

РОМАН СЕРЕДА

**КАК НЕ ЛАЖАТЬ
ПО-КРУПНОМУ
В МАЛОМ БИЗНЕСЕ**

ИСТОРИИ РЕАЛЬНЫХ ОШИБОК НА
ПУТИ СОЗДАНИЯ И РАЗВИТИЯ МАЛОГО
И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Саммит-Книга

Киев-2018

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

УДК 005:334.012.61-022.51](02.062)

С32

Середа, Роман.

С32 Как не лажать по-крупному в малом бизнесе / Роман Середа. — К. : Саммит-Книга, 2018. — 280 с., ил. ISBN 978-617-7672-13-4

Многие пишут о большом бизнесе, о своих победах и успехе. Таких книг сотни, если не тысячи.

Но я собрал для вас личные истории ошибок в бизнесе, которые стоили мне и моим партнерам миллионы долларов. Мне кажется, для любого человека, мечтающего начать свой бизнес, или же предпринимателя в малом и среднем бизнесе — это куда более полезно, чем очередная история о том, как Илон Маск запускает ракету в космос.

Цель этой книги — помочь вам не потерять много денег, пытаясь их заработать.

УДК 005:334.012.61-022.51](02.062)

*Все права защищены. Полное или частичное воспроизведение материалов книги возможно только с письменного согласия правообладателя.
Профессиональная поддержка
Адвокатское объединение «Менюк и партнеры»*

ISBN 978-617-7672-13-4

2018 © Роман Середа

2018 © «Саммит-Книга»

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Посвящается моей семье

*маме Валентине, папе Виктору, брату Виталию,
супруге Ирине, детям Диане и Платону*

Отдельная благодарность

*моим друзьям, партнерам и коллегам,
с которыми мы все это пережили*

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	9
ЧАСТЬ 1. ОШИБКИ С ВЫХОДОМ НА РЫНОК	11
Заниматься не своим делом: как я сходил в аспирантуру	12
Быть чрезмерно самоуверенным, копируя бизнес, в котором работал: как я пытался открыть агентство недвижимости	16
Идти на капиталоемкий рынок без денег: как я издавал газету	22
Недооценивать конкурентов: как мы делали интернет-магазин спорттоваров	27
Масштабировать неприбыльный бизнес: как мы строили розничную сеть	35
Лезть в нишу, которой не знаешь: как мы импортировали бытовую технику	42
Смешивать два разных направления бизнеса в рамках одной модели: как мы импортировали спорттовары	49
Дьявол в мелочах: не разобраться в нюансах, запуская «почти такой же бизнес»: как мы продавали одежду	54
Распыляться на другие бизнесы, не наладив основной: как мы одновременно тянули три бизнеса	60
ЧАСТЬ 2. ОШИБКИ С ПАРТНЕРАМИ	64
Сомневаться в выбранном партнере, но продолжать вести с ним дела	65
О долях в бизнесе, обязательствах и доверии к партнерам	72
Брать инвестиции, не продумав детально условия работы с инвестором-партнером	78

ЧАСТЬ 3. ОШИБКИ С ПЕРСОНАЛОМ	83
Уходить со скандалом:	
как я открывал спортивный клуб	84
Пытаться завлечь людей в бизнес, не являясь примером для подражания: как я строил MLM	90
Рассказывать о своем предпринимательском прошлом, пытаясь устроиться на работу: как я к заместителю мэра города на собеседование ходил . . .	94
Работать с женой, если это мешает семейной жизни . . .	99
Терпеть от подчиненных неуважение	102
Разводить в офисе панибратство	106
Доверять сотрудникам безгранично	110
Медлить с увольнением кадров	118
Делать из хорошего офис-менеджера плохого бухгалтера	122
Допускать появления в интернете критической массы негатива: как мы набирали кадры	126
 ЧАСТЬ 4. ОШИБКИ С ПРИВЛЕЧЕНИЕМ КЛИЕНТОВ	 129
Пренебрегать существующими клиентами ради будущих:	
как мы сдавали офисы	130
Бороться за клиента на перегретом рынке, если, конечно, вы на нем не лидер	133
Жечь деньги на рекламе: как мы продвигались.	137
Допускать появления в интернете критической массы негатива — 2	145
 ЧАСТЬ 5. ОШИБКИ С ДЕНЬГАМИ И ДРУГИМИ РЕСУРСАМИ	 149
I. ВРЕМЯ.	150
Делая что-то бесплатно, на перспективу — не следить за потраченным временем:	
как я делал глянец о бизнесе	150

