИБЛИОТЕКА



[Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа](#)

Эту книгу хорошо дополняют:

Rework

Джейсон Фрайд,
Дэвид Хайнемайер Хенссон

Цельная жизнь

Лес Хьюитт, Джек Кэнфилд
и Марк Виктор Хансен

Преврати себя в бренд

Том Питерс

Мечтай, создавай, изменяй!

Сара Лейси

Сотвори и продай

Светлана Воинская

Chris Guillebeau

THE \$100 STARTUP:

**REINVENT THE WAY YOU MAKE
A LIVING, DO WHAT YOU LOVE,
AND CREATE A NEW FUTURE**

Crown Business

[Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФ](#)

Крис Гильбо

СТАРТАП ЗА \$100

**СОЗДАЙ НОВОЕ БУДУЩЕЕ,
ДЕЛЯ ТО, ЧТО ТЫ ЛЮБИШЬ**

Перевод с английского Елены Бузниковой



**Издано при поддержке
ОАО «РВК»**

Издательство «Манн, Иванов и Фербер»
Москва, 2013

[Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа](#)

УДК 65.011
ББК 65.263-24
Г51

*Издано с разрешения Random House, Inc.
и агентства Synopsis Literary Agency*

Гильбо К.

Г51 Стартап за \$100. Создай новое будущее, делая то, что ты любишь / Крис Гильбо ; пер. с англ. Е. Бузниковой. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 240 с.

ISBN 978-5-91657-541-5

Эта книга поможет вам изменить свою жизнь. В ней собраны рекомендации от тех, для кого собственное дело стало ключом к самореализации. Все ее герои, не обладая какими-либо специальными навыками, сумели превратить хобби в источник дохода и кардинально изменить свою жизнь, а взамен получили свободу и удовлетворение. Попробуйте начать с малого. На открытие своего дела потребуется совсем немного времени и средств, и только когда вы будете уверены в успехе, сделаете последний, решающий шаг, оставив старую профессию, и начнете жить так, как хочется.

УДК 65.011
ББК 65.263-24

*Все права защищены.
Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.*

Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая фирма «Вегас-Лекс»

VEGAS LEX

© Chris Guillebeau, 2012
© Перевод на русский язык, издание на русском языке, оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2013

ISBN 978-5-91657-541-5

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ ПАРТНЕРА

Искусство минимализма 11

МАНИФЕСТ

Краткое руководство по исполнению желаний..... 13

ЧАСТЬ I. ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ПО ВОЛЕ СЛУЧАЯ

1 • Возрождение

У вас уже есть все необходимые навыки,
нужно просто знать, где искать 21

2 • Дайте им рыбу

Как продать счастье в коробочке 37

3 • Следуйте за своей страстью... по мере возможности

Зарабатывайте на любимом деле, но соотносите его
с желаниями других людей 51

4 • Появление странствующих предпринимателей

«Место, место и еще раз место», пожалуй, переоценили 63

5 • Новая демография

У ваших клиентов есть общие черты, которые
не имеют никакого отношения к традиционным
характеристикам 77

ЧАСТЬ II. ЗАЯВИТЕ О СЕБЕ

6 • Одностраничный бизнес-план

Если формулировка вашей миссии длиннее
этого предложения, пора ее укоротить..... 91

7 • Предложение, от которого нельзя отказаться

Пошаговое руководство по созданию сногшибательного
предложения 103

8 • Запуск!	
Из квартиры — в Голливуд	117
9 • Привлечение: тонкое искусство саморекламы	
Реклама — как секс: платят только неудачники	133
10 • Покажите мне деньги	
Нетрадиционные методы финансирования, или Зачем нужны автокредиты	147
ЧАСТЬ III. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ И РАЗВИТИЕ КОМПАНИИ	
11 • Движение с ускорением	
Корректируем путь к богатству, или Как увеличить доходы без особых усилий.	165
12 • Как стать франчайзи, не покупая франшизу	
Инструкции по самоклонированию: зарабатываем с удовольствием	179
13 • Укрепляем позиции	
Растите, сколько хотите (но не выше)	199
14 • А вдруг ничего не получится?	
Как всего добиться, даже если рухнет крыша	209
Заключение	221
Приложение	
Двадцать пять ярких примеров	223
От автора	227

