

1 Відродження

У вас закладено всі потрібні вміння.
Треба тільки знати, як їх розкрити

Пора щось змінювати — ця думка
просто висвердлювала мені мозок.

Майя Ангелу

У понеділок 4 травня 2009 року Майкл Ганна одягнув звичний діловий костюм із яскравою краваткою й попрямував у свій офіс у центрі Портленда (штат Орегон). Майкл був досвідченим продавцем: мав за плечима двадцятип'ятирічний стаж роботи. Він цілими днями ходив на зустрічі, спілкувався з клієнтами й постійно відповідав на листи.

Майкл розмістився у своєму куточку великого спільного кабінету, відкрив новини й електронну пошту. Один лист був від начальника: той просив зайти до нього по обіді. Зранку не відбулося нічого цікавого — ще кілька листів, телефонних дзвінків, планування серйозних переговорів. Майкл відбув діловий обід із клієнтом, а на зворотному шляху збадьорився чашкою еспресо. Повернувшись в офіс, він якраз устиг відповісти ще на кілька листів, а тоді вирушив до начальника.

Там, у кабінеті, Майкл сів і раптом усвідомив, що начальник намагається не дивитися на нього. «Після цього, — згадує Майкл, — усе відбувалося так, як під час сповільненої зйомки. Мені сто разів розказували, як інші люди це переживали, але я ніколи не брав того близько до серця. Не думав, що це колись станеться зі мною».

Начальник почав говорити щось про економічний спад, жакливу потребу розлучатися з чудовими людьми й таке інше. Рап-

том біля Майкла з'явився з нізвідки кадровий менеджер, провів його до робочого місця і вручив картонну коробку — справжню коробку! — для пакування речей. Майкл не знаходив собі місця, але щоби не бентежити сусідів по кабінету, спробував прикинутися бадьорим. О чотирнадцятій тридцять він уже сидів у машині. Дорогою додому обдумував, як повідомити дружині Мері-Рут і двом дітям, що він тепер не має роботи.

Оговтавшись від шоку, Майкл втягнувся в незвичну рутину — «полював» на вакансії й намагався отримати допомогу для безробітних. Пошук роботи виявився жорсткою гонкою. Майкл був професіоналом, але таких професіоналів — хоч греблю гати. І всі вони аж зі шкіри пнулися, щоби знайти місце в якійсь компанії. Між тим, ситуація на ринку праці змінювалася, і залишалось все менше певності, що Майкл зможе знову отримати добре оплачувану посаду попереднього рівня.

Якось один Майклів приятель, власник меблевого магазину, згадав у розмові, що має повну вантажівку уцінених матраців і не уявляє, що з ними робити. «Може, ти продав би їх гуртом через інтернет і непогано заробив?» — запропонував він Майклові. Ідея здавалася трохи дивною, але на фронті пошуку роботи досі було без змін. Урешті-решт, якщо нічого не вдасться, прикинув Майкл, завжди можна продати матраци за їхню попередню ціну. Він набрав Мері-Рут: «Кохана, довго пояснювати, але ти не проти, щоб я купив матраци... багато матраців?».

Наступний крок — знайти приміщення під склад. Кружляючи містом, Майкл натрапив на автосалон, який щойно закритися. На ринку нерухомості теж настали тяжкі часи, тому коли Майкл звернувся до власника приміщення з питанням, чи можна відкрити там магазин, той одразу погодився. Перші товари продалися дуже швидко — завдяки інтернету й «сарафанному радіо». Найважче було радити потенційним клієнтам, який матрац вибрати. «У мене не було бізнес-плану, і я геть нічого не тямив у матрацах, — розповідає Майкл. — Про магазини матраців у мене склалося враження, що це якісь убогі комори, де на тебе весь час тиснуть. Я чітко не уявляв, що саме хочу відкрити, але точно знав, що атмосфера в моїй крамниці має бути привітною, а не дратувати клієнтів».