II. СОБСТВЕННЫЕ ДЕНЬГИ И ДЕНЬГИ КОМПАНИИ	156
Доверять деньги шарлатанам: как мы делали интернет-магазин	156
Долгосрочные вложения: как я покупал золото	162
Арендовать крутой офис для малого бизнеса и делать в нем хороший ремонт	165
Вынимать деньги из оборота: как мы наращивали долги перед поставщиками	171
Перегибать с понтами, пока бизнес не начнет зарабатывать: как мы открывали магазин премиум-класса	176
Одалживать друзьям деньги	179
Покупать авто для бизнеса: как мы взяли тачку в кредит	183
Строить новый бизнес в непосредственной зависимости от старого	186
Затягивать с принятием непопулярных решений, особенно в кризис	190
Абсолютно все вкладывать в бизнес	195
III. ЗАЙМЫ И КРЕДИТЫ	199
Привлекать деньги в иностранной валюте	199
Вкладывать заемные деньги в то, что не принесет моментальной отдачи	204
Брать кредит, не вникая в подробности его выплаты: как я заложил автомобиль	206
IV. ИНВЕСТИЦИИ	210
Рассчитывать на поддержку государства: как я стал лауреатом городского конкурса «Молодой предприниматель года»	210
Как мы привлекали инвестиции, или замечательные «веселые» истории	215
Строить бизнес чисто под инвестиции	226

ЧАСТЬ 6. БЕЗОПАСНОСТЬ	230
«Быковать» без ресурса	231
Делать бизнес там, где не положено: как мы с нуля создавали торговую компанию	236
Не следить за качеством товара	241
Держать бизнес близко к политике	244
Ошибки, связанные с проверками	246
Юридическая безопасность	249
ЧАСТЬ 7. ОШИБКИ В ЖИЗНИ, КОТОРЫЕ МЕШАЛИ МНЕ В БИЗНЕСЕ	252
Ошибки в жизни, которые мешали мне в бизнесе ..	253
ЧАСТЬ 8. КАК ПРАВИЛЬНО НАЧАТЬ И ВЕСТИ БИЗНЕС ...	262
Ключевые моменты	263
Основные виды страхов перед началом бизнеса ...	266
КНИГИ И ФИЛЬМЫ о бизнесе, которые я рекомендую ...	275

ПРЕДИСЛОВИЕ

*Если ты не ошибался – ты не предприниматель.
/Ричард Брэнсон/*

Люди, которые в жизни что-то создают, в каком-то направлении развиваются, стремятся жить на полную сегодня и сейчас, имеют ум, находящийся в постоянном поиске истины. Такие люди много читают, смотрят интеллектуальное кино, часто путешествуют.

Они неутомимы и никому неудобны. Их всегда пытаются остепенить, одернуть, приструнить. Но они, как правило, стиснув зубы, идут дальше.

И хорошо, если есть команда. Отлично, если повезло со спутником жизни, который будет «подавать патроны». Но при прочих равных истинно остается одно — они в движении. И неважно, сколько им отмерено и куда суждено дойти, важен сам процесс непрерывного развития и созидания...

Такое вступление я хотел написать сначала. Но потом подумал и решил, что это все никому ненужные понты и «Капитан очевидность» написал бы то же самое...

Все рассказывают о своих успехах и достижениях, пытаются поучать, как надо жить... а я хочу поделиться тем, о чем большинство предпринимателей пытаются умолчать — историями своих лаж (*лажа — решение задачи, являющееся неверным.* — Из словаря).

В описанных ниже правдивых историях акцент сделан именно на ошибки, которые были совершены мною и моими партнерами в разных бизнесах в разные периоды. Несколько описанных ошибок имеют косвенное отношение к бизнесу, но извлеченные из них уроки навсегда изменили мое понимание определенных проблем и послужили толчком для дальнейшего развития. Все ошибки обошлись мне лично очень дорого. Просто одни дороже, чем другие.