Предисловие партнера издания

ИСКУССТВО МИНИМАЛИЗМА

СEO Singularity University Салим Измаил в своих лекциях любит рассказывать об одном занимательном факте. Несколько десятилетий назад стоимость организации высокотехнологичного бизнеса в Кремниевой долине, добротного бизнеса с солидной клиентской базой, приносящего уже приличный доход, составляла несколько миллионов долларов. И создание такого бизнеса было предметом заботы и точкой приложения венчурного капитала. Сейчас стоимость организации подобного бизнеса там же, в Калифорнии, значительно снизилась — примерно до 100 тысяч долларов. Такие деньги уже необязательно искать в венчурном фонде, их вполне можно собрать самостоятельно по схеме краудфандинга. Причем, как утверждает Салим, сегодня это касается не только интернет- и ИТ-стартапов, для которых порог вхождения в бизнес всегда был не слишком высоким, но и проектов, связанных с биотехнологиями. Да, люди умудряются успешно заниматься биотехом в гараже на списанном оборудовании (как когда-то основатели нынешних ИТ-гигантов).

В границах этого тренда к минимализму уместаются начальные затраты на организацию стартапа в 100 долларов, миссия компании в твитт-стиле длиной в 140 символов, бизнес-план на одну страничку и такого же объема план раскрутки бизнеса. Именно такие параметры задает Крис Гильбо в своей книге «Стартап за \$100».

Но минимализм — большое искусство. вспомните, например, самый яркий образец этого стиля в музыке — «Болеро» Равеля.

Высокое искусство требуется и для организации успешного бизнеса, хотя для этого, как пишет Крис, достаточно всего трех элементов: продукта или услуги, клиентов, готовых заплатить, и механизма приема платежей.

Да, скелет любого бизнес-проекта прост, надо только грамотно объединить эти три составляющие. Проверить на жизнеспособность свою бизнес-идею, выбрать правильную модель бизнеса, привлечь к ней внимание потенциальных клиентов.

Что касается PR, его тоже можно делать в стиле минимализма. Первым победителем учрежденной РВК и «Роснано» «инновационной» номинации известной премии в области PR «Серебряный лучник» стала компания «Сан». Не калифорнийская, а новосибирская — начинавшая с дистрибуции китайских принтеров, а потом изобретшая свои краски для печати — и попавшая под крыло «Роснано».

Однажды Анатолий Борисович Чубайс, представляя компанию на одном инвестиционном форуме, сказал: «О, эти могут печатать даже на невозможных поверхностях». Журналисты подхватили эту фразу, и она попала на уста ведущих шоу «Прожекторперисхилтон». Те вволю поехидничали по этому поводу и в конце концов посоветовали новосибирцам научиться печатать на воде.

Пиарщица «Сан» с этим советом пришла к своим разработчикам. Те почесали в затылках — и действительно придумали способ печатать на поверхности воды. Непонятно для чего, но такого в мире еще никто не умеет делать. Разумеется, о принтере, печатающем на воде, не написал и не сообщил только ленивый. И эти заметки снова попали в «Прожекторперисхилтон» — круг замкнулся. Новосибирская компания дважды попала на главный телеканал страны, а бюджет этого PR-проекта был практически нулевым.

В общем, стать успешным (и известным) предпринимателем можно и в рамках минимализма, и даже не отказываясь от своего хобби. Главное, предупреждает Крис Гильбо, если вы хотите называть свое хобби бизнесом, нужно зарабатывать деньги. Как? Почитайте советы и выводы Криса.

Редколлегия «Библиотеки РВК»

**Эта книга для тех,
кто делает первые шаги,
и
для тех, кто своими делами
вдохновляет окружающих**

Манифест

КРАТКОЕ РУКОВОДСТВО ПО ИСПОЛНЕНИЮ ЖЕЛАНИЙ

Представьте, что все свое время вы тратите на занятия, которые вам по душе.

Представьте, что занимаетесь только собственными проектами и вы уже не винтик в машине, служащей для обогащения других.

Представьте, что вручаете своему начальнику письмо следующего содержания: «Дорогой шеф, спешу сообщить, что в ваших услугах больше не нуждаюсь. Спасибо за все. Теперь я пойду своей дорогой».

