

Сергей  
ВАТУТИН

ПЕРВЫЙ

1 000 000 \$

САМЫЙ  
ТЯЖЕЛЫЙ

УДК 330  
ББК 65  
В 21

Художественное оформление *И. Озерова*  
(<http://www.ozerov-studio.ru>)

В коллаже на обложке использована фотография  
CreaTiva / Shutterstock.com

**Ватутин, Сергей Владимирович.**

В 21 Первый миллион долларов самый тяжелый / Сергей Ватутин. — Москва : Эксмо, 2014. — 224 с. — (Бизнес шаг за шагом).

ISBN 978-5-699-57445-2

Вы до сих пор сомневаетесь, что сможете начать свое дело и достичь успеха?  
Прочитали много книг, но все еще ничего не сделали?

Терзаетесь вопросом: «Где найти клиентов?»

Из этой книги вы узнаете, как начать свой бизнес с минимальными вложениями (а то и без них), а также о создании финансового благополучия. К тому же создадите мощный поток клиентов, разовьете позитивное мышление и получите инструменты инвестирования. Почему еще необходимо прочитать эту книгу? Автор признается: «Если бы я начинал сейчас, имея свои нынешние опыт и знания, я взлетел бы гораздо выше и быстрее. Искренне надеюсь, что с помощью этой книги у вас это получится гораздо легче».

**УДК 330  
ББК 65**

ISBN 978-5-699-57445-2

© Ватутин С., 2014  
© Озеров И., оформление, 2014  
© ООО «Издательство «Эксмо», 2014

## ■ Оглавление

ПРЕДИСЛОВИЕ . . . . .	7
ЗАЧЕМ Я НАПИСАЛ ЭТУ КНИГУ . . . . .	9
<b>ГЛАВА 1. КАК ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ . . . . .</b>	<b>15</b>
НЕ ОШИБАЕТСЯ ТОТ, КТО НИЧЕГО НЕ ДЕЛАЕТ . . . . .	25
<b>ГЛАВА 2: НАЧАЛО. ВЫБИРАЕМ НИШУ . . . . .</b>	<b>32</b>
НА СТАРТ... . . . .	32
ВНИМАНИЕ... . . . .	34
МАРШ! . . . . .	40
А ВДРУГ НЕ ПОЛУЧИТСЯ? . . . . .	42
НО МЕНЯ ВЕДЬ МОГУТ ПОСАДИТЬ? ОБВОРОВАТЬ? КИНУТЬ? . . . . .	43
СТРОИМ БИЗНЕС КАК СИСТЕМУ! . . . . .	46
СКОЛЬКО СТОИТ ОТКРЫТЬ ТУРАГЕНТСТВО? . . . . .	49
А МОЖЕТ БЫТЬ, КУПИТЬ ГОТОВЫЙ БИЗНЕС? . . . . .	51
А КАК ЗАРАБОТАТЬ БОЛЬШЕ? . . . . .	56
ТАК С ЧЕГО ЖЕ ВСЕ-ТАКИ НАЧАТЬ? . . . . .	61
<b>ГЛАВА 3: ЦЕНА. КАК ЛУЧШЕ: ДОРОГО ИЛИ ДЕШЕВО? . . . . .</b>	<b>62</b>
ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В ТУРИСТИЧЕСКОМ БИЗНЕСЕ . . . . .	65
ДЕМПИНГ . . . . .	67
ПРАВИЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЦЕНОЙ . . . . .	69
<b>ГЛАВА 4: РЕКЛАМА И ПРОДВИЖЕНИЕ. ИНФОБИЗНЕС. СНАЧАЛА КОРМИМ, ПОТОМ ЕДИМ. ODS . . . . .</b>	<b>70</b>
РЕКЛАМА — РАСХОДЫ ИЛИ ИНВЕСТИЦИИ? . . . . .	73
SEO-ПРОДВИЖЕНИЕ. . . . .	78
КОНТЕКСТНАЯ РЕКЛАМА . . . . .	81