Многие повторялись несколько раз, но в разных вариациях. Не сделай я некоторые из них — моя жизнь сложилась бы по-другому.

В каждой части книги лажи описаны в хронологическом порядке, не по приоритетам или степени важности.

Делая ошибки, потом исправляя их, мы тратили колоссальную энергию, как умственную и физическую, так и денежную. Набираясь опыта после совершения каждой из них, вновь вставая с колен, реабилитируя себя и команду морально и материально, каждый раз мы поднимались на новый виток в развитии!

Я старался быть максимально кратким, но в некоторых главах, для того чтобы читателю было проще проследить причинно-следственную связь и понять мотивы и действия, которые привели к ошибке или, наоборот, к успешному результату, я описываю события более развернуто, чем в других главах.

Если после прочтения этой книги вы в своем настоящем или будущем бизнесе совершите хотя бы на одну лажу меньше, или же те из наших действий, что привели к положительному результату, помогут и вам — я буду считать, что написал ее не зря.

Удачи в жизни и бизнесе!

Он сказал: «Поехали!»

И запил водой.

Ч
А
С
Т
Ь

1

ОШИБКИ С ВЫХОДОМ НА РЫНОК

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

ЗАНИМАТЬСЯ НЕ СВОИМ ДЕЛОМ:

КАК Я СХОДИЛ В АСПИРАНТУРУ

*Успешные люди вырываются вперед, используя то время,
которое все остальные расходуют впустую.*

/Генри Форд/



Я родился и вырос в небольшом городке Глобино, что в Полтавской области. Это районный центр, сегодня многим известный благодаря одноименной торговой марке мясной продукции. А вообще, в городе много различных производственных предприятий. Но в годы моей юности все было по-другому...

В конце 1990-х, когда я оканчивал школу, у родителей было не много вариантов устроить меня в высшее учебное заведение. Сильно умным я не был. Хотя и окончил школу с одной или двумя четверками (по пятибалльной системе), учитывая реалии того периода, вряд ли с первого раза сдал бы вступительные экзамены без поддержки.

Больших денег в семье тоже не было. Мама работала продавцом в магазине, параллельно пыталась заниматься

модным в то время челночным бизнесом, папа трудился мастером в типографии.

Повезло в том, что на нашей улице жил человек, который знал людей, которые знали нужных людей... В общем, все было в духе времени.

В итоге я поступил в Национальный авиационный университет в прекрасном городе Киеве.

С самого начала мои родители, наверное, как и большинство родителей, говорили нам с братом, кем мы хотим (читай «должны») стать. А именно — выучиться, получить красный диплом, закончить аспирантуру и престижно работать преподавателем кафедры. А там, даст Бог, — и доцент не за горами.

Смысл? А смысл такой, что, по мнению мамы с папой, какие еще могли быть перспективы у обыкновенного, без задатков гениальности ребенка, да еще и без денег. «Закончишь аспирантуру, будешь получать приличную зарплату, со временем, может, удастся договориться, выделят тебе комнату в общежитии, позже — дадут преподавательскую квартиру», — говорила мама.

Проблема была только в том, что я не хотел учиться в авиационном университете, а тем более на непонятной никому специальности «Безопасность жизнедеятельности авиапредприятия» (БЖД). А устроиться удалось только туда. Поначалу я как-то с этим всем мирился, а позже и вообще — втянулся. Сдружился с ребятами, читал книги, мечтал не работать на кого-то, а строить бизнес. Но вот аспирантура меня совсем не привлекала.

Да, я учился на отлично и получил два красных диплома. Один бакалавр по «БЖД», а другой — специалист, но уже по «Экологии», так как «БЖД» закрыли за ненадобностью. К слову сказать, я был одним из нескольких студентов на потоке из 60 человек, кто получил красные дипломы, и единственным — кому платили стипендию Рады.

Родители через общих знакомых свели меня с нужным человеком. Вадим Иванович — очень уважаемый профессор,

доктор технических наук. Как говорят в Одессе, таких людей не было, нет и скоро совсем не будет. Тогда он жил наукой. И параллельно пытался сделать из меня, раздолбая, человека. Писал за меня научные статьи и доклады, пропихивал на конференции, давая зачитать с листа умную речь и т.д.