Представьте, что сегодня вы последний день работаете в качестве наемного служащего. Допустим, очень скоро — не в столь уж отдаленном и непредсказуемом будущем — вы начнете рабочий день с включения ноутбука в домашнем офисе, открытия собственного магазина, звонка клиенту, который вам доверяет и ценит ваши рекомендации, или с чего-то еще, но с того, чего *вы* хотите; больше вы не выполняете ничьих распоряжений.

Во всем мире тысячи людей поступают именно так. Они переписывают стандарты трудоустройства, становятся сами себе начальниками и формируют свое собственное новое будущее. Такая модель бизнеса отлично себя зарекомендовала на примере «случайных» предпринимателей, которые никогда не считали себя таковыми. Произошла революция *микробизнеса*, благодаря которому можно достойно зарабатывать, сохраняя при этом независимость и цель в жизни.

Некоторые книги, описывающие рост интернет-стартапов, заканчиваются дифирамбами в адрес венчурного капитала и фантастическими историями о ресторанах с изысканной кухней для сотрудников. Во многих руководствах рассказывается, как сочинять 80-страничные бизнес-планы, которые никто никогда не читает и которые не имеют никакого отношения к реальному бизнесу. Эта книга совсем о другом. Она опирается на два ключевых положения: *свобода* и *ценности*. Мы все стремимся к свободе, а ценности — это средство ее обрести.

Вкус свободы

Более десяти лет назад я начал путь длиною в жизнь, и этот путь так или иначе должен был привести меня к открытию собственного дела. Я никогда не стремился стать предпринимателем, просто не хотел работать ни на кого, кроме себя. Из дешевой квартирки в Мемфисе я наблюдал за другими людьми, пытаюсь проанализировать их успехи. В конце концов, я занялся импортом кофе с Ямайки и продавал его через Интернет, так как видел, что другие на этом зарабатывают. Я мало что знал об импорте, обжарке кофейных зерен или продажах, однако перепробовал почти все сорта кофе благодаря бесплатным «пробникам».

Когда мне нужны были деньги, я думал не о том, как снизить расходы или найти себе работу, а думал о том, как создать и продать некий продукт. То есть делал все вразрез с общепринятыми нормами, поскольку обычно составление бюджета начинается с поиска доходной ниши и анализа имеющихся возможностей. Я же поступал по-другому: начинал с перечня того, чем бы хотел заниматься, а затем обдумывал, как это реализовать.

Мой маленький бизнес не принес больших денег, но позволял оплачивать счета и обрести нечто более ценное — свободу. Я не придерживался никакого расписания, не заполнял табелей рабочего времени, не составлял бессмысленных отчетов, не следовал правилам поведения в офисе и даже не посещал обязательных собраний.

Часть времени я занимался делами компании, но не позволял плотному графику мешать мне наслаждаться жизнью — например, уютно устроиться с книгой в кафе или подрабатывать по вечерам джазовым музыкантом.

Желая подарить миру что-то воистину прекрасное, я отправился в Западную Африку и четыре года проработал волонтером в медицинской

благотворительной организации. Я садился за баранку «Ленд Ровера» и развозил медикаменты по больницам Сьерра-Леоне и Либерии. Тогда я понял, что свобода неотделима от ответственности и я могу объединить свое стремление к независимости с вещами, которые послужат на благо человечеству.

По возвращении в Штаты я строил карьеру писателя по привычному для себя сценарию: начал с идеи, а все остальное изучил в процессе работы. Решив объездить весь мир, я посещал по 20 стран в год и управлял своим бизнесом из любой точки планеты. На каждом этапе неизменным компаном мне служило стремление к свободе.

Для «свободоманов» не существует программ реабилитации. Если вы хоть раз ощутили вкус свободы, попробуйте потом жить по чужим правилам — не получится.

Доктрина ценностей

Вторую часть книги я посвятил *ценностям* — это слово часто используют, хотя редко понимают его смысл. Ценность, как правило, создается, когда человек делает что-то полезное и делится этим с окружающими. Люди, с которыми вы познакомитесь на страницах моей книги, преуспели, потому что именно так и поступали. Комбинация свободы и ценностей обычно возникает тогда, когда человек с энтузиазмом отдается любимому делу и в итоге оно превращается в бизнес.

