



# Оглавление

ПРЕДИСЛОВИЕ .....	13
ВВЕДЕНИЕ. ПОЧЕМУ «ОХОТНИК ЗА ИДЕЯМИ» ...	15
Про книги .....	17
<b>ГЛАВА 1. КАК СОЗДАТЬ БИЗНЕС С НУЛЯ</b>	
1. Переезд в другой город — это преимущество .....	19
2. Цепляйтесь за каждую возможность .....	22
3. Начинайте работать рано .....	34
4. Сетевой маркетинг: плохо или хорошо .....	38
5. Почему важно высшее образование .....	45
6. Подводные камни работы по найму .....	51
7. Что нужно для старта бизнеса .....	55
8. Как найти успешную бизнес-идею .....	61
9. Первые шаги после старта .....	68
10. Как правильно уволиться .....	79
11. Качества предпринимателя .....	80
12. «Первые» и «Вторые» в любой компании .....	82
13. Как арендовать офис .....	86
14. Какой график работы выбрать .....	90
15. Как начинать партнерство в других городах .....	91
16. Как относиться к конкуренции .....	93
17. Нужно ли регистрировать товарный знак .....	98

18. Нужно ли участвовать в бизнес-конкурсах .....	101
19. Что значит быть успешным .....	105
20. Что самое сложное в бизнесе .....	108
21. Стоит ли начинать бизнес с партнером .....	109
22. Роль супруги в жизни предпринимателя .....	112
23. Основа сильного бренда .....	115
24. Доверие — самый дорогой ресурс .....	117
25. Не бойтесь продавать .....	118
26. Как продавать больше: восемь советов .....	120
27. Лидерство .....	124
28. Как заниматься любимым делом и при этом зарабатывать .....	127
29. Стоит ли начинать свое дело? .....	131

## ГЛАВА 2. РАЗМЫШЛЕНИЯ ДЛЯ ПОДНЯТИЯ ДУХА И МОТИВАЦИИ

1. Пять мыслей в пятилетие компании UniFashion .....	137
2. Правила финансовой стабильности .....	144
3. Личная эффективность .....	147

## ГЛАВА 3. КАК СОЗДАТЬ БЛОГ И ЗАРАБАТЫВАТЬ С ЕГО ПОМОЩЬЮ ДЕНЬГИ .....

1. Зарабатывайте своим хобби .....	151
2. Не списывайте себя со счетов .....	155
3. Как найти успешную идею для блога .....	159
4. Как назвать блог .....	162
5. Как выбрать аудиторию блога .....	164
6. Как выбрать формат блога .....	166
7. Методы привлечения аудитории .....	176
8. Как привлечь спонсоров .....	185

9. Как бесплатно жить во время путешествий .....	186
10. Как собрать деньги краудфандингом .....	193
11. Как получить грант от правительства .....	204
12. Три урока после старта блога .....	207

#### ГЛАВА 4. ДВАДЦАТЬ ОДНА БИЗНЕС-ИДЕЯ ИЗ ПУТЕШЕСТВИЙ

1. Конструктор салатов .....	211
2. Интерактивное приготовление еды в ресторане .....	212
3. Преподавание русского языка по «Скайпу» .....	213
4. Интерактивный театр в наушниках .....	214
5. Продажа яблок и воды в пробках .....	217
6. Магазин тапок .....	219
7. Защита бампера .....	220
8. Морковь как снеки (Baby Carrot) .....	222
9. Блокнот-анкета для покупок .....	225
10. Цветочный дом .....	226
11. Чехлы для iPhone с кармашком для карт .....	227
12. Индивидуальный пошив одежды для домашних животных .....	228
13. Комбинезоны-пижамы .....	230
14. Стены из растений .....	231
15. Таймер на еду .....	232
16. Копии ключа онлайн .....	233
17. Треугольные суши онигири .....	233
18. Лед в стаканах .....	234
19. Трендовые открытки .....	235
20. Семейный магазин носков .....	237
21. Офлайн-купонатор: стенд подарочных карт .....	238

ГЛАВА 5. НОВЫЕ ПРОЕКТЫ	
1. Party Hunter .....	243
2. Можно ли без опыта создать веб-студию? .....	249
3. Можно ли сделать бизнес на танцах в тишине? .....	252
ГЛАВА 6. ПОПУЛЯРНЫЕ СТАТЬИ ИЗ БЛОГА	
1. Семь лучших советов по маркетингу .....	261
2. Почему молодым и умным сложно найти любовь ...	264
3. Как полностью контролировать свою жизнь .....	270
4. Как путешествия делают вас успешнее .....	274
5. Важные правила на пути к любимому делу .....	279
Эпилог .....	283
БЛАГОДАРНОСТИ .....	285

# Предисловие

Первый стартап перевернул всю мою жизнь. Создание и ведение блога позволили мне научиться писать и помогли создать клуб единомышленников, готовых на самые серьезные усилия с тем, чтобы получать от жизни максимум.