Видя его старания, душевные муки и что человеку действительно было небезразлично то, чем он занимается, я принял решение отчислиться из аспирантуры. На что он смотрел понимающе, но с печалью, поскольку даже его родной сын не стал идти по стопам отца, а ушел в малый бизнес продавать, кажется, компьютеры.

А я был счастлив. С головы и плеч свалилась непосильная ноша. Моральным мучениям пришел конец. Конечно, я стал иметь меньше денег — стипендия аспиранта была для меня существенной суммой. Еще, помню, ректор университета хотел подать на меня в суд для возврата всех выплат по стипендии, полученной за два года. Говорят, так было написано в договоре. Но я его не читал.

Все знают, что Билл Гейтс (Microsoft), Майкл Делл (Dell), Ларри Эллисон (Oracle), Марк Цукерберг (Facebook), Стив Джобс (Apple) и многие другие покинули учебу ради бизнеса. Только они отчислились из колледжей и университетов, а я проучился два года из трех в аспирантуре. По крайней мере — есть что рассказать ☺.

Я считаю, что родители должны стараться разносторонне развивать своих детей для максимального расширения их кругозора. Ребенок не может знать, кем он хочет стать, если не знает, какие вообще виды деятельности бывают. Например, как мечтать стать программистом или бухгалтером, если не понимать вообще, кто эти люди и что они делают.

Вот несколько редких случаев, когда желания и возможности совпадают. Брат моей жены еще со школы мечтал стать юристом. Соответственно, поступил на юридический факультет и сегодня успешно работает адвокатом. Мой друг пошел по стопам отца в экономический университет на фа-

культет банковского дела и почти 20 лет работал в банковской сфере.

Мне в этом плане повезло немного меньше — специальность была определена возможностями, а не желаниями. Но, как часто бывает, нет худа без добра. В моих жилах течет предпринимательская кровь. Мама сразу после распада СССР начала заниматься бизнесом. Ездил за товаром в Польшу, Финляндию, Россию... Позже и папа возил из Белоруссии и других стран товар. Поэтому неудивительно, что я с первого курса пытался заработать деньги, изобретая разные способы, описанные в этой книге.

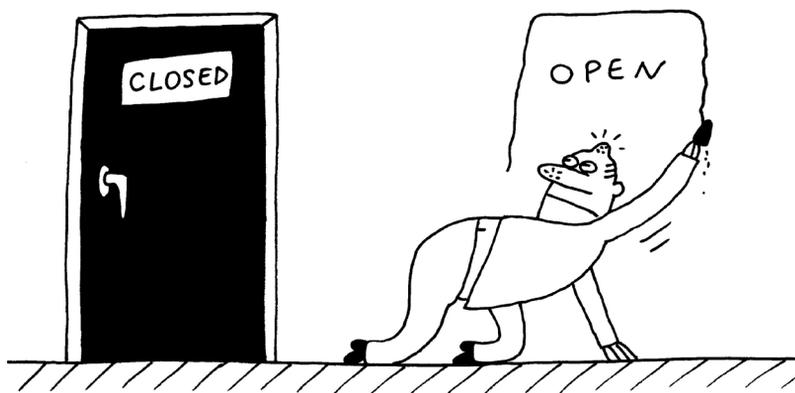
Если судьба решила сделать так, что вы оказались на ненавистой учебе или работе — извлеките из этого максимум пользы.

Кто-то скажет, что мне следовало дотерпеть один год, и сейчас бы автором книги был кандидат технических наук — так-то звучит круче ☺. Но я ни о чем не жалею и считаю, что поступил правильно.

Если есть какая-то тема или бизнес, и они приносят вам неоспоримую пользу, но сильно напрягают — терпите в пределах допустимого. Пределы устанавливаете сами. Нельзя закрыть классный и прибыльный бизнес по производству вантузов для унитазов ради убыточного, но такого милого сердцу дела по размножению кошек. Продавайте вантузы, стройте систему, выходите из управления и занимайтесь кошками. Или попытайтесь выгодно продать бизнес и профессионально подойти к любимому делу со стартовым капиталом.

