



5

ОБЪРНЕТЕ СВЕТА
В ТЪРСЕНЕ НА ИДЕИ

Аз съм като магнит за всички новопоявили се предприемачи. Търсят ме, за да споделят своите виждания за това, което според тях е фантастична идея за нов бизнес. Някои са наистина впечатляващи. Други са интригуващи, но и трудно постижими; докато не липсват и такива, които са, меко казано, странни. Когато идват при мен, всички са преизпълнени със страст, въодушевление и тръпка. „Според мен това може да се превърне в наистина успешен бизнес!“ – казват.

Само ако можеха да четат мислите ми. Но все пак по-добре ще бъде да прочетат тази и следващите глави от книгата. В тази глава ще обърна внимание на три от най-важните концепции в книгата:

1. Откриването на самата бизнес идея (процесът на нейното оформление).
2. Проучване на съгласуваността между вашата идея и личните ви умения, страсти, допустимост на риск, и цели.
3. Определяне на истинските възможности за създаване на печеливша и стабилна *машина за пари*.

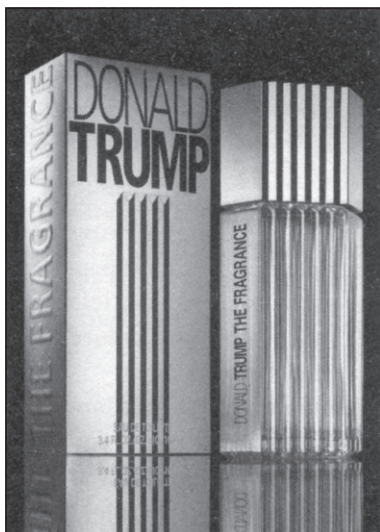
Повечето предприемачи вярват, че техните новаторски идеи могат веднага да се превърнат в печеливш бизнес. Не е така! Идеите наистина са първата отправна точка във всяко бизнес начинание, но те първо трябва да преминат през внимателни дестилационни и селективни процеси. С други думи, гуамантите трябва да бъдат отделени от възлицата. Идеите и възможностите не са едно и също, и вие трябва много добре да осъзнаете разликата. Ако вашата идея не е възможност, то тогава не трябва да губите нито лев, нито минута време в нейното развитие. Но ако истински вярвате в потенциала на идеята, то тогава не се колебайте и използвайте кни-

гата като пътеводител към успеха. Ако пък имате съмнения, можете да действате по-внимателно, с малки и предпазливи обучителни стъпки (7-а глава).



Доналд Тръмп за идеите и възможностите

Идеите и възможностите са навсякъде. Аз лично ги виждам навсякъде. Между всичките ми дейности е и създаването на организация, която активно да се занимава с търсенето и откриването на възможности, които да се вписват с нашата цялостна стратегия и с марката Тръмп за съвършенство в качеството, лукса, изтънчеността и елегантността. Доналд Тръмп – The Fragrance (парфюм) се появи благодарение на моя лицензен екип. Този продукт е чудесен пример за припознаване на истинските възможности, и за това как ние използваме и печелим от марката Тръмп. Моята страст е в създаването на ненадминато съвършенство. Именно процесът в откриването на идеите и превръщането им в реални възможности за развитие и печалба ме пленява най-много в целия предприемачески процес.



Снимката е любезно предоставена от Trump Organization.

Откриването на бизнес идеи

Ще ви дам конкретен пример. Моята съпруга Мария прояви интерес към създаване на свой бизнес. И така, едн слънчев пролетен ден ние излязохме навън и се разхождахме из града, обсъждайки всички евентуални бизнес начинания, към които тя проявяваше интерес. Моята роля бе да я предизвикам да си задава три кон-

кретни въпроса за всеки от бизнесите, които задържах на нейния интерес:

1. Това добър бизнес ли е?
2. Ще улови ли точно този бизнес моите страсти и очаквания?
3. Мога ли да предложа уникална стойност на клиентите си?

Мария прие моето предизвикателство с удоволствие и все повече въпроси изникваха в главата ѝ.

Същата сутрин минахме поне покрай 50 различни възможни начинания: пицария, пекарна, козметичен салон, бутик за грехи, бижутериен магазин, копирен център, антикварен магазин, вестникарска бугка, цветарски магазин, магазин за офис-консумативи, оптика, суши ресторант, кафене, книжарница, доставка на компютърни консумативи, ресторант, магазин за алкохол, както и много, много други.

Нито една от тези възможности не се стори привлекателна за съпругата си, а и само няколко от тях изглежда имаха потенциала за развитие в бъдещето. И тогава Мария се натъкна на нещо. Тя видя магазин, в който се продаваха всякакви украшения и мостри за това как сами да си направим собствени накити и бижута, шапки и ръкавици. Влязохме вътре и разгледахме обстойно. Водехме си записки за типа клиенти, тяхната възраст и интереси, какво купуват и по кое време на деня. След това купихме няколко стоки и се задържахме до касиера, за да определим приблизително колко пари остава всеки клиент. Наблюдавахме продажбите повече от 30 минути.

По-късно, докато пиехме кафе в близко бистро, набързо пресметнахме евентуалните дневни, месечни и годишни печалби на магазинчето за накити. По наши сметки продажбите на това магазинче достигаха до \$500 000 и рамките на чистата печалба варираха около 50%, което означаваше, че на всеки \$100 продажби, цената на продукцията за съдържателя е около \$50. (Тези финансови концепции ще бъдат развити цялостно в 13-а глава.)