Книга «Охотник за идеями» — это обобщенный опыт моей предпринимательской деятельности. Колоссальное количество ошибок и множество невероятных побед обрели форму текста, и теперь эта книга перед вами.

Вы мечтаете о собственном бизнесе? А может, всегда хотели заниматься своим хобби и разделять это увлечение с единомышленниками? Настало время разработать проект, который станет вдохновлять вас и приносить столько денег, сколько вам нужно.

Нынешние реалии предпринимательства уже далеко ушли от стратегий 90-х, но еще недостаточно совершенны, чтобы просто повторять опыт преуспевающих бизнесменов мира.

Организация собственного дела в России — тернистый и в то же время безумно интересный путь. К сожалению, в книжных магазинах сложно найти исчерпывающее руководство про старт бизнеса в нашей стране с учетом всех современных обстоятельств и условий. Примеры крупных российских компаний и американских стартапов способны воодушевить, но их опыт не всегда применим на практике.

[ 14 ]

Из этой книги вы узнаете, как начать собственное дело с нуля. Я также поделюсь с вами историями о своих победах и провалах.

Буду очень рад, если благодаря моей книге в нашей стране появится больше компаний, для которых главное — уважение к клиентам и потрясающее качество продукта.

Дерзайте!

Сейчас — лучшее время для старта!

*Семён Кибало*

# Почему «Охотник за идеями»

Найти любимое дело крайне сложно. Еще сложнее сделать это, не сдвигаясь с места. Поиск себя и дела своей жизни — постоянный процесс. Не верьте тем, кто говорит, что достаточно посидеть вечерок с карандашом и блокнотом в руках, чтобы понять, чего же вы на самом деле хотите. Поиск любимого дела — прежде всего действие. Начните говорить «да» каждой идее, возникающей в вашей голове, пусть даже мимолетной, и вскоре заметите: что-то получается, а что-то — нет. Но самое главное — вам важно и нужно понять, что анализировать свои результаты и эмоции следует во время активных действий, а не бездействия.

Еще задолго до старта моего блога «Охотник за идеями» я заметил, насколько меня захватывают путешествия и общественные инициативы. Я «охотился» за новыми идеями, желая создать что-то новое, интересное, параллельно получая удовольствие от самого процесса. Мой блог — лишь визитная карточка моего образа жизни. В 2013–2014 годах я побывал в США, Японии и Австралии и везде находил интересные бизнес-идеи. С тех пор темы блога изменились, но это никак не сказалось на моем стиле жизни. Где бы я ни был — в холодной Исландии или жаркой Бразилии, технологичной Японии

[ 16 ]

или расслабленной Австралии, — я всегда открыт новому, необычному. И всегда честно признаюсь в том, что не знаю чего-то. Именно это становится не просто причиной любопытства, но основой неисчерпаемой любознательности и интереса к происходящему.

**«Охотник за идеями»** не только блог или книга. Охотник за идеями — это образ мышления и отношения к жизни.

Ваша жизнь — это дорога на пути к успеху со множеством погашенных светильников: какие-то из них загорятся и покажут неприглядные декорации вашего бытия. Большинство людей, предвидя неприятности, которые могут им встретиться, остановятся у небольшого числа ламп и факелов, зажженных другими людьми. На первый взгляд, это безопаснее.

Но для того чтобы стать по-настоящему счастливым, нужно переходить к активным действиям. На пути к любимому делу вас ждут разочарования и промахи. Однако только так можно зажечь десятки светильников, которые озарят ваш путь к истинному счастью.

Я призываю каждого открыться потоку идей, который обрушивается на вас ежедневно. Хватит отнекиваться и искать причины для отказа! Пора взять управление собственной жизнью в свои руки. Настало время стать охотником за идеями и найти любимое дело, благодаря которому каждый ваш день будет наполнен смыслом.

