

Дарья Гейлер

# ВИЖУ ЦЕЛЬ — ИДУ К НЕЙ

как зарабатывать  
на любимом хобби  
и жить полной  
жизнью

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

МИ∞

# Содержание

<b>Введение</b> .....	9
Для кого эта книга .....	9
Моя история .....	11
<b>1. Хобби или бизнес</b>	
Творчество как лекарство .....	18
Как сделать творчество частью вашей жизни .....	20
Цена свободы .....	29
Свободный художник или предприниматель? .....	36
<b>2. Переходим к делу</b>	
С чего начать .....	40
Страхи, которые нам мешают .....	46
Как сделать правильный выбор .....	51
Об ошибках и сомнениях .....	61
Игры и роли .....	75
Мотивация .....	78
<b>3. Первые шаги</b>	
Собираем портфолио .....	88
Как оценить свой труд .....	91
Постановка цели .....	100
Как найти деньги .....	104
Как выбрать партнера .....	109
Нужно ли учиться и у кого .....	119
Три главных вопроса предпринимателя .....	123
Ваш идеальный клиент .....	133
Процесс становления проекта .....	137
Договор в творческом бизнесе .....	140
Налоги и бухгалтерия .....	153
Бизнес-планирование и факт-карты .....	159
Стратегия и позиционирование .....	171

<b>4. Когда вы твердо стоите на ногах</b>	
Как находить хороших сотрудников . . . . .	178
Как работать с людьми . . . . .	185
Аутсорсинг . . . . .	195
Как делегировать полномочия внутри компании . . . . .	199
Как развивать проект без бюджета . . . . .	206
Личный бренд . . . . .	209
Как не скатиться в банальность . . . . .	214
Как масштабировать проект . . . . .	217
<b>5. Искусство продавать</b>	
Как перестать бояться и полюбить продажи . . . . .	223
Как вести диалог с клиентом . . . . .	228
Выход на рынок . . . . .	234
Стратегии увеличения прибыли . . . . .	237
Забота о клиенте . . . . .	244
Ситуативная стратегия продаж . . . . .	266
Почему у вас не получается . . . . .	270
<b>6. Бизнес или жизнь</b>	
«Хочу на Бали» . . . . .	275
Ваш бизнес без вас . . . . .	283
Как контролировать работу удаленно . . . . .	286
Маленькими шагами . . . . .	290
Режим дня предпринимателя . . . . .	295
Где брать ресурсы, чтобы двигаться вперед . . . . .	298
Что такое успех . . . . .	303
<b>Заключение</b> . . . . .	310
<b>Приложения</b> . . . . .	312
Что рекомендую почитать и почему . . . . .	312
Куда советую заглянуть в интернете . . . . .	314
Что посмотреть на YouTube . . . . .	315
Какие тренинги пройти . . . . .	316

# Введение

## Для кого эта книга

В 2013 году я отказалась от наемной работы в известной всей стране студии дизайна и стала предпринимателем. К тому моменту я успела получить красный диплом экономиста в престижном вузе, поработать в международных продажах, побывать во многих странах. Жила в съемной квартире, плохо представляла себе будущее и мечтала о переменах. У меня не было конкретной цели, просто хотелось почувствовать вкус жизни, сделать что-то полезное для общества и найти занятие по душе.

Тратить время на поиски «идеальной идеи» я не стала, взяла первую попавшуюся. Открыла онлайн-магазин мебели и позорно закрыла его через год. Сначала сдалась. Затем собралась. Теперь вспоминаю эту часть биографии с улыбкой.

Мне 32 года. Я создала бренд материалов для творчества, и сейчас у нас больше 100 партнерских магазинов, своя студия прикладного мастерства, сотня тысяч подписчиков в социальных сетях, тысячи любимых клиентов.

Эта книга для тех, кто ищет вдохновение. Она также для тех, кто его нашел и готов приложить усилия, чтобы не потерять. Книга адресована в первую очередь тем, кто строит бизнес в творческой сфере. Художники, ремесленники, мастера часто не знают, как продать свой продукт. Им трудно совместить изготовление товаров и ведение дел, к тому же мир бизнеса кажется пугающим и агрессивным.

Я даю советы, делюсь личным опытом и рассказываю, как из ничего создать бизнес, который станет важной частью вашей жизни: превратить увлечение в прибыльное дело,

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

быть нужным людям, заниматься тем, что нравится, работать с теми, кто вам по душе, и для тех, кто вам безразличен.