БЫТЬ ЧРЕЗМЕРНО САМОУВЕРЕННЫМ, КОПИРУЯ БИЗНЕС, В КОТОРОМ РАБОТАЛ: КАК Я ПЫТАЛСЯ ОТКРЫТЬ АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ

*Умные люди постоянно сомневаются,
глупцы же – уверены всегда.
/Народная мудрость/*



Во время учебы на последних курсах университета я подрабатывал тренером по айкидо и готовился к аспирантуре. Но денег на жизнь не хватало. Поэтому я решил найти стабильную работу, желательно с плавающим графиком. Попросил у соседа по общежитию газету о трудоустройстве и стал искать объявления, которые могли меня заинтересовать. Когда я увидел, какие объявления обвел ручкой обладатель

данной газеты, мне сразу стало ясно, почему он работает всегда только грузчиком, охранником или продавцом киоска. Парню явно не хватало самоуверенности.

На то время я уже начитался литературы о жизни и бизнесе в стиле «ты можешь все». Такие книги, как «Думай и богатей», «Закон успеха», «Бедный папа, богатый папа», «Самый богатый человек в Вавилоне» и другие — заставили меня поверить в то, что я действительно могу все. Тогда мне казалось, да что там казалось, я был уверен, что к 25 годам стану миллионером, а к 30 — долларовым миллионером (о миллиардерах я тогда и не слышал). Более того, я планировал после 30 лет пойти в депутаты, а там, глядишь, и в президенты! Юношеский максимализм?

В общем, я нашел несколько объявлений и прозвонил их. На заместителя руководителя небольшого отделения какой-то третьесортной страховой компании я не подошел сразу, не то чтобы из-за отсутствия опыта работы (готовы были дать шанс на испытательный срок), но больше, как мне сказали, из-за графика учебы. Далее были еще несколько звонков на разные должности — типа руководитель проекта, руководитель магазина и т.д. Я отсылал резюме по факсу (через отделения почты) и завозил лично, но ни в одном случае, вероятнее всего, из-за отсутствия опыта, не был приглашен даже на собеседования.

В конце концов одна фирма все-таки пригласила меня на собеседование. Должность называлась «консультант по операциям с недвижимостью». Как оказалось позже — обычный агент по продаже недвижимости. Сначала я расстроился, но потом подумал, почему бы и нет. Комиссионные в размере 5% от продаж — это было больше, чем я мог себе представить (хоть с этой суммы менеджеру доставалась только половина). Офис агентства, в котором я приступил к работе, находился в скромном бизнес-центре на окраине города. Это была маленькая комнатка метров 30, где в два ряда стояли столы. На стенах висели карты Киева. На тумбочке были чашки для кофе. Мне выделили первый в жизни

личный стол, а также стул, телефон, пачку бумаги, ручку и толстенный телефонный справочник. Я чувствовал себя крутым сотрудником настоящей фирмы. С офисом!

В конце первого рабочего дня стала ясна суть работы. Нужно было, используя объявления в газетах, свести потенциального покупателя квартиры с потенциальным продавцом. После отработки манеры общения и нескольких встреч с клиентами агенту доверяли святая святых — базу данных с прямыми номерами владельцев недвижимости (в газетах были в основном посредники, с которыми нужно делиться комиссией). Что может быть проще?

Несколько дней я изучал, какие бывают строения, чем отличается панельный дом от кирпичного, а балкон от эркера, как читать сокращения в объявлениях и понимать планы помещений. Позже за мной закрепили опытного агента — женщину лет 50-ти, которая постоянно материлась и курила одну сигарету за другой. Она объяснила мне, какие объявления обычно «выстреливают», а на какие лучше «забить х#й», например, спальные районы для новичка лучше, центральные же — с высокой конкуренцией. Около недели я учился, слушал и смотрел, как работают другие агенты (их было человек пять, но имела место постоянная текучка). Поначалу все, что я находил, отдавал агентам с большим опытом. Позже звонил сам, но на встречи и сделки ездили другие.

Я вел себя высокомерно, как павлин. Будто, пусти меня сейчас в бой, я всех порву. Базой для такой самоуверенности было и то, что в отличие от всех остальных агентов, кроме этого дохода, у меня был еще другой — основной, от тренерской деятельности. Плюс имелся опыт в сетевом маркетинге — компании «Орифлейм», что здесь очень приветствовалось.