Този бизнес изглеждаше привлекателен от няколко гледни точки: постоянна клиентела, неизчерпаем инвентар, отлично местоположение, потенциал за развитие чрез други магазини (верига), а

също така не беше сложен за разбиране. Мария знаеше, че в този бизнес ще трябва да използва артистичните си заложби, а и харесваше артистичните натури, основни клиенти на този магазин. И тогава се случи най-вълнуващото от цялата ни разходка: Тя каза: „Ако това магазинче бе мое, щях да създам малко общество от любители на уникалните накити. Те ще могат да идват в моя магазин и да споделят едни с други своята страст, докато се наслаждават на чай, кафе и сладкиши. Бих го нарекла Кафе за накити, и щях да организирам авторски вечери, изложби и търгове. Би било най-доброто магазинче от този тип в целия район.“ Мария наистина не спираше да ражда нови и все по-добри идеи. Тя вече мислеше за това как да даде уникалната стойност на продукцията за клиентите си.

Нелош резултат от двучасова разходка!

Това просто упражнение ви представя предприемачески модел за търсене и пресяване на идеи. Представете си една фуния. Мария напълни фунията с повече от 50 идеи за бизнес, като след това сама отхвърли повечето от тях, неприемливите, към които не прояви интерес, тези, с които тя не се отъждествяваше. И накрая остана само една. В тази глава ще видите как да напълните собствена фуния с идеи и как да изкристализира най-добрата за вас от всички в хармония с вашите цели, страсти, възможности и допустимост към рискове. Следващата глава ще ви помогне да определите кои от тези идеи имат потенциала да се превърнат в истински *машини за пари*.

Идеите могат да се появят отвсякъде

За наша радост живеем във времена, много плодотворни за инициативни, гръзки предприемачи с богато въображение. Нашият бързо развиващ се свят е златна мина от идеи. Ако светът не се променя, ще живеем в плътна среда от наситени пазари, неустова конкурен-

ция и ниски печалби за бизнеса. Предприемачът в нас казва „Нека има промени!“ Презизвикателството пред вас е да бъдете винаги наясно и постоянно да следите обстановката около вас за нови, различни, по-добри и съзидателни идеи. Внимателно разгледайте фиг. 5.1 и си представете богатството от възможности, които се откриват пред вас, докато нашият свят преминава през тези грамащни, разрушителни и бурни промени.



Фиг. 5.1. Бурни световни промени

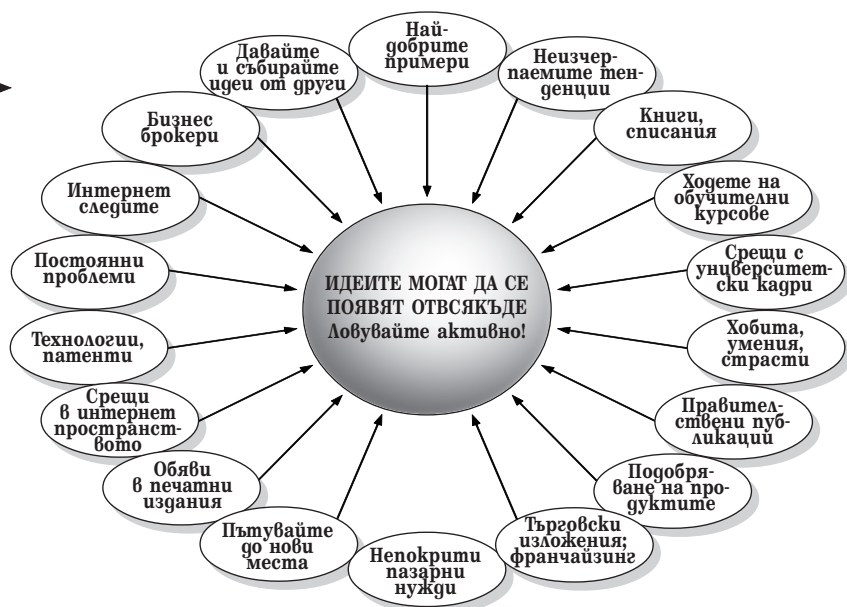
Източник: *www.CompetitiveSuccess.com*, „Бурни световни промени“. Всички права запазени, 1998 година, от Майкъл Гордън. Използвано с разрешение.

Идея за ново начинание може да дойде абсолютно отвсякъде и от всекиго. Моят личен подход към събирането на идеи е активен, енергичен и целенасочен. Когато времето е благоприятно, карам колело из квартала и се оглеждам за потенциално добри възможности за развитие на недвижимо имущество. В най-лошия случай ще добия добър опит; в най-добрия, ще се натъкна на идея, която има потенциала да се превърне в добра бизнес възможност. Съвсем скоро открих два имота, които ме заинтригуваха. В същото време имам трима брокери, които търсят добри възможности за инвестиция от моя страна. Също така непрекъснато се ровя в обявите за недвижимо имущество в интернет. Посещавам редовно и срещите на

борсови агенти, за да се осведомявам за многообещаващи, малки публични компании, които са в зората на своето съществуване. Концепцията за фунията за идеи се развихря в подсъзнанието ми. Ясно осъзнавам, че във фунията трябва да попаднат между 50 и 100 идеи, за да останат една-две добри след пресяването.

Разгледайте добре фиг. 5.2. Тя ви показва местата, на които може да откриете хиляди идеи. Може да имате собствено любимо място за търсене на идеи. А ето и моите 10 любими такива:

1. Там, където ме водят страстите.
2. Всяко търговско изложение на привлекателна индустрия.
3. Недвижими имущества и бизнес възможности в банки и инвеститорски издания на вестници и списания.
4. Изложения за франчайзинг.



Фиг. 5.2. Идеите могат да дойдат отвсякъде

Източник: www.CompetitiveSuccess.com, „Идеите могат да дойдат отвсякъде“. Всички права запазени, 1998 година, от Майкъл Гордън. Използвано с разрешение.