



Михаил Хомич, Юрий Митин

Миллионы на бабочках,

или Истории самых интересных
бизнес-моделей



МОСКВА
2016

УДК 65.01
ББК 65.290-2
Х76

Хомич, Михаил.

Х76 Миллионы на бабочках, или Истории самых интересных бизнес-моделей / Михаил Хомич, Юрий Митин. — Москва : Издательство «Э», 2016. — 224 с. : ил. — (Подарочные издания. БИЗНЕС).

ISBN 978-5-699-90325-2

Начать свой бизнес — дело непростое: все получается только у самых настойчивых и талантливых. О том, из чего складывается успех в бизнесе, и рассказывает эта книга. Это 99 ярких историй зарубежных и отечественных предпринимателей, сумевших предложить потребителям решение их проблем и доказавших рынку необходимость своего продукта.

Авторы этой книги, в прошлом ведущие радиостанции «Коммерсантъ FM» Михаил Хомич и Юрий Митин, не только собрали вместе рассказы об успешных бизнесах, но и определили ключевой фактор успеха в каждом случае:

- новая бизнес-идея;
- удачная бизнес-модель;
- выверенная стратегия;
- точный маркетинговый ход.

Книга послужит отличным практическим руководством для всех, кто задумывается о создании собственного бизнеса, а те, кто уже открыл свое дело, смогут взять на заметку описанные в ней решения.

УДК 65.01
ББК 65.290-2

Содержание

Предисловие Михаила Прохорова	8
Об этой книге	10
От авторов	11

Идея

Amazing Butterflies	15
American Art Resources	17
Barbie	19
The Crocs Company	21
Cut the Rope	23
Digital Innovations	25
DNA 11	27
Fatheadz	29
Fitdeck	31
FlyLady	33
Geese Police	35
GEOX	37
Hawk Eye	39
Heelys	41
HungryPod	43
Jazzercise	45
KFC	47
Kinder Surprise	49
Lucky Break Wishbone Corp	51
Nutella	53
Pet Rock	55
Pooper Scooper	57
Santa Mail	59
Skulls Unlimited International	61
Slanket	63
Slap Wrap	65
Slinky	67
Whateverlife	69
WikiMapia	71
World of Tanks	73

Бизнес-модель

Blacksocks	77
Darberry	79
eBay	81
Häagen-Dazs	83
IKEA	85
Innocent	87
KupiVIP	89
Laser Monks	91
MacBundleBox	93
Positive Dating	95

Миллионы на бабочках

Random House	97
Revolution Prep	99
Ronco	101
smile-smile.ru	103
Spotify	105
Swatch	107
Toys'R'Us	109
Tvigle	111
Tyrrells	113
Wikimart	115
Азбука вкуса	117
Мегаплан	119

Стратегия

37 Signals	123
Angry Birds	125
Anywayanyday	127
Blu-ray	129
Burger King	131
Dyson	133
Gillette	135
Gummi Bears	137
Habrahabr	139
Hilton	141
Hewlett-Packard	143
Hughes Public Storage	145
iRobot	147
LinkedIn	149
Oreo	151
Punto Switcher	153
Subway	155
Tesla Motors	157
Ty Warner Inc.	159
Wendy's	161
Wonderbra	163
WWE	165
АйТи	167
Артемий Лебедев	169
Связной	171
Сибирский берег	173
Смешарики	175
Спортмастер	177
Тинькофф	179

Маркетинг

Avis	183
Avon	185
AXE	187
Badoo	189
Bavaria	191
Ben & Jerry's	193
GOT-JUNK	195
HotForWords	197
Jacuzzi	199
Lovesac	201

M&M's	203
PEZ	205
Ralph Lauren	207
Tastefully Simple	209
Topsy Tail	211
Will it Blend.	213
Петербургский альянс	215
Сила ума	217
Источники данных о компаниях	218
Об авторах	223

Предисловие



Начинать собственный бизнес — дело непростое. Очень немногие решаются на это. Большинство предпочитают оставаться наемными работниками. Причин этому множество. Кто-то считает, что у него нет уникальной/

перспективной идеи, нет единомышленников/команды, кто-то говорит, что просто не знает, с чего начать, или что у него нет стартового капитала. Это отговорки. На самом деле причина одна — страх. Страх перед неизвестностью. Перед свободой, которая предполагает гораздо большую ответственность. За каждый шаг.

Но, несмотря на это, в мире находятся люди, у которых хватает на это смелости. Смелости сделать первый, самый трудный шаг к собственному делу. То есть к свободе.