Мое рвение и усердие в изучении материала сразу заметил директор агентства, который иногда приезжал в офис посмотреть, как идут дела, заодно привозил новые наводки. Откуда он их брал — неизвестно. Знаю только, что они стояли денег.

Он начал со мной разговаривать все чаще, и уже к концу второй недели мы вели приятельские беседы о жизни. Оказалось, что агентство недвижимости — это один из непрофильных бизнесов его сына, за которым тот присматривает.

Ввиду тогдашнего влияния литературы, особого ко мне отношения со стороны директора, а также выдающихся результатов учебы, повышенной стипендии и относительно стабильного заработка от проведения тренировок — я начал подумывать о собственном потенциальном величии. Все чаще стала приходить в голову мысль, что не место мне среди этой безликой публики. Я — в скором великий бизнесмен! Вот только дальше исписанного идеями блокнота дело пока не шло. И тут я изнутри увидел бизнес. Как мне показалось — стали понятными все инсайдерские процессы. По моим прикидкам, деньги текли к агентству рекой. Хотя я лично не видел ни одной реальной сделки, но по офису то и дело ходили слухи, что кто-то когда-то заключал договора купли-продажи. А тот хаос и офисное движение (телефонные звонки, поездки агентов по клиентам, их рассказы о просмотрах и показах объектов, о почти вот-вот заключенных сделках и т.д.) приводили меня в дикий восторг.

Вечерами я читал книгу о том, как писать бизнес-планы, параллельно изучая материалы по продаже недвижимости, какие только удалось достать. Позже начал писать свой план открытия бизнеса. Я назову агентство недвижимости «Фараон» (звучит гордо!). Оно будет продавать только в центре (зачем мелочиться). Если продавать X квартир в месяц — будет Y дохода, минус затраты на офис, связь... минус агентские. Выходит, ого! Значит мне нужно столько-то агентов. Каждый агент должен продавать в месяц столько-то объектов и т.д. и т.п. Пока я дописывал бизнес-план до середины — мне начали доверять поездки по объектам, показывать их клиентам, рассказывать им процедуру заключения сделки.

Проблема начала вскрываться после более тесного общения с моей наставницей, которую навязали мне для того, чтобы показать, как надо продавать. Когда мы ездим

ли по объектам, стаптывая ноги и тратя на проезд свои последние деньги, я начинал сомневаться в том, что в этом бизнесе вообще можно что-то кому-то продать. По рассказам самой мадам, в месяц на все агентство приходилось от силы три-пять сделок. На всех. Плюс большая часть из них — по схеме «продавец–агент–агент–покупатель», а не «продавец–агент–покупатель». В таких случаях половина комиссии доставалась другому агенту. А с того, что оставалось, младшие получали не половину, а меньше. И чем дольше ты работаешь и больше продаешь, тем больше процент от сделки тебе дают.

Когда я начал пересчитывать бизнес-план, то картина оказалась уже не такой радужной. А после того как узнал цены на аренду офиса в Киеве, и вовсе печальной.

Я все реже стал появляться в агентстве, объясняя свое отсутствие то потенциальными клиентами в других районах, то завалом по учебе, то реализацией нового проекта, который мне подвернулся. В конце концов за несколько месяцев работы я не продал ни одной квартиры. И это было печально и стыдно. В первую очередь перед собой, во вторую — перед директором, ожидания которого я не оправдал.

В общем, касательно ситуации с агентством — мне следовало поработать там дольше, научиться по-настоящему продавать недвижимость, лучше присмотреться, на каких китах держится предприятие, и только потом уже садиться за написание бизнес-плана.

Перед тем как бросать все и делать свой бизнес, аналогичный тому, в котором вы работаете, внимательно изучите все детали, особенно те, что на первый взгляд кажутся неважными. Как-то: объем рынка, количество сделок, связи учредителей, опыт руководства, количество и качество кадров, размеры затрат и многое другое.

А еще примерно в тот же период я совершил похожую ошибку. Одна хорошая знакомая из группы айкидо, в которой я занимался, предложила мою кандидатуру в компа-

нию УМС на должность оператора колл-центра. В ту пору сотовая связь только развивалась, и зарплата в 300 долларов для меня казалась просто нереально огромной, если не сказать олигархической. Поскольку знакомая уже работала в этой компании, то я, понадеявшись на ее связи, должным образом не подготовился к собеседованию и провалил его.