ФОРМУЛА ODC В РЕКЛАМЕ — OFFER, DEADLINE, CALL TO ACTION . . . . .	86
О ВАЖНОСТИ ОТЗЫВОВ . . . . .	87
ПРОДАЮЩИЙ САЙТ . . . . .	90
ЛЕНДИНГИ — ЗАЧЕМ, КАК, ПОЧЕМ? . . . . .	94
E-MAIL МАРКЕТИНГ . . . . .	98
АКЦИИ . . . . .	102
КУПИТЕ ДВА ГРОБА И ПОЛУЧИТЕ ТРЕТИЙ В ПОДАРОК! . . . . .	103
ПРОДАЖИ СО СЦЕНЫ . . . . .	105
ЗАЧЕМ И КОГДА НУЖНА CRM? . . . . .	108
ПРОДВИГАЕМСЯ С УМОМ . . . . .	111

## **ГЛАВА 5: СОТРУДНИКИ. МОТИВАЦИЯ, ПОИСК.**

### **РОЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ И НАЕМНЫХ РУКОВОДИТЕЛЕЙ. . . . .**

КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЕ? . . . . .	112
КОРРЕКТНОЕ ПРОЩАНИЕ . . . . .	116
ОДИН В ПОЛЕ НЕ ВОИН . . . . .	117
ПРАВИЛЬНАЯ МОТИВАЦИЯ СОТРУДНИКОВ . . . . .	119
КАК ОТБИРАТЬ СОТРУДНИКОВ? . . . . .	123
КОГДА БРАТЬ ИСПОЛНИТЕЛЬНОГО ДИРЕКТОРА И ЛИЧНОГО ПОМОЩНИКА И КАК ВЫСТРАИВАТЬ С НИМИ ОТНОШЕНИЯ . . . . .	131
КАК УЛУЧШИТЬ ПРОДАЖИ ПО ТЕЛЕФОНУ . . . . .	133
СКРИПТЫ ПРОДАЖ . . . . .	138
КОНТРОЛЬ РАБОТЫ МЕНЕДЖЕРОВ . . . . .	140
РАБОТАТЬ ЛИ С ФРИЛАНСЕРАМИ? . . . . .	145
ТАК КАК ЖЕ РАБОТАТЬ С КАДРАМИ? . . . . .	147

## **ГЛАВА 6: МАСШТАБИРОВАНИЕ БИЗНЕСА, ФРАНЧАЙЗИНГ . . . . .**

ТИРАЖИРОВАНИЕ БИЗНЕСА . . . . .	150
ФРАНЧАЙЗИНГ . . . . .	152
ФРАНЧАЙЗИНГ НА ТУРИСТИЧЕСКОМ РЫНКЕ . . . . .	155
ПРОДВИЖЕНИЕ ВАШЕЙ ФРАНШИЗЫ . . . . .	157
СПОСОБЫ ПОИСКА ФРАНЧАЙЗИ . . . . .	159
ПРОДАЖА ФРАНШИЗЫ НА СЕМИНАРАХ . . . . .	161
ОБУЧАЮЩИЕ СЕМИНАРЫ И КНИГИ . . . . .	162
ВЫСТАВКИ ПО ФРАНЧАЙЗИНГУ . . . . .	163
ПЛЮСЫ И МИНУСЫ РАБОТЫ В СИСТЕМЕ ФРАНЧАЙЗИНГА . . . . .	164
МАСШТАБИРУЕМСЯ ЛЕГКО! . . . . .	166

