

# Все только начинается

Героиня проекта «Свое дело» поставила первые пять аппаратов по продаже полезной еды в крупных бизнес-центрах Москвы. Что поддержит ее мотивацию после окончания нашего проекта и поможет создать большую сеть?

## ВЗГЛЯД 10 октября

Начать свой бизнес не так сложно, как многим кажется. Первоначальный капитал моего проекта составил около 100 000 рублей. Я получила последнюю зарплату, а затем уволилась с работы и полностью посвятила себя своему делу. На эту сумму приобрела в лизинг машины, разработала фирменный стиль «ТукВдруг».

Спустя три месяца, у меня уже появилось 5 аппаратов, которые нужно было наполнить едой. Но поставщики предлагали большой объем продукции по высокой цене. Мне удалось договориться о поставках мелкими партиями. Я использовала прием «продажи возможностей», о котором мы говорили с коучем Людмилой Гордичевой. Когда поставщик понимает, что в ближайшем будущем сеть вырастет и объемы моих закупок существенно увеличатся, он принимает мои условия. Это действительно работает! Вкусную еду в моих аппаратах раскупили в первый же день.

## 16 октября

Как мы выяснили, сделать бренд сильным может грамот-

Мы вернули Людмиле (31) вести дневник переживаний, подробно описывая свои впечатления, инсайты, достижения и трудности, с которыми столкнулась.

ное общение с потребителями. Мне нужно было придумать акции для привлечения новых клиентов. В этом помогла бренд-менеджер Евгения Колесова. Я поняла, что в будущем нужно будет сделать пластиковую карту, чтобы клиенты могли накапливать баллы и получать призы. А в ближайшее время нужно придумать мероприятия, связанные с календарными праздниками – Новым годом, Днем влюбленных, 23 февраля, 8 марта. Евгения подсказала, что в аппараты можно добавлять еще и маленькие подарки, которые удобно дарить коллегам. Например, хорошие сувениры или шоколад с поздравлениями и пожеланиями. Я тут же начала искать поставщиков.

## 19 октября

У меня большой опыт в сфере продаж. И я умею находить новых партнеров, так что в этот раз помощь коуча не понадобилась. Мой секрет – написать правильное письмо. Я их называю «дружелюбными письмами». В таких сообщениях нет формальностей



Фото: Алексей Троицкий, магазин «Натурал Лифт»

и официальных откликах: «выражений вроде «доброе время суток», «коммерческое предложение», «давайте сотрудничать». Можно сделать комплимент продукции, которую выпускает компания, и рассказать, чем именно она нравится. А затем я предлагаю познакомиться и в двух словах рассказываю о своем проекте, спрашиваю о вариантах сотрудничества и ценах на поставки. Мне обычно перезванивают буквально спустя пять минут после отправки письма. При встрече стараюсь вести беседу в дружественном тоне и создать искренние отношения.

## 23 октября

Я придумала мастер-классы для трудящихся бизнес-центров на тему здоровой еды. И поняла: в встречи уже необходимо готовить. Вместе с Людмилой выяснили, что лекция должна длиться 40–60 минут. Коуч рассказала, какая структура должна быть у мастер-класса, чтобы люди не заснули. Люблю образовательную программу нужно строить по определенному плану. В первой части важно обратиться к опыту людей, например, спросить, что они ели сегодня. Затем попросить проанализировать, из чего складывается их рацион? После этого можно рассказывать о принципах здорового питания, полезных продуктах «ТукВдруг» и быть уверенной, что люди это действительно интересно. А в завершение предложить подумать: как они могут применить новые знания на практике, как изменится их питание в будущем.

## 27 октября

Наши встречи меня дисциплинировали, я испугалась, что теперь, по окончании проекта, останусь без поддержки, начну откладывать дела на потом. Людмила попросила, чтобы я описала себя через 5 лет, когда у меня будет большая сеть аппаратов. Я представляла, что счастлива и здорова, ежу в командировки в разные страны, общаюсь с интересными людьми. Выгляжу отлично и горжусь собой – ведь я первая девушка в стране, которая владеет большой вендинговой компанией. А потом Людмила предложила представить: если на меня нападёт апатия, и я стану довольствоваться работой 10 или 20 аппаратов, что спасет мне суперуспешная Лана из будущего? Я поняла, что этот образ уже сам по себе будет вдохновлять. В трудные минуты буду думать о том, какой стану.

В ходе этой сессии поняла, что моя цель – не просто создать бизнес и заработать деньги, а реализовать все высшеписанные желания.

Чтобы понять, приносит ли работа радость, я должна оценивать ее не по денежной прибыли, а по тому, могу ли исполнять свои мечты благодаря ей. Мы пришли к выводу, что мне необходимо визуализировать желания в виде картинок, и разместить их на пробковой доске под названием «Мечты». А затем, по мере исполнения, переносить на доску «Реальность». И лучше, если повесить их на видном месте в доме, чтобы и я, и моя семья видели достижения и радовались вместе. Пожалуй, отличная система мотивации и вдохновения.



**Евгения Колесова, бренд-менеджер Nestle, преподаватель школы ИКРА:** Я порекомендовала Лане создать пластиковую карту сети «ТукВдруг». Это универсальный инструмент для привлечения новых клиентов и для создания лояльности у уже существующих. Еще необходимо проводить акции, связанные с сезонными праздниками, и разработать меню для людей, которые не едят мясо. Поначалу Лане стоит сконцентрироваться на привлечении первых покупателей и не распыляться. Важно, чтобы покупатели запомнили «ТукВдруг» – это бренд всего аппарата се вкусной и полезной еды.



**Людмила Гордичева, сертифицированный коуч, бизнес-тренер:** Чтобы помочь Лане как можно дольше сохранить активность, инициативность и развитие своего дела, нужно было проверить ее глубинную мотивацию. Для этого я использовала технику легического исследования – задавала несколько вопросов наподобие «Ради чего ты создала свой бизнес?», «Зачем тебе нужны деньги?», «Как проект изменит твою жизнь?», «Что это тебе даст?». Понимание этих истинных ценностей поможет и поддержит в трудные минуты апатии и прокрастинации.