Если идете на собеседование — потрудитесь узнать о компании-работодателе как можно больше информации. Одной лишь уверенности в себе недостаточно.

И помните народную мудрость: каждый мнит себя героем, видя бой со стороны! Не будьте излишне самоуверенны, но всегда верьте в победу («принцип Стокдейла»).

Вообще уверенность и надежда — это единственные качества, которые двигают человека вперед. Просто с ними нужно быть осторожными, грань слишком тонка. Безумие и отвага — гремучая смесь.

ИДТИ НА КАПИТАЛОЕМКИЙ РЫНОК БЕЗ ДЕНЕГ: КАК Я ИЗДАВАЛ ГАЗЕТУ

*Не по Сеньке шапка.
/Народная мудрость/*



Поскольку я из рода полиграфистов (мой отец и дед работали в типографии), то постоянно имел навязчивую идею что-то издавать, написать, публиковать и т.д. А Facebook тогда еще не было ☺.

Сначала я обходил половину города со своей идеей выпуска журнала о бизнесе. Потерпев неудачу с изданием журнала, я поехал в гости к родителям, и вечером, после хорошего застолья, когда мы сидели на крыльце и пили кофе,

я заявил им, что собираюсь сам делать газету. Папа начал меня отговаривать, используя аргументы типа «дорого, долго и трудно», а мама сказала «пусть пробует».

Отговаривая меня от издательского бизнеса без стартового капитала и опыта, отец был, конечно же, прав. В его типографии печаталась не одна газета, и он понимал, что такое авторские права, верстка, макеты, обработка фото и многие другие тонкости печатного дела.

Но я очень упрямый. Купил на книжном рынке диски Quark Express (программа для верстки), Photoshop и разные наборы шрифтов. Также книги по изучению верстки «для чайников» и графических редакторов для начинающих. Изучил все основные моменты, параллельно сверстал образец макета газеты форматом А3 на 2 полосы (один лист с двух сторон). По моим прикидкам, на печать даже такой газеты нужно было очень много денег, которых у меня не было.

Я встретился со своим другом из секции айкидо, который занимался бизнесом по продаже компьютерной техники. Мне тогда показалось, что дела у него идут хорошо. Сам он киевлянин, купил в кредит однокомнатную квартиру на Борщаговке (окраина Киева), подержанный автомобиль Mazda CX-7 — в общем, для меня тогда — почти олигарх. Я предложил издавать газету совместно, и он согласился.

Газете выделили половину кабинета с двумя столами в одной из двух комнат офиса, который он арендовал. Вторая половина комнаты была завалена различной компьютерной техникой — рабочей и не очень. Офис этот располагался в старом здании одной общественной организации и сдавался, как я сейчас понимаю, не совсем легально.

Изначально основная идея была такой. Мы выпускаем газету под названием «Есть контакт!». Раздаем ее возле станций метро. Люди едут на работу и читают нашу газету. Приносят ее в свои офисы. Таким образом, у нас появляются первые рекламодатели. Замечу — что конкуренция со стороны аналогичных изданий появилась позже. Мы были пионерами в сфере бесплатных СМИ, а идея пришла мне

в голову сама по себе. Но она не сработала, поскольку тираж газеты был маленьким, порядка 10 тысяч, и попадал он не в целевую аудиторию. Люди, которые ехали на работу в метро, вряд ли распорядились рекламными бюджетами предприятий. Плюс нашу газету в большинстве случаев или выбрасывали сразу же на станции метро, или помещали в сумку, откуда она попадала в урну уже дома или на работе. Тем более практически одновременно с нашей газетой появилась газета «5 минут» и другие аналогичные издания. Они тоже были бесплатные, также раздавались у метро, но с заявленным тиражом в полмиллиона экземпляров и выше.

Потом мне в голову пришла идея, как добраться до целевой аудитории — людей, принимающих решение. Поскольку рекламу дает бизнес, то нам нужно сделать так, чтобы газета попала в офисы, а не в квартиры. Для этого мы по дешевке приобрели в интернете базу юридических лиц и сделали по ней рассылку с заманчивым предложением бесплатной подписки на газету. Профиль газеты я, как редактор, переделал на более офисный. Вставил статьи о деньгах, новости экономики и финансов, корпоративный юмор. Правда, пришлось добавить еще две полосы.