<b>ГЛАВА 7: ПРОДАТЬ БИЗНЕС ИЛИ ПЕРЕДАТЬ ВНУКАМ? ЕДИНОЛИЧНЫЙ ВЛАДЕЛЕЦ ИЛИ РАБОТА С ПАРТНЕРАМИ?</b>	167
ДОЙНАЯ КОРОВА ИЛИ БИЗНЕС НА ПРОДАЖУ?	167
С ПАРТНЕРАМИ ИЛИ САМОСТОЯТЕЛЬНО?	169
А МОЖЕТ БЫТЬ, ДАТЬ ЕМУ ДОЛЮ В БИЗНЕСЕ?	172
УПРАВЛЕНЕЦ И ИНВЕСТИОР	173
ЕСЛИ РЕШИЛИ ПРОДАТЬ БИЗНЕС	174
ПОДВОДИМ ИТОГИ	176
<b>ГЛАВА 8: ЛИЧНОЕ БОГАТСТВО. ИНВЕСТИЦИИ, ОТНОШЕНИЕ К РАСХОДАМ.</b>	177
ТРАТИМ МЕНЬШЕ — И С УМОМ	179
НАЧИНАЕМ ОТКЛАДЫВАТЬ НА ПЕНСИЮ	181
ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ	185
ФОНДОВЫЙ РЫНОК	189
ИНВЕСТИЦИИ В ЧУЖОЙ БИЗНЕС	190
ЧАСТНЫЕ ЗАЙМЫ	192
АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ СПОСОБЫ ИНВЕСТИЦИЙ	193
ДЕЛИТЕСЬ УСПЕХОМ С МИРОМ	194
КАК ЖЕ БЫТЬ С ДЕНЬГАМИ?	195
ПЕРВАЯ ИНОМАРКА	196
ПЕРВЫЙ БИЗНЕС-КЛАСС	196
<b>ГЛАВА 9: ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ НАСТРОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ. ОБУЧЕНИЕ, ЛИЧНЫЙ РОСТ, ТРЕНИНГИ, УЧИТЕЛЯ. КАК ОТДЫХАТЬ И ПОДДЕРЖИВАТЬ ВЫСОКУЮ РАБОТОСПОСОБНОСТЬ</b>	199
ИЗ ЧЕГО СКЛАДЫВАЕТСЯ УСПЕХ	200
А ЕСЛИ НЕ ХВАТАЕТ ВРЕМЕНИ?	202
ЦЕЛИ	203
ЯМЫ	206
УЧИТЕЛЯ	207
ГАРМОНИЯ С МИРОМ И С САМИМ СОБОЙ	212
А КАК НАСЧЕТ ХОББИ?	215
ПРАВИЛЬНОЕ ПИТАНИЕ И ОБРАЗ ЖИЗНИ	216
ПРОДОЛЖАЕМ РАЗВИВАТЬСЯ	219
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	220

*Дорогой читатель,*

с приобретением моей книги вы получили также уникальную возможность поучаствовать в специальном конкурсе и выиграть один из трех ценных призов:

- 1.** Путевка от сети турагентств «1001 тур»
- 2.** Бизнес-консультация от Сергея Ватутина (1 час)
- 3.** Приз от Издательства «ЭКМО»

*Условия участия в конкурсе следующие*

1. Разместить на OZON.ru рецензию на мою книгу «Первый миллион самый тяжелый»
2. Разместить ссылку на свою рецензию на моей странице ВКонтакте <http://vk.com/sergey.vatutin>, а также на моей странице в Facebook <https://www.facebook.com/sergey.vatutin>

Три победителя, написавшие лучшие рецензии, будут выбраны лично мной и получат замечательные призы!

Конкурс продлится до 25 декабря 2014 года – торопитесь, принимайте участие и выигрывайте!

*С уважением,  
Ваш Сергей Ватутин*

## ■■■■■ Предисловие

Добро пожаловать в мозг!

Что такое на самом деле книга?

Книга — это гораздо больше, чем просто страницы, буквы и слова. Книга — это закодированный разум ее автора. Читая книгу, вы реально общаетесь с тем, кто ее написал.

Ваши сознания смешиваются. Вы не можете прочитать книгу бесследно для себя.

Поэтому крайне важный вопрос, с сознанием какого качества вы имеете дело. Не все книги стоит читать. Некоторые книги даже читать опасно.