Приятного чтения!

Выбери себе работу по душе, и тебе не придется работать ни одного дня в своей жизни.

*Конфуций*

В специальном разделе своего сайта я разместил фотоматериалы, иллюстрирующие истории, описанные в этой книге. Обязательно посмотрите: [www.ideazhunter.ru/book1](http://www.ideazhunter.ru/book1).

[ 17 ]

## Про книги

В школе я не любил читать. Краткое изложение литературных произведений — это всё, на что меня хватало. На первых курсах университета мои читательские интересы ограничивались технической литературой.

Но однажды, во время летней подработки, я познакомился с произведениями Джима Рона, Робина Шармы и Ога Мандино и с тех пор полюбил книги. Я нашел подходящий мне жанр — деловую литературу.

Раньше мне казалось, что книги нужны лишь затем, чтобы скоротать время. На самом деле всё не так. Книги — это концентрация знаний, которые заставляют мозг генерировать множество новых идей. Такие идеи меняют нас, наше окружение, а вместе с тем и весь мир. Книги — это проверенный историей многовековой способ передачи знаний последующим поколениям. Нельзя недооценивать их значение.

Только сейчас, при написании своей книги, я понимаю, насколько сложно структурировать собственный опыт, а тем более изложить его на бумаге. Я безумно горд тем, что мне посчастливилось стать автором.

В деловой литературе главное — четко сформулировать мысли. Я старался сделать это так, чтобы после прочтения каждой главы вас заинтересовала хотя бы одна полезная идея. Хочется отметить, что в этом мне очень помогла профессиональная университетская

литература. Программирование, физика и математика — лучшие друзья авторов книг по бизнесу.

[ 18 ]

**Я буду безмерно счастлив**, если моя книга поможет вам оценить величие «бумажных» знаний. Книголюбам никогда не бывает скучно. Пребывание наедине с книгой — великое удовольствие. Каждая книга оставляет след в нашем понимании мира.

**Я буду безмерно счастлив**, если после прочтения моей книги вы доведете свой амбициозный проект до конца. Найдите свои старые записи и завершите то, что начали! Все ограничения — в наших головах. Вы сможете стать тем, кем пожелаете, и делать именно то, что вам по-настоящему нравится!

**Я буду безмерно счастлив**, если вы начнете жить, сообразуясь со своими истинными ценностями. Чем больше вы отдадите, тем больше приобретете. И неважно, что это: деньги, подарки или знания. Инвестируйте в будущее. Иначе вы всегда будете жить так, как живете. Не надейтесь на случай. Удача сопутствует только тем, кто созидает.

**Я буду безмерно счастлив** получить простое «спасибо» на свою почту ([info@ideazhunter.ru](mailto:info@ideazhunter.ru)), если эта книга как-то повлияет на вас и вашу жизнь. Спасибо вам, дорогие читатели, за внимание! Благодаря вам и вашим улыбкам я чувствую себя счастливым.

заниматься делом, которое заставляло меня не спать ночами.

[ 60 ]

Да, для старта нужна бизнес-идея, иногда и стартовый капитал, но это не главное. Гораздо важнее три других пункта:

- 1) вера в себя и свою идею;
- 2) дисциплина;
- 3) «удар в одну точку».

Это всё, что нужно для успешного старта. Поддержка единомышленников станет бонусом, но очень часто в окружении начинающих предпринимателей таких нет.

Это и понятно, ведь люди общаются по интересам. У предпринимателей совершенно другое мышление и образ жизни. Быть предпринимателем прежде всего означает не сдаваться и идти до конца, повторяя алгоритм из трех пунктов, пока всё не получится.

Не стоит переживать, если вы станете меньше общаться со старыми друзьями. Это вполне нормально. Интересы меняются. Вам придется свыкнуться с тем, что теперь вы движетесь вперед намного быстрее, чем 90% жителей Земли.

Однажды я понял, что предпринимательский образ жизни настолько специфичен, что вскоре у вас совсем не останется постоянных друзей. И ваше мироощущение от этого не изменится.

**Дружба предпринимателей** — это скорее совместное времяпровождение и общение

в рамках интересов, которые они разделяют. Иногда, запуская новый проект, я практически не общаюсь с друзьями по несколько месяцев. Они не обижаются, я тоже. Каждый занят своим делом. Зато спустя месяцы, а может, и годы вы легко продолжите беседу, словно перерыва и не было.