В первый же месяц более тысячи человек подписались на газету «Есть контакт!». Пошла первая реклама. Я взял в штат менеджера по продажам, потом еще одного. Большая часть рабочего дня у меня уходила на написание статей, поиск информации в интернете, обработку фотографий и верстку макета. В остальное время я звонил клиентам, рассылал предложения, ездил на встречи.

Печатные формы для газеты я заказывал в Киеве, пересылал их в Глобино. Далее газета печаталась у папы в типографии. И почти всегда в долг (он оплачивал ее со своих денег, а мы по мере возможности — возвращали). Потом тираж почтой приезжал в Киев, мы забирали его со склада перевозчика и всем офисом фальцевали (сгибали страницы),

сортировали страницы по номерам, складывали все в конверты формата А4, клеили на них марки и распечатанные адреса предприятий. На следующий день партия уходила по адресатам. Вскоре на ближайшем отделении почты, с которого мы отправляли тиражи, под нас стали закупать марки и конверты, даже нанимать людей, так как мы существенно загрузили отделение.

Время шло, а рекламы было очень мало. Менеджеры менялись один за другим. Некоторых увольнял я, другие уходили сами. Зарплата у них была мизерной. Платить более-менее адекватные деньги было не из чего. А работа была тяжелой — общаться с людьми, навязывать услуги, работать с возражениями. К нам приходили в основном студенты на подработку. В общем, мы не могли выйти даже в ноль.

От отчаяния мне пришлось ехать к знакомому очень успешному бизнесмену и просить его разместить в газете рекламу нескольких его предприятий. Я понимал, что с его стороны это будет жест благотворительности, так как для масштабных компаний реклама в мелкой и никому не известной газетенке ничего не даст. Он угостил меня кофе, выслушал, сделал несколько звонков руководителям своих компаний. В итоге у меня появилось два самых крупных клиента: банк и страховая компания. Хоть их рекламные блоки были и небольшими, это давало надежду на то, что мы еще какое-то время протянем.

К слову сказать, когда я поехал к начальнику управления маркетингом этого самого банка, то он мне дал дельный совет, которым я, к сожалению, тогда не воспользовался. В свойственном ему стиле он сказал примерно следующее:

«Чувак, вовремя понять, что тема говно, закрыть ее и начать делать что-то другое — это не значит обломаться или сдаться. Просто ты двигаешься дальше!»

Он долго пытался объяснить мне, почему с моими финансовыми возможностями сделать газету прибыльной не удастся. И даже пытался подсказать пару простых для входа в бизнес идей, не требующих больших финансовых вливаний, например, модные тогда точки с «курами гриль» и все такое.

В течение года тираж по подписке вырос примерно до 5 тысяч экземпляров. Размер — до 8 полос формата А3. Первые номера были в одном цвете, дальше пошел полноцвет. Цветные пленки мы также выводили в Киеве, а печатались они по-прежнему в Глобино. И по-прежнему иногда в долг.

Я понимал, что для увеличения денежного оборота необходимо больше рекламы. Для увеличения количества рекламы нужен больший тираж. Для увеличения тиража — нужна интересная информация, чтобы ее хотели читать. А для этого нужны журналисты, фотограф и профессиональный редактор (эту роль выполняли то я, то моя жена). Также для получения рекламы необходим штат опытных менеджеров по продажам. Ведь надо по холодному звонку суметь выйти на человека, принимающего решение о рекламе, а затем убедить его отдать кровные деньги компании не какой-то популярной газете, а нам. На все это нужны были деньги и время. И если с кадрами еще как-то можно было решить, то с рекламодателями у нас наступили серьезные проблемы.

Издательский рынок настолько конкурентный и капиталоемкий, что начинать на нем следует с шестизначными инвестициями и знанием дела. Да, мы старались как могли. Все, что можно было делать самим и даже больше, делали. Не жалели ни времени, ни сил, ни денег. Я так точно. Мой партнер в конце поступил немного по-другому, но это отдельная история. В общем, через год газету пришлось закрыть. Мы так и не смогли вывести ее в плюс. Редкие тиражи выходили в ноль.