В этой книге рассказывается, как поставить творчество на предпринимательские рельсы и вести свой проект, не теряя драйва и энергии.

Вы имеете право ничего не знать о бизнесе, не разбираться в бухгалтерии и налогах. Быть полным профаном в продажах, делопроизводстве и кадровых вопросах. Вас может бросать, как когда-то меня, от одной идеи к другой. Поверьте, даже при таких вводных можно получать удовольствие от бизнеса.

Когда я начала писать эту книгу, то представляла читателя собеседником. Старалась писать так, как говорю, чтобы вы слышали мои слова. Иногда я настаиваю, порой что-то обстоятельно доказываю, потом поддерживаю вас и вместе с вами ищу смысл и мотивацию в каждом пройденном шаге.

Хочу, чтобы, читая, вы мысленно отвечали мне:

— Я тоже так думаю!

— Как будто для меня написано!

— Ой, всё, пошла делать.

Каждая страница, как честный разговор с другом, как увлекательное кино, как внезапное событие, будет вызывать в вас эмоции. Сильные, настоящие. Именно они послужат вам топливом для свершений!

Эта книга не о бизнесе в сфере производства красок или ведения мастер-классов. Специфика вашей работы не имеет значения. Здесь вы не найдете конкретных инструкций «сколько вешать в граммах» — они моментально устаревают. Вместо этого вы узнаете универсальные формулы, работающие в любом деле. Вам понадобится все ваше мастерство и творческие способности, чтобы освоить искусство

предпринимательства — профессию, которой на самом деле не существует, профессию, которой нельзя научиться в университетах, по книгам или курсам. Если вы полюбите это занятие не меньше, чем любите свое искусство, успех не заставит себя долго ждать.

Перенимать чужой опыт надо, но помните, что есть только один способ освоить несуществующую профессию «предприниматель» — это путь действия. Делать, делать и делать каждый день то, что эффективно для вашего бизнеса. Что созвучно вашему внутреннему состоянию и личным принципам. Действовать по обстоятельствам, быть творческим, изобретательным и любопытным.

Не останавливайтесь на этой книге. Читайте, слушайте, общайтесь с теми, кто смог из ничего построить успешное дело. Не стесняйтесь копировать эффективную модель, но берите не форму, берите энергию. Не верьте мне на слово, проверяйте каждый тезис на практике. Только так, и никак иначе.

## Моя история

Я люблю читать биографии выдающихся людей. Это шанс подглядеть, что и как они делали, какими качествами обладали. На величие я не претендую, но моя книга написана на основе моего опыта. Острые грабли и ежедневные задачи — вот мои учителя. Знаю, что все любят истории, поэтому расскажу свою.

В детстве я хотела быть хозяйкой завода или водить такси. Мне казалось, что владельцу завода не нужно ничего покупать на рынке — он все делает сам. А еще я любила ездить с папой на машине: он «таксовал» по вечерам и иногда брал меня с собой. Мы называли клиентов «полтинниками», потому что они платили пятьдесят тенге (я выросла в Казахстане).

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

Деньги меня не интересовали, мне нравился сам процесс поиска «полтинников» и доставки их до места назначения.

Несерьезные детские мечты со временем развеялись, и по окончании школы профессию мне выбирал папа — я стала экономистом. Если бы выбор делала мама, то я была бы инженером каких-нибудь очистных сооружений.

Правда, один раз я все-таки сознательно задумалась о том, где хотела бы работать. Это случилось в десятом классе, когда, прочитав «Ководство»\*, я написала Артемию Лебедеву: мол, благодарна за труд и пользу. Точно помню, что рассуждала примерно так: «Кем надо быть, чтобы работать у Тёмы? Наверное, дизайнером или уборщиком. Ой нет, я совсем не умею рисовать и терпеть не могу уборку. Черт, не видать мне Студии Лебедева».

Бойтесь своих желаний. Тёма мне тогда ответил — он всем отвечает. Мол, спасибо за добрые слова, всего хорошего. Скрывать не буду: я взвизгнула от радости, получив письмо. История на этом не закончилась, а прервалась на десять лет.

Я поехала в США по программе Work and Travel\*\* работать уборщицей. Минус одно лето каникул и языковой барьер, плюс 13 килограммов, ноутбук, цифровой фотоаппарат и прививка от безделья на всю жизнь. Лето 2006 года можно назвать судьбоносным или «мозговправительным». Что-то во мне переключилось, и я научилась думать о будущем и нести ответственность за свои поступки.