Но что читать людям, задавшимся целью добиться успеха, создать свой бизнес и выйти на новый уровень жизни?

Ответ однозначен и прост: читать мысли тех, кто нужной вам цели уже добился.

Сергей Ватутин — это результат, к которому стремится читатель, воплощенный в живом человеке. Его книга — это его путь. Путь, полный больших и маленьких побед и поражений. Каждое слово и каждый вывод на этих страницах не случайны и прожиты самостоятельно.

И этот путь продолжается.

## ■ СЕРГЕЙ ВАТУТИН

Мне выпало счастье общаться с Сергеем вживую и иметь его в качестве близкого друга. Это общение колоссальным образом повлияло и на мое дело, и на мои результаты, и на мою жизнь.

Поэтому, даже если у вас пока нет возможности личного общения с ним, у вас есть уникальная возможность общения с его разумом на страницах этой книги.

**Приятного знакомства!**

*С уважением к Сергею и к Вам,  
Михаил Дашкиев  
Основатель всероссийского проекта  
«Бизнес-Молодость»*



## ■■■■■ **Зачем я написал эту книгу?**

В книге, которую вас угораздило купить, я решил рассказать о своем опыте создания бизнеса. О росте и развитии на пути от рекламного агента, подрабатывающего в свободное от учебы время, до основателя сети «1001 Тур» — одной из крупнейших федеральных сетей турагентств. Сегодня это более чем 250 собственных и франчайзинговых офисов по всей России и в ближнем зарубежье. Причем, хотя практически все турагентства в последние годы жалуются на нехватку клиентов и спад продаж, мы увеличили количество собственных офисов и объемы продаж на 50% только за 2013 год и не собираемся на этом останавливаться!

Хочу показать вам, что все не так уж сложно, и вы тоже можете очень многого добиться!

В книге я расскажу о том, какими конкретными действиями удалось вырастить такой бизнес и какие ошибки были допущены на этом пути. Никто ведь, надеюсь, не думает, что нам просто повезло? ☺

Книга должна быть полезна как тем, кто только планирует свой бизнес, так и тем, у кого бизнес уже есть. Думаю, что вы еще совершили не все ошибки, которые совершил я, и прочтение книги поможет вам этих ошибок избежать.

Мне захотелось написать эту книгу потому, что на рынке очень мало информации о начале и развитии бизнеса из российской практики. Безусловно, интересно прочитать истории успеха McDonald's или Apple. Однако давайте будем реалистами. Далеко не многим из нас суждено создать транснациональную корпорацию. А даже

если и суждено, то начинать этот путь придется с нуля — от малого бизнеса к среднему, от среднего к большому и от большого к огромному.

Есть на рынке также книжки от бизнес-теоретиков и консультантов, которые от кого-то слышали, как нужно делать бизнес. От специалистов, которые проводят семинары «Как стать миллионером», а потом садятся в метро и едут в съемную хрущевку на окраине города. Тренеров, которые рассказывают о том, что успех Соса Сола основан на ее ценностях. А откуда они могут знать про эти ценности, если они ни разу не были даже в их центральном офисе? Прочитали все это в западных книжках и теперь пересказывают то же самое своими словами?

Часто пишут книги о бизнесе и консультируют начинающих предпринимателей те, у кого свой бизнес не получился. Кто умеет — делает, кто не умеет — учит.

Например, основатель сервиса продажи авиабилетов «Эвитера», с шумом разорившегося в январе 2014 года и оставившего без авиабилетов тысячи туристов, консультирует о том, как создавать интернет-проекты за плату 1000 евро в час. Негативный опыт — тоже опыт ☺.

*Моя задача — не подразнить вас красивыми картинками из жизни многомиллиардных компаний и не грузить абстрактной теорией о бизнесе, а показать реальный путь роста и развития бизнеса, со всеми ошибками и трудностями — от самозанятости и микробизнеса к малому и среднему.*

В моем случае этот путь занял много лет.