Эта книга помогает понять, как преодолевали свои страхи и сомнения те, кто все-таки состоялся в бизнесе.

Давайте спокойно рассмотрим все доводы «против». Например, отсутствие бизнес-идеи. Мне кажется, эта причина всегда надуманна. Перспективных идей великое множество. Половина из них лежит на поверхности — надо только присмотреться

повнимательнее к потребностям людей. Некоторые предприниматели не ждали какой-то особой идеи, а брались за то, что было. И из простейших идей вырастали миллиардные бизнесы.

Другое обстоятельство: нет денег, чтобы начать свое дело. Не буду спорить, стартовый капитал всегда нужен. Но есть множество примеров, когда будущие миллионеры начинали с нескольких сотен долларов. Выпускали первый образец товара, находили первого клиента и только потом уже начинали искать источники финансирования. И тоже находили.

Часто приходится слышать, что в российских реалиях как-то особенно уж тяжело создавать свой бизнес. Тоже не спорю: да, непросто. Но, несмотря на это, в стране все же достаточно успешных предпринимателей. Которые и в этих реалиях умудряются успешно вести свое дело. Вы прочтете здесь и отечественные success story.

Мне как-то сказали, что для книги об историях неуспеха материала гораздо больше. Что процент тех, у кого получилось создать доходный бизнес, крайне мал. Да, ну и что? Во все времена прогресс двигали единицы — те, кто не боялся рисковать. Кто понимал, что даже провал в бизнесе дает бесценный опыт. Который потом поможет добиться успеха. Многие из предпринимателей, о которых вы здесь прочтете, на старте допускали ошибки, теряли деньги, иногда даже закрывали компании. Но в конце концов все-таки добивались своего.

Вы найдете в этой книге 99 очень разных историй успеха. Это истории крупнейших, легендарных корпораций и рассказы о небольших, малоизвестных компаниях, которые тем не менее делают серьезные деньги. Это истории из лучшей мировой и российской практики. Несмотря на огромные различия, у всех историй есть нечто общее: основатели этих бизнесов в свое время не искали причины не начинать. Они нашли в себе смелость попробовать.

Найдите эту смелость и вы. Дерзайте. Кстати, в 2011-м стартует мой проект «Сделано в России». Мы будем находить и продвигать яркие, успешные, но малоизвестные пока российские бизнес-проекты. Буду рад, если ваш бизнес окажется в их числе. Удачи!

Михаил Прохоров

Об этой книге

С большим интересом прочел «93 и 6 историй успеха в бизнесе». Думаю, такая книга, которая обобщает истории успеха известных людей, будет востребована нашим обществом, уставшим от каждодневного негатива. Ее положительный заряд весьма и весьма высок. И, что немаловажно, она показывает людям, как строится настоящий бизнес, что он основан на личном таланте и трудолюбии людей, а не на властных связях или криминале. Показывает, что успеха может достичь действительно любой человек, что «американская мечта» не миф и что «российская мечта» тоже вполне реальна.

Некоторые из этих историй успеха были мне неизвестны, некоторые, наоборот, — очень хорошо знакомы. Это истории успеха членов «Деловой России». Но, так или иначе, во всех них есть несколько общих факторов. В их основе лежит фанатичная преданность своему делу, искренний к нему интерес, доскональное знание своей отрасли, креативность при создании бизнеса, точный маркетинговый расчет выбора целевой аудитории и методов продвижения новых товаров и услуг.

Думаю, что если эту книгу прочтут увлеченные чем-либо люди, она может подвигнуть их рискнуть погрузиться в мир бизнеса, и, возможно, кто знает, благодаря ей в России появятся новые прорывные бизнесы. Общество в России сейчас апатично-депрессивно, и если эта книга сможет растормошить его, хотя бы чуть-чуть, это также будет большим успехом.

*Борис ТИТОВ,
председатель Общероссийской общественной
организации «Деловая Россия»*

Книга Михаила Хомича и Юрия Митина является отличным чтением, «провоцирующим мысли» для тех, кто уже занимается собственным бизнесом или же только подумывает об этом. Последняя категория людей и является самым важным адресатом этой книги, поскольку, как справедливо пишут сами авторы, ответ на вопрос, что лучше, работать на корпорацию или заниматься собственным бизнесом, совершенно однозначен и несомненен: конечно только собственный бизнес. И в этом смысле книга «93 и 6 историй успеха в бизнесе» показывает, что страхи уйти из комфортного мира корпораций в мир предпринимательства надуманны и беспочвенны. Предприниматели — это не какие-то особенные сверхчеловеки, они такие же обычные люди, в какой-то момент поглядевшие внимательно вокруг и сделавшие шаг, после которого дорогу назад уже невозможно представить.