Вокруг нас бушует революция микробизнеса. Люди говорят традиционному трудоустройству: «Нет уж, спасибо», и выбирают свой путь, самостоятельно строя свое будущее. Идея микропредпринимательства не нова, но никогда доселе в одно время и в одном месте не предлагалось столько возможностей. Доступ к информационным технологиям значительно упростился, а расходы на них резко снизились. Вывести на рынок ту или иную идею можно немедленно, не ожидая месяцами, что потенциальные клиенты откликнутся на предложение. Достаточно за пять минут зарегистрироваться в PayPal и получать платежи из более чем 180 стран мира.

Мало того, сформировав группу лояльных клиентов, вы сможете предугадывать их потребности и повышать шансы на успех, сведя инвестиции к минимуму. Чем лучше вы поймете, как ваши знания и навыки могут помочь окружающим, тем выше вероятность, что фортуна вам улыбнется.

И наверное, на самый главный вопрос карьеры — где работать рискованнее? — теперь можно ответить по-другому. Раньше приходилось выбирать из альтернативы: спокойно трудиться в компании или пойти на риск и открыть свое дело. Сегодня первый вариант сопряжен с большими рисками. Поэтому выбирайте безопасный путь и работайте на себя.

Предположим, вы живете так, как хотите, обходясь без всего, что прежде казалось обязательным. Не занимаете денег, а начинаете — прямо сейчас — без серьезных вложений. Отказываетесь от наемных сотрудников и создаете бизнес своими силами, опираясь исключительно на уникальную комбинацию личных качеств и умений. Не поступаете в бизнес-школу (которая в принципе не учит основам малого бизнеса), а экономите 60 тыс. долл. и учитесь в процессе работы.

Учтите, эта книга посвящена не тому, как основать крупный интернет-стартап или создать обычную компанию, напялить костюм и вымалывать деньги у банка. Перед вами рассказ о людях, которые сумели реализовать свои мечты и достойно зарабатывать, занимаясь тем, что им действительно интересно. Может, попробуем повторить их успех? Возьмем на вооружение общую стратегию и будем учиться у тех, у кого получилось.

Это конкретная программа, а не сумбурный поток сознания

В дальнейшем я расскажу о себе больше, хотя эта книга не обо мне, а о тех, кто обрел свободу, а также о том, как повторить их путь. Во время тура при подготовке книги я посетил 63 города в США и Канаде и в пятнадцати других странах, встречаясь с людьми, которые решились на смелый шаг, — отказались от «работы на дядю» в пользу своего дела.

С небольшой группой я провел подробнейшее долгосрочное исследование, содержащее более 100 вопросов. Проанализировав кипы документов (более четырех тысяч страниц анкет, сотни расшифровок телефонных звонков и разговоров по скайпу, электронных писем), я объединил самые важные моменты и представил их здесь для ознакомления и практического использования. Перед вами совершенно реальный, проверенный на практике план обретения свободы. В процессе чтения вы в любое время можете сделать паузу и составить собственный, откорректированный, вариант, а затем вернуться к чтению.

Очень немногие из опрошенных мною людей — прирожденные бунтари, с детства мечтавшие о свободе. Большинство — обычные люди, которые не собирались превращаться в бизнесменов, но — одних уволили с работы, и они были вынуждены искать возможности платить по счетам. (Почти все представители этой группы говорят примерно такие слова: «Потеря работы — лучшее, что со мной произошло. Если бы меня не турнули, я бы никогда не совершил такой скачок».) Других сподвигли на такое решение иные обстоятельства.

Будьте внимательны: программа направлена не на снижение объема работы, а на повышение ее *эффективности*. Цель не в том, чтобы быстро разбогатеть, а в том, чтобы создать достойный продукт, который окружающие будут с радостью покупать. Вы не просто организуете себе рабочее место, вы создаете наследие.

В этой книге нет секретов, шпаргалок и прочих ухищрений. Отсутствуют и упражнения на визуализацию. Если вы полагаете, что сможете обзавестись деньгами, просто думая о них, положите ее на полку и займитесь медитацией. Напротив, в книге содержатся только практические советы о том, как взять на себя ответственность за собственное будущее. Прочтите ее, если на пути к свободе хотите создать нечто прекрасное.

Можно ли все изменить, жить полной жизнью и заниматься только тем, что нравится? Можно. Можно ли на этом заработать? Да, и здесь рассказы истории людей, которым это удалось. Есть ли путь, позволяющий этого достичь? Да, и он перед вами. Благодаря ему вы обретете долгожданную свободу.



[Почитать описание, рецензии
и купить на сайте](#)

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