---

\* «Ководство. Параграфы о дизайне» — проект Артемия Лебедева, посвященный графическому и промышленному дизайну. Первые параграфы автор написал для своей книги, но в 1998 году начал выкладывать их на сайте студии. Спустя восемь лет исправленные и дополненные параграфы были изданы: Лебедев А. Ководство. Параграфы о дизайне. — М.: Издательство Студии Артемия Лебедева, 2006. *Здесь и далее прим. ред.*

\*\* Work and Travel USA — международная программа культурного обмена для студентов, которые приезжают в США работать на летних каникулах.

Вернувшись из Америки, на новеньком ноутбуке я освоила пару программ для графического дизайна и сразу нашла подработку. Нет, не уборщицей. Я стала делать плакаты для студенческого совета, не забывая указать авторство в уголке. Где плакаты, там и визитки для замдекана, а потом проект за проектом. Что-то делала бесплатно, а что-то — за деньги, причем я не знала, сколько это стоит, брала что давали. Интернет тогда картинками не пестрил, приходилось делать собственные фото на маленькую цифровую камеру. Было у меня и несколько крупных заказов. Один раз мне даже заплатили 500 евро за подготовку каталога для кейтеринговой компании и книги о безопасности на нефтяном месторождении. Я с удовольствием фотографировала кухню, огромные кастрюли, а также корабли и инженеров, делающих искусственное дыхание манекену.

Получив диплом, я провалила экзамены в магистратуру на бюджет и устроилась менеджером по продажам в маленькую фирму, которая торговала коммерческими напольными покрытиями польского производства. Тогда мне просто нужны были деньги, чтобы платить за жилье и транспорт.

Первые полгода крохотный оклад продавца позволял гасить только жизненно важные платежи. Покупать одежду и обувь помогала мама. Однако я быстро поднаторела и стала закрывать сделки одну за другой. Зарплата взлетела. Сидеть в офисе не приходилось: я бегала по встречам, путешествовала, успевая выполнять план продаж и искать новые проекты и клиентов. Компания была маленькая, я относилась к ней словно к своей, поэтому мыслей вроде «мне столько не платят, чтобы так упыхиваться» не было. Никогда не думала, что работаю «на дядю». Мы трудились вместе с руководителем. Он хотел завоевать российский рынок. Я тоже хотела.

Работа в той фирме приносила мне деньги, каких я потом еще долго не видела, а также знания и опыт. А ведь это была



просто маленькая конторка на углу Кропоткинского переулка и Остоженки на цокольном этаже с узкими окнами вдоль тротуара. Никто из прохожих и не догадывался, сколько денег там крутилось.

Несмотря на солидный заработок, приятный коллектив и вдохновляющего начальника, меня непреодолимо тянуло то в одну сторону, то в другую. С юности главный критерий выбора занятия для меня — верить в то, что оно лучшее. Если вера пропадала, то и работу приходилось бросать.

Я хотела перемен и ушла, когда мы работали уже в стильном офисе, занимая весь этаж современного бизнес-центра. Компания росла, а я достигла потолка и решила уволиться.

Сестра мне прислала ссылку на вакансию на сайте Студии Артемия Лебедева: «Требуется отчаянный продавец с прекрасным английским». Я сразу подумала: «Это же обо мне!» Написала им, прошла собеседование и оказалась там, где когда-то мечтала работать.

Студия развивала экспорт продуктов промдизайна, и я принимала участие в этом процессе почти два года. Чем-то помогла, в чем-то была бесполезной. На мой взгляд, студия дала мне больше, чем я ей.

Еще в 2013 году, работая у Артемия Лебедева, я задумала открыть маленький и красивый интернет-магазин товаров для дома. Внезапно появился крупный инвестор, и вместо маленького случился серьезный магазин мебели и декора. Мы арендовали офис, склад, наняли сотрудников. За год перегорела я и прогорел магазин. Инвестор во мне разочаровался, я в себе тоже.

Позже, анализируя события, я поняла, что пыталась воплотить книжные советы о том, как достичь финансового успеха, но допускала одну ошибку за другой. Как я тогда скучала по легким будням наемного сотрудника! Тогда можно было

встать из-за стола в шесть часов вечера в пятницу и пойти в театр с подружками. Теперь же целый год приходилось работать без выходных. Даже делая передышку, я пребывала в полупарализованном состоянии от постоянного стресса. На меня свалилась ответственность, в разы превышающая мои способности, возможности, силы и особенно желания. Словно меня готовили в космонавты, но так и не дали оторваться от Земли.