*Юрий ВИРОВЕЦ,
сооснователь HeadHunter, частный инвестор*

Появление книги, которую вы сейчас держите в руках, на мой взгляд, абсолютно закономерно. В России можно создавать и развивать успешный бизнес, завоевывать зарубежные рынки, разрабатывать и внедрять инновационные технологии и продукты, становиться лидерами, это показали прошедшие 20 лет. Российская индустрия информационных технологий — пример целой отрасли, созданной в нашей стране предпринимателями-энтузиастами. Большинство российских ИТ-компаний, известных сегодня во всем мире, были образованы вчерашними студентами, молодыми учеными и инженерами, которыми двигало желание создавать новые технологии, разрабатывать уникальные продукты.

Сегодняшним молодым предпринимателям, наверное, легче начать бизнес, чем это было в начале 90-х. Но все же главное для успеха — это большое желание создать что-то новое и стремление реализовать свои идеи в бизнес-проектах. Поэтому я считаю, что в книге не зря приводится описание 99 историй успеха в бизнесе. Наверняка авторы надеются, что многим эта книга поможет поверить в свои силы, попробовать начать свой собственный путь в бизнесе, попытаться добавить «недостающую» 100-ю историю успеха уже от своего имени. И как знать, может быть, уже в следующем издании книги появятся истории успеха ее первых читателей.

*Тагир ЯППАРОВ,
председатель совета директоров группы компаний «АйТи»*

От авторов

Каждый раз, когда на своих тренингах и лекциях мы спрашиваем слушателей о том, где им хочется работать, на первые места с удручающим постоянством выходят в лучшем случае успешные западные гиганты-корпорации, а в худшем — отечественные монстры типа Газпрома.

Мы оба работали (а Михаил все еще с удовольствием продолжает работать) в этих самых международных корпорациях. И вот как раз там на вопрос о своем бизнесе менеджеры этих компаний отвечают совсем по-другому. Оказывается, многие из них спят и видят, как бы перестать работать на кого-то и открыть свое дело. Только вот дальше слов обычно дело не идет.

Получается, хорошо там, где нас нет. С одной стороны, разве так уж приятно постоянно торчать в офисе и работать на незнакомого дядю? Однако при этом отовсюду то и дело сыплются истории о том, как сложно сейчас в России жить бизнесменам.

Так какой же путь лучше? Свой бизнес или работа на корпорацию? Белый и пушистый ответ звучит следующим образом: «Все зависит от ваших целей, задач и желаний».

А наш неполиткорректный ответ, без обиняков, вот какой: лучше (хотя и гораздо рискованней) путь своего бизнеса. И вот почему.

Человека в бизнесе могут мотивировать разные вещи. Кто мечтает о славе, кто о деньгах, кто о власти, свободе. Так вот — работа в корпорациях едва ли даст хоть что-то из этого.

Слава? Вряд ли. Вот вы можете с ходу назвать имя главы Coca-Cola? Только, пожалуй, если вы там работаете. А, например, имя Олега Тинькова известно очень многим, несмотря на значительно меньший (пока) размах его компаний.

Деньги? Конечно же, топ-менеджмент зачастую получает огромные зарплаты. Но, для того чтобы стать топ-менеджером, надо долгие годы посвятить карабканью по корпоративной лестнице. В своем же бизнесе больших прибылей можно достичь значительно быстрее.

Власть? Да, у менеджера известной компании есть власть... внутри своего отдела. А предприниматель руководит целой организацией, пусть даже и небольшой.

Свобода? Работа с 9 до 18. Отпуск 28 дней. В корпорациях все предельно ограничено и все уже расписано за вас. В своем бизнесе вы получаете свободу принятия решений вместе с дополнительной ответственностью.

Конечно, можно сказать, что мы не беспристрастны. Ничего подобного. В корпорациях можно многому научиться, а свой бизнес очень часто быстро идет ко дну. Тот факт, что только 5% начинающих бизнесменов добиваются успеха, вполне справедлив. Многие пытаются узнать секретную формулу успеха. Можем сказать, что человечество пока не приблизилось к ее открытию для всех и каждого. Однако мы точно знаем формулу неуспеха: «Сидеть на месте и ничего не делать».

Мы сделали для вас подборку историй тех самых 5%. Мы старались приводить примеры, в которых успех был достигнут не благодаря невероятному везению, как происходило в России в 90-е годы прошлого века. Наоборот, нашей задачей было показать, как конкретные идеи и решения обеспечивали успех предпринимателям.