В 2014 году исполняется уже 16 лет моему первому проекту Turizm.ru. Однако, оглядываясь назад из сегодняшнего дня, я вижу, как много ошибок совершил, сколько всего сделал не так. Если бы я начинал сейчас, имея свои нынешние опыт и знания, я взлетел бы гораздо выше и быстрее.

Искренне надеюсь, что с помощью этой книги у вас это получится гораздо легче.

Название «Первый миллион долларов самый тяжелый» было выбрано не случайно. Как только вы заработаете свой первый милли-

он, вы получите хороший опыт, и второй и третий миллионы дадутся вам гораздо легче и быстрее.

После того как вашей реальностью станет жизнь обеспеченного успешного человека, вам очень тяжело будет вернуться обратно в серые будни. И даже если судьба опустит вас с небес на землю, вы неизбежно подниметесь — просто потому, что уже будете знать законы бизнеса. Вспомните Дональда Трампа. Он много раз разорялся, но всегда поднимался, потому что он уже знал другую реальность.

*Лично у меня на первый миллион ушло около десяти лет. Второй и третий пришли почти сразу. Сначала мне казалось, что чем больше работаешь, тем лучше будут результаты. Но потом пришло понимание, что дело не в количестве работы, а в точности приложения усилий и в правильной расстановке приоритетов.*

И самое главное — не воспринимать всерьез окружающих, которые будут обязательно говорить: «Ну куда ты лезешь? Ничего у тебя не получится». Особенно, если у этих окружающих и самих ничего не получилось. Им просто страшно, что у вас действительно получится, и тогда им будет гораздо сложнее оправдывать свои неудачи.

Старайтесь прислушиваться только к мнению тех, кто в интересной для вас области добился большего, чем вы. Учитесь у успешных! Позитивный настрой и вера в себя творят чудеса!

В этой книге представлен не только мой опыт, но и опыт десятков бизнесов, с которыми мне приходилось соприкасаться, — где-то как создателю или совладельцу, где-то как другу владельца, где-то как коучу, помогающему увидеть и исправить те или иные узкие места.

После общения с десятками владельцев бизнеса понимаешь, что у большинства одни и те же проблемы (хотя самому человеку кажется, что его ситуация совершенно уникальна). И в этих проблемах я часто узнаю себя на ранних этапах развития бизнеса. Тогда мне тоже казалось, что моя ситуация абсолютно отличается от других.

*Одна из самых важных вещей, которую я хотел бы донести этой книгой: текущее состояние бизнеса полностью зависит от настроения владельца бизнеса, его усилий, его энергии. Любой бизнес, даже на растущем рынке, можно загубить, если владелец сознательно или бессознательно прилагает к этому усилия. Так же и любой (ну или почти любой) бизнес можно вытянуть усилиями владельца, его верой в успех и правильным настроем. Если вы пробиваете головой стены ради роста бизнеса, то успех неизбежен!*

Хочу заметить, что несмотря на то, что в книге много говорится о том, как начать собственный бизнес, я не буду вам рассказывать, как зарегистрировать ООО, как делать баланс, какие компьютеры выбирать для офиса и т. д. Я считаю, что каждый человек должен заниматься тем, что ему нравится и в чем он специалист. Вопросы юридические, бухгалтерские, технические нагоняют на меня скуку, поэтому я предпочитаю нанимать специалистов в этих областях, что и вам советую. *Данная книга — это взгляд именно предпринимателя на то, как выстраивать бизнес и жизнь в целом.*

Анализируя тот путь, который мне удалось пройти, я понимаю, что основное достижение моего главного бизнеса — сети туристических агентств «1001 Тур» — состоит в умении организовать в нашем бизнесе массовый поток входящих обращений клиентов. Огромное количество малых бизнесов страдают и закрываются как раз от нехватки клиентов.

