

Утром — деньги, вечером — стулья. Как забыть о стартовом капитале?

Наконец, мы рассмотрим, как вообще обойтись без стартового капитала. Как ничего не вкладывать и ничем не рисковать!

Не все решаются открыть свой бизнес без стартового капитала. Причем мешает этому скорее природная застенчивость. Люди просто не могут отважиться на такое, хотя все, казалось бы, предельно просто.

Сначала вы находите клиента и продаете ему продукт или его концепцию (возможно, разработку). И лишь после этого производите сам продукт!

Таким образом, вы не вкладываете в свой бизнес ничего, кроме своего времени и других личных ресурсов.

Если вы уже спроектировали продукт, тогда ищите для него покупателя. Если же вы уже нашли покупателя, тогда изготавливайте для

него продукт под заказ. Оба этих случая благоприятны, прибыльны и просты.

Вы не вкладываете никаких денег. Вы никому ничего не должны. Вам не надо искать и выбирать инвесторов, никакая бумажная волокита вам не грозит.

Но что *самое важное* — после продажи продукта вы оставляете за собой право реализовать его и дальше! И при этом сохраняете компанию за собой. Вы — единоличный ее владелец и хозяин!

Кстати, часто случается так, что аванса, который дает вам клиент, с лихвой хватает на производство нескольких аналогичных продуктов.

Итого: идея → продажа → разработка → производство → прибыль!

Компании, разрабатывающие всевозможный софт, часто поднимаются следующим образом: они находят корпоративного клиента и создают программное обеспечение на заказ, однако оставляют за собой право дальнейшей реализации продукта. То есть клиент получает неограниченное право использования продукта, а производитель продукта — право дальнейшего его производства и реализации.

Если же продукт, который вы производите, еще сырой, то можно продать его клиенту за неполную стоимость. Иначе говоря, если бы вас привлекли как наемного рабочего, то заплатили бы 100 000 долларов. А вы готовы выполнить заказ за 30 000 долларов, но не потому, что хотите карму себе почистить, а чтобы протестировать продукт на заказчике.

Когда продукт будет готов и отработан на одном человеке или компании, наверняка найдется еще десяток потенциальных клиентов (бета-тестеров), готовых протестировать ваш продукт на своей живой системе, за что вы им предоставляете хорошую скидку. Ее размер, как правило, составляет 50 % от стоимости конечного продукта.

Таким образом, вы подняли продукт и начали его продавать без каких-либо вложений с вашей стороны.

Это принцип бутстрэппинга (*bootstrapping*): подняли яблоко — помыли, продали, купили два яблока — помыли, продали, купили четыре яблока — помыли, продали. И дальше по нарастающей.

Главный принцип — тратить время, энергию и деньги не на инвестора, а на бета-тестеров,

которым надо отдавать не часть компании, а исключительно результаты вашей работы! Плюс вы тестируете рынок: не просто смотрите, будет ли продаваться ваш продукт или нет, а уже подгоняете ваше решение под соответствующие запросы рынка.

Этот принцип работает везде: и на рынке товаров, и на рынке услуг.

Создайте решение большой проблемы

Обойтись без стартового капитала также можно в случае, если вы сначала находите на рынке большую проблему, которую не могут решить другие компании, и лишь затем создаете продукт или услугу, помогающие эту проблему решить.

Необходимо тренировать в себе умение видеть в проблеме не только минусы, но и плюсы. Приведу такой пример.

Когда в Орландо (США) открылся «Дисней-ворлд», его создатели с удивлением обнаружили, что климат здесь хоть и не плохой, но дождливый. А так как диснеевские аттракционы находятся на открытом воздухе, посетителям под дождем не очень-то комфортно развлекаться. Нужно было как-то решать проблему.

Выход из ситуации нашелся очень быстро. Создатели парка развлечений задумались над тем, как использовать данную проблему себе во благо... и стали продавать пончо! Ярко-жел-

тые накидки с Микки Маусом продавались по 10 долларов, хотя их себестоимость была всего несколько центов!

Но компания пошла еще дальше — она разработала и воплотила в жизнь идею дождь-парада: Микки, Дональд Дак и прочие персонажи гуляют в этих пончо под дождем, приглашая всех к ним присоединиться, — и дети бегут покупать желтые накидки. Так, во время дождя парк спокойно зарабатывает свои миллионы.

Еще один пример: один из моих коллег (мы коучились с ним вместе у Дэна Кеннеди) работает в компании, которая раньше занималась продажей индустриальных химикатов.

Несколько лет назад ее президент столкнулся с проблемой воровства со стороны сотрудников. Они просто сливали химикаты, фасовали в бутылки и продавали своим друзьям и знакомым. Полиция, обыски, установка турникетов — ничего не помогало.

И тогда Дэн сказал: «Ребята, если они у вас воруют и продают, значит, на рынке существует спрос на эти химикаты не только от индустриальных компаний, но и от обыкновенных людей! Так почему бы вам не сделать отдельный

бренд и под ним продавать продукт конечному покупателю?»

Так вот, пять лет спустя эта компания продает обычным людям продукции более чем на 110 миллионов рублей в год. При этом что продажи на индустриальном рынке выросли с 8 миллионов до 10 миллионов.

«Жизнь становится намного веселее, если подходить ко всем ее вызовам творчески». В этом вся соль стартапов — увидеть в проблеме не препятствие, а новую возможность для развития.

(Кстати, цитата принадлежит Биллу Гейтсу. А он, как всем уже давно известно, — один из самых ярких примеров эффективного взлета на чужих деньгах.)