Это только на очень поверхностный взгляд все успешные компании успешны одинаково. Раз дело приносит деньги, значит, все в порядке: и идея оказывается оригинальной, и бизнес-модель рабочей, и стратегия верной. Ну, а коль продажи растут, то и с маркетингом все хорошо.

В каждой истории мы постарались определить решающий, на наш взгляд, фактор успеха. Где-то все было очевидно, а где-то мы до конца сомневались с выбором раздела. В любом случае, как и у неудачи, у успеха редко бывает одна причина.

Это истории успеха на любой вкус. Как бизнес-кейсы они действительно очень разные — от взлета (иногда недолгого) странных идей предпринимателей-одиночек до методичных побед огромных корпораций.

Надеемся, что эти истории зарядят вас оптимизмом и энергией для построения успешного бизнеса!

*Михаил Хомич (www.facebook.com/khomich)
Юрий Митин (www.facebook.com/yury.mitin)*



Идея

Как известно, миллионы приносит не бизнес-идея, а ее качественная реализация. Однако в этом разделе мы собрали истории, в которых успех был достигнут действительно во многом благодаря именно идеям. Эти затеи иногда были совсем необычными, однако предприниматели верили в успех и открывали свое дело, несмотря на сомнения и отговорки окружающих.

Миллионы на бабочках



Миллионы на бабочках, или История успеха *Amazing Butterflies*

Как же много людей, работающих в офисах, боятся «все бросить» и начать свое дело! Но если спросить: а что будет, если действительно не получится, — то большинство отвечают: да ничего особенного. В итоге, как всегда, все делают те, кто не испугался сменить образ жизни — как, например, Жозе Мюниц.

В 1999 году бизнес-консультант Жозе решил, что хватит уже торчать в офисе. Он поспорил с другом на 100 долларов, что сможет выстроить свой доходный бизнес, торгуя бабочками. Затея казалась совершенно безумной, но Жозе решил рискнуть, и вскоре была зарегистрирована компания Amazing Butterflies.

Суть бизнеса была проста. Оказалось, что на бабочек есть вполне стабильный спрос. Свадьбы, похороны, городские праздники... Наконец, просто любители. Множество людей не отказались бы купить бабочек — было бы где.

Жозе разбил небольшой садик в городке Тамарак, штат Флорида, неподалеку от склада, которому тоже нашлось применение. К делу подошли основательно, провели масштабное исследование рынка перед стартом бизнеса. Выяснили, кто поставляет бабочек (нашли несколько ферм в США, Канаде, Мексике и на Филиппинах).

Бизнес рос — со временем пришлось переехать уже в настоящий офис площадью в 3000 м² и нанять восемь постоянных сотрудников. При помощи специальных контейнеров удалось успешно решить проблему с логистикой — ведь для транспортировки бабочек пришлось создать особые условия.

Основным инструментом маркетинга является «сарафанное радио» — клиенты рекомендуют Amazing Butterflies своим друзьям. Кроме того, компания периодически проводит выставки по всей стране и таким образом привлекает новых клиентов.

В 2004 году Жозе обнаружил равного по силе конкурента — ферму Magical Beginnings — и вступил с ним в альянс, значительно увеличив свою клиентскую базу.

Цены на «товар» не самые низкие, что обусловлено сложностью выведения и ухода за бабочками. Так, дюжину монархов можно приобрести почти за сотню долларов. Иногда бывают действительно крупные заказы — например, компания Nickelodeon однажды приобрела для съемок несколько сотен бабочек.

Жозе выиграл тот давний спор и заслужил свои 100 долларов. Amazing Butterflies — это успешный бизнес, который принес основателям более 1 млн долларов.

Сфера деятельности
продажа бабочек

Основатель
Жозе Мюниц
(Jose Muniz)

Дата основания
1999 год

Оборот
более 1 млн долларов

Сайт
www.amazingbutterflies.com



Что помогло бабочкам принести миллионы на крыльях?

1. Бизнес-идея была удачной: консультант безошибочно угадал, что бабочки будут пользоваться спросом.
2. Главное — смелость и решимость резко изменить свою жизнь. Пospорив на 100 долларов, Жозе бросил работу и окунулся с головой в свое дело, которое сделало его миллионером.

НЕ БОЙТЕСЬ ПРОБОВАТЬ — ВЕДЬ СВОЕ ДЕЛО МОЖНО ПОСТРОИТЬ ДАЖЕ НА ТАКИХ ДАЛЕКИХ ОТ БИЗНЕСА ВЕЩАХ, КАК БАБОЧКИ.