Даже если продукт компании получается отличным, этого недостаточно для успеха. Мы большую часть времени жили в обратной ситуации: избыточного количества клиентов. Очевидно, что быть в такой ситуации гораздо приятнее. Но на самом деле такая ситуация также порождает немало проблем — от повышенной нагрузки на все подразделения компании до ощущения чрезмерной сытости и успокоенности у продавцов.

И все же в ситуации избытка клиентов решать проблемы гораздо приятнее, поэтому в книге я существенное внимание уделяю именно тому, как вы сможете создать такой избыток обращений в вашем бизнесе.

В данной книге я привожу немало примеров из туристического рынка, который я знаю лучше всего, а также приличное количество примеров из других отраслей, с которыми мне приходилось соприкасаться. И я не советую вам думать, что если вы не работаете в туризме, то книжка вам будет бесполезна.

Я уверен на 200%, что проблема многих бизнесов — замыкание в своем мире, в своем рынке. Часто можно слышать фразы типа «На нашем рынке никто так не делает». Ну и что? Может быть, напрасно не делает? А вы сделаете первым и вдруг сорвете джекпот?

Мы, например, очень много техник взяли из других отраслей и немного их адаптировали. При этом я совсем не расстроюсь, если какие-то фишки и приемы, написанные в этой книге, вдруг прочитают наши коллеги-конкуренты с туристического рынка. Во-первых, за время подготовки данной книги мы, несомненно, продвинемся вперед и придумаем еще много чего интересного. А во-вторых, большинство читателей книг даже не дочитывают их до конца. Не говоря уже о том, чтобы что-то из книжки внедрить в своем бизнесе. Так что как никогда актуально выражение поэта Владимира Вишневецкого: «Все больше людей нашу тайну хранит».

Нисколько не претендую на абсолютную истину. Не исключаю, что в вашем бизнесе что-то может работать не так, а то и совсем наоборот. Это нормально. Эта книга — всего лишь пример того, что сработало лично у меня. Более того, я нисколько не претендую на авторство всех идей и техник, которые приведены в данной книге.

Все, что написано здесь, все, чем я живу и интересуюсь — все это комбинация пятнадцатилетнего опыта и информации, полученной мной из десятков книг, из сотен личных встреч, из общения с людьми, которых я горжусь называть своими Учителями (о важ-

■ СЕРГЕЙ ВАТУТИН

ности учителей и о том, у кого и чему я научился, я расскажу в отдельной главе).

Желаю вам удачи и терпения на пути к вашему Первому Миллиону!

*Книга «Как стать богатым  
и известным» — 300 рублей*

*Книга «Как стать богатым  
и неизвестным» — 10 000 долларов*

## ■■■■■ Глава 1. Как все начиналось

*От студенческой скамьи до сегодняшних дней.  
Пройденный путь, основные уроки и ошибки.*

Я родился в приличной интеллигентной семье. Мама моя — учитель английского языка, папа — профессор математики. Думаю, что после рождения мои родители видели во мне обычного советского человека — математика, программиста, экономиста или кого-то в этом роде. То предназначение, которое закладывали мне родители, не подразумевало звездных прорывов.

Материальный мир всегда казался мне несколько вторичным. Я никогда не был ориентирован на вещи, не мечтал о яхтах и самолетах, зато любил думать и просчитывать ходы. И все бы, наверно, так спокойно и сложилось, если бы в старших классах школы я не почувствовал в своей задней части острый предмет, подозрительно напоминающий шило. Я понял, что тихий, скромный, замкнутый Козерог никогда и ничего в этой жизни не добьется.

Старшеклассником я был закрытым мальчиком, сидел один дома, друзей у меня было мало, девочки мной не интересовались, а сам я их боялся. У меня было много страхов: что я недостаточно хорош, недостаточно смел, недостаточно привлекателен для того, чтобы найти девушку, заработать много денег и т. д.

Я часто любил ездить гулять в центр Москвы. Ездил один, потому что было не с кем. И я понял, что если все так пойдет и дальше, то я встречу свое тридцатилетие вдвоем со стаканом.

Мне этого абсолютно не хотелось.