Со всех сторон посыпались предложения работы. Излюбленная уловка судьбы: стоит потерять веру в себя, как сразу появляется хороший повод все бросить. Я сдалась. Точнее, думала так, поэтому пошла в офис Venetton на должность координатора оптовых клиентов СНГ. Но даже до первой зарплаты не дотерпела: встала и ушла, оставив недописанное письмо на экране компьютера.

Через пару дней позвонила знакомая — дизайнер ресторана — и позвала на встречу. С этого момента я связала свою жизнь с декором интерьеров, и началась совсем другая история. В комбинезоне, с ведром краски в руке, я пошла работать с мыслью о том, что назад дороги нет.

Я бралась за любые проекты. Работала маляром, художником-оформителем, бутафором, декоратором. Мне было все равно, как называется работа, я всецело отдалась процессу. Есть задача — надо выполнить. Никто не рассказывал *как*, просто показывали, *что* нужно сделать. Я брала предоплату, думала, как реализовать проект, покупала материалы, ехала на объект, красила, получала полный расчет.

Муж уволился, и мы стали работать вдвоем. Брались за большие объекты, красили лестницы, потолки, стены. Превращали гипсокартон в бетон, пластик в металл, новое в старое и старое в новое. Материалов для наших художественных задумок катастрофически не хватало. Мы искали рецепты, смешивали коктейли из компонентов и пигментов.

Однажды меня пригласили провести мастер-класс, и мне эта роль понравилась. Муж взял на себя задачи администратора, мастер-классы стали регулярными. Я учила красить, смешивать цвета, рассказывала о технологиях. Ряд совместных проектов с партнерами сильно увеличил количество заказов. Мы уже брали за работу приличные деньги, нанимали помощников.

В октябре 2015 года родилась идея разливать по банкам и продавать смесь красок, которую я использовала чаще всего. Пусть заказчики красят сами — браться за все заказы уже просто не было физических сил.

За пятнадцать дней я сделала сайт, оплатив на готовой платформе пустой шаблон, — тряхнула, так сказать, графдизайнерской стариной. Сайт был страшный, кривой, но на нем можно было посмотреть фотографии, и кнопки «купить» работали. Мы решили, что докрутим всё в процессе, — и докручиваем до сих пор.

В ноябре я запустила магазин и уже на следующий день выслала первый заказ в Санкт-Петербург, а второй во Владивосток. Первые покупатели заказали только краску, а в моей линейке продуктов были еще воски. Я положила их в посылку в качестве подарка, чтобы у меня появились отзывы.

Заказы стали поступать регулярно. Мы продолжали смешивать краски на кухне, самостоятельно отправлять заказы и вести мастер-классы, используя исключительно продукты нашего производства. Квартира превратилась в завод. Все нужные вещи мы перенесли в спальню, там ели, спали, жили. Зал стал складом, кухня — производственным цехом, а коридор — упаковочным центром.

Развивая наряду с розницей отдел партнерских магазинов, проще говоря, оптовую торговлю, мы наращивали объемы, чтобы закупать более профессиональные компоненты, тару,

упаковку, заказывать этикетки и все необходимое. Я придумывала рецепты, оттенки, дизайн упаковки, наполняла сайт, писала посты в соцсетях, вела переписку с клиентами. Муж занимался закупкой компонентов, упаковкой, доставкой и отправкой.

Ровно через год в ноябре мы открыли первую творческую студию в центре Москвы для проведения мастер-классов и продажи красок. К тому моменту мы уже работали с 70 партнерами. К лету 2016 года передали отправки на аутсорсинг, перевезли производство из квартиры в цех «Электрозавода». В 2017 году туда же переехала и студия. Площадь помещения выросла в три раза, появился офис для управляющей магазином и партнерским отделом. Мы перенесли на удаленный склад хранение товара, полностью передали посреднику обработку и отправку заказов, затем закрыли цех и арендовали линию на профессиональном производстве.

Сейчас, когда я пишу книгу, с нами сотрудничают сто двадцать партнерских магазинов и творческих студий в семи странах. Мы регулярно проводим мастер-классы, курсы и лекции в нашей студии в Москве. У нас достойный интернет-магазин и большой разливающий цех, налажены хранение и отправка, а в перспективе планируем открывать свой розничный магазин.



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

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