[ 61 ]

**Предпринимательство** — это постоянный поток новых идей и нескончаемое желание претворить их в жизнь. Правда, порой идей настолько много, что приходится выбирать самую перспективную.

Обсудим методы поиска успешных бизнес-идей.

## 8. Как найти успешную бизнес-идею

Через несколько лет после старта первого бизнеса я написал для регионального бизнес-журнала статью:

### Как находить успешные бизнес-идеи

В июле 2013 года я сидел в офисе Google в Кремниевой долине и читал письма от своих подписчиков: «Семён, почему ты бесплатно публикуешь бизнес-идеи?»

**Мой ответ многих шокировал:** идеи ничего не стоят. Ровно о рублей 00 копеек. Тогда почему же некоторые зарабатывают миллионы с помощью прорывных идей?

Оценка и реализация идеи — вот что стоит денег. Люди, не связанные с бизнесом, зачастую не разделяют [ 62 ] между собой понятий «идея» и «реализация идеи».

Это еще не всё. Важный фактор успешной реализации — найти «вашу» идею. Вы можете бесконечно скроллить сайты с идеями для бизнеса, пытаться копировать чужой бизнес, но всё окажется напрасным.

«Ваша» идея — это магический ментальный эликсир, который окрыляет, дает силы работать по двадцать четыре часа в сутки, позволяет наслаждаться каждым прожитым днем и развивать бизнес поистине в марафонском темпе.

Если вы найдете «вашу» идею, то мир вокруг расцветет. Вы навсегда забудете слово «работа» в значении «рабочее место». Ваша работа станет вашим хобби, а хобби будет приносить средства для воплощения самых сокровенных мечтаний.

Так как же раздобыть эти самые «ваши» идеи? Очень просто: нужно научиться генерировать их.

Приведу краткую инструкцию, позволяющую активировать эту суперспособность.

Три способа генерации бизнес-идей:

- инновация;
- доработка;
- заимствование.

Под *инновацией* я понимаю проекты, которые решают новую задачу или открывают новый рынок. *Доработка* — это совершенствование ранее найденных идей, а *заимствование* — адаптация идеи из другого города, региона, страны, со всего мира.

## **Инновации очень важны**

Они меняют мир, а создавшие их люди становятся идолами для своего поколения. Такими стали Марк Цукерберг, Стив Джобс, Илон Маск. Про первых двух вы знаете достаточно, а вот имя Илона Маска до недавнего времени было на слуху лишь у небольшого круга людей.

[ 63 ]

Илон — основатель крупнейшей в мире электронной платежной системы PayPal, которая в 2002 году была продана за \$1,5 миллиарда.

В 2003 году господин Маск основал американскую компанию Tesla Motors, которая выпустила всем известный электромобиль Tesla, а сейчас запускает ракеты в космос, чтобы к 2024 году организовать колонию землян на Марсе.

Отвлекаясь от основной темы, выскажу свое восхищение автомобилем Tesla. В ноябре 2013 года я ездил в Калифорнию на курсы по парашютному спорту, где мне посчастливилось побывать на презентации новой Tesla. Машина тихая, стильная, экологичная. Для нее можно подобрать еще добрый десяток эпитетов. За ней — будущее.

Инновации важны, но большинству людей я бы советовал генерировать идеи двумя другими способами. Кстати, последний пример про Tesla — это доработка идеи электромобиля.

## **Доработка создает удобства**

Это может быть добавление дополнительного функционала или вывод товара на новый рынок.

[ 64 ]

Так поступил один предприниматель из Петербурга. Он заметил, что многие дарят шоколад не потому, что он вкусный и полезный, а просто потому, что у него красивая обертка. Он собрал команду дизайнеров и начал выпускать вкусные шоколадки в трендовых обертках. Его компания сместила акцент на упаковку и дала то, что требовалось рынку. Конечно, если обратиться к международному опыту, такой подход можно назвать заимствованием, здесь границы очень тонкие.

Другой пример — мужские носки с орнаментом. В UniFashion я хотел запустить линейку носков в цвет толстовок, но отложил эту идею в долгий ящик. Ее доработал другой предприниматель. Мы с ним познакомились в 2012 году, на бизнес-тусовке в Таиланде. Тогда он занимался финансовыми вопросами компании по продаже и установке сложного инженерного оборудования. Кто бы знал... В 2013 году новый бренд взорвал рынок. В первые месяцы компания вышла на миллионные обороты. Что они сделали? Доработали обычные черные мужские носки. Американская «подача» цветных носков придала товарам особый стиль. Ничего гениального, простые вещи, но сделанные с потрясающим вкусом. Что же касается моего приятеля, то спустя пять лет он продал компанию за несколько миллионов рублей и запустил новые проекты.