Надихнувшись першим позитивним досвідом, Майкл наважився зробити рішучий наступний крок. Він ознайомився з різновидами і специфікою матраців, домовився з місцевими постачальниками і провів переговори з власником приміщення, щоб той дозволив і далі працювати в колишньому автосалоні. Мері-Рут зробила сайт. Концепція магазину матраців із ненав'язливим сервісом прижилася в Портленді, бізнес почав розвиватися. Потім у крамниці з'явилася небачена раніше доставка: *велосипедна*. Майклів друг збудував велотандем і причепив ззаду спеціальну платформу, на яку поміщався двоспальний матрац. Покупці, які приїздили в магазин на власних велосипедах, отримували безкоштовну доставку — завдяки цьому контора здобула прихильність клієнтів, а на «Ютубі» з'явилося чимало кумедних роликів.

Майкл ніколи й не думав, що матиме бізнес, пов'язаний із матрацами. Але саме так він заснував власну справу, що мала успіх від початку і приносила достатньо грошей для родини. Через два роки після того, як Майкла «пішли» з попередньої роботи, він не реглядав одяг у шафі. Аж раптом його погляд упав на той самий діловий костюм, що був на ньому в пам'ятний останній день роботи в кабінеті. За ці два роки він жодного разу не одягнув його, як і іншого ділового одягу. Він узяв костюм, вийшов із дому, сів на велосипед і дорогою до свого магазину залишив його в баку для пожертв, розташованому біля дверей біржі праці. «Відтоді як я втратив роботу, минуло два роки, і вони були чудові, — каже Майкл. — З „офісного планктону“ я перетворився на торговця матрацами, і тепер я щасливий як ніколи».

* * *

Приблизно в той самий час, коли запрацював Майклів магазин матраців, на іншому кінці міста відкривала свій перший магазин ниток Сара Янг. Коли ми запитали, як вона наважилася стати підприємцею в самісінький розпал економічної кризи, та ще й не маючи досвіду вести бізнес, Сара відповіла: «Не те щоб у мене зовсім не було досвіду. У мене просто був інший досвід. Так, я не була підприємцею, зате була покупцем. Я знала, чого хотіла, але такого ніде не існувало. Тому я сама створила те, що

мені хотілося». Сарин магазин ниток, який я опишу в розділі II, став прибутковим за шість місяців і надихнув підприємців з-за кордону створювати аналоги.

А тим часом інші ентузіасти по всьому світу починали торгівлю у віртуальних інтернет-магазинах, і їхні бізнеси стартували практично з нульового капіталу. У Великій Британії Сюзанна Конві просто для душі відкрила онлайн-курси фотографування. І для неї стало грандіозною несподіванкою, що ці курси почали приносити їй більше грошей, ніж головна професія — журналістика. («Чого ви не передбачили, плануючи стартап?» — «Я не передбачила, що це буде стартап!»)

Бенні Льюїс в одному з ірландських університетів отримав диплом інженера, але той йому так і не згодився. Бенні став експертом із вивчення мов. Він почав заробляти, їздячи по світу й навчаючи студентів швидко опановувати різні мови. («Чи можете ви розказати нам ще щось цікаве про свій бізнес?» — «Так. Більше не називайте це бізнесом! Це просто частина мого життя.»)

Ласкаво просимо в дивний новий світ мікропідприємництва. У цьому світі блогери з Індії заробляють по 200 тисяч доларів на рік — і ви не почуєте про них у головних бізнес-новинах. Незалежні публіцисти-мандрівники працюють у Буенос-Айрсі й Бангкоку. Коли на ринок виходять продукти від одноосібних бізнесів, вони приносять прибутки на 100 тисяч доларів на день — і знервовані банківські службовці мусять блокувати рахунки, бо не розуміють, що відбувається.

Цікаво, що більшість цих незвичайних бізнесів розквітають, почавши роздаровувати речі. І коли вони врешті пропонують якісь платні послуги, безліч їхніх прихильників і підписників одразу готові підтримати їх фінансово. «Мій маркетинговий план — стратегічні подарунки», — каже Меган Гант, яка вручну виготовляє весільні сукні й аксесуари в Омасі (штат Небраска) і має клієнтів по всьому світу. «Ми обдаровуємо людей — от що таке для нас маркетинг, — стверджує Скотт Мейер із Південної Дакоти. — Надаємо приміщення для навчальних семінарів, матеріали роздаємо безкоштовно. Завжди відповідаємо на будь-які питання електронною поштою й ніколи не беремо за це грошей».