### **Заимствование — это, прежде всего, адаптация**

В 2015 году моей компании UniFashion исполнилось четыре года. Я навсегда запомнил день, когда меня осенила идея о толстовках с названиями университетов.

В интернете не нашлось ни одного магазина, который мог бы продать мне такую. И я всё сделал сам. Для себя. И начал делать для других — как для себя.

[ 65 ]

Это простой пример заимствования идеи из другой страны. Университетские куртки завоевали популярность в далекие 90-е в США и Англии, а американский кинематограф внедрил «крутость» таких вещей в массовое сознание.

Оставалось лишь вывести продукт на российский рынок. Сегодня у нас собственное производство по пошиву и печати — и широкие возможности для молодых предпринимателей из других регионов развивать UniFashion вместе с нами.

Еще один проект, который наглядно иллюстрирует, что такое заимствование, — другая моя компания, Silent Eve: бесшумные мероприятия. О ней я расскажу в главе 5.

## **Копирование идеи — путь к банкротству**

Следует четко разделять заимствование и копирование. При копировании все ваши усилия направлены на слежку за конкурентами. Это отнимает много энергии. Более того, успехи конкурентов могут демотивировать и сбивать с толку.

Если же вы берете идею и дорабатываете ее, то все усилия уходят на созидание: вы создаете продукт, который лишь напоминает товары конкурентов. Внутренняя кухня двух аналогичных проектов всегда существенно отличается одна от другой, если разработчики заняты доработкой и совершенствованием конечного продукта, а не простым копированием чужого бизнес-

процесса. Хорошим примером могут служить сушилки для рук нового поколения.

[ 66 ]

Английская компания Dyson создала удивительную сушилку для рук: ваши руки высыхают всего за десять секунд. Впервые я увидел такой аппарат в 2011 году в Амстердаме. В 2013-м начали появляться копии — более дешевые, но отвратительного качества. В Dyson продумывали всё до мелочей и постоянно совершенствовали свои продукты, дешевые модели конкурентов всегда отставали от них, оставаясь на шаг позади.

Невозможно до вас придумать то, что придумали вы.

## **Процесс генерации идей**

Лучшие идеи находятся на пересечении двух чужих. Для того чтобы у вас родилась гениальная идея, нужно регулярно делать следующее.

**Общаться с интересными людьми.** Десятиминутный разговор с творческим человеком даст вам больше идей, чем месяц в рядовом окружении. Общайтесь онлайн, лично и на конференциях, посещайте образовательные курсы авторитетных специалистов.

**Читать много книг.** Не всегда получается общаться с великими людьми, зато прочитывать их книги может каждый. Читайте много, читайте каждый день. На с. 96–98 я привожу подборку моих любимых книг.

**Изучать профильные блоги.** Профессиональные блоги бесплатны и зачастую не хуже книг. Я, к примеру, веду блог о бизнес-литературе и саморазвитии на сайте «Охотник за идеями». Уверен, многие найдут там интересные статьи по важной для вас теме.

[ 67 ]

**Найти ментора.** Если вы пытаетесь совершенствоваться и искать идеи, но постоянно теряете мотивацию, то самое время найти учителя. Это дорого, но чертовски эффективно. У меня было несколько менторов, а сейчас я и сам помогаю молодым ребятам находить себя. Об этом вы узнаете более подробно, написав мне на [info@ideazhunter.ru](mailto:info@ideazhunter.ru)

**Путешествовать.** В поездках активизируются все пять органов чувств. Это мощнейший способ поиска успешных идей для бизнеса и жизни. Полезно общаться с иностранцами: так вы сумеете взглянуть на обыденные вещи по-новому.

**Постоянно спрашивать себя: «Как сделать это лучше?»** Никогда не останавливайтесь в совершенствовании. Если вам что-то не нравится, думайте, как это улучшить. Быть может, вы станете первым, кто сумеет справиться с серьезными трудностями в той или иной области.

**Записывать свои мысли.** Всегда. Везде. В вашей голове постоянно течет река мыслей.