

УДК 82-311.4:658.51  
ББК 84(2=411.2)6-442.3:65.290  
И67

**Иноземцева, Екатерина Сергеевна**

И67      Стартап без купюр, или 50 и 1 урок, как сделать бизнес в Москве для клиентов со всего мира / Екатерина Иноземцева. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014. — 368 с.

ISBN 978-5-00057-145-3

Эта книга о героях нашего стартаперского времени: тех, кто начал свой бизнес в 2010-х, об их победах и поражениях, о непростом, но захватывающем пути к успеху. Ее цель — научить и подсказать, вдохновить и мотивировать.

Она адресована тем, кто уже примерил на себя роль предпринимателя, а также тем, кто еще только мечтает создать свой бизнес. В ней кратко и емко отражена вся карта реальности современной российской предпринимательской среды: куда обращаться за финансированием, в каких стартап-конкурсах участвовать, на какой площадке искать инвестора и у кого учиться.

Книга представляет собой пошаговый мотиватор, состоящий из 50 и одного урока, призванных помочь начинающим предпринимателям. Текст дополнен ссылками на страницу издания на сайте [www.mann-ivanov-ferber.ru](http://www.mann-ivanov-ferber.ru), где размещены практикумы и бонусы для читателя (полезные шаблоны документов и практические рекомендации).

Если вы не представляете, с чего начать, хотите узнать, как мыслят и чем живут стартаперы, но не знаете, у кого спросить, — спросите у самих стартаперов в этой книге!

УДК 82-311.4:658.51  
ББК 84(2=411.2)6-442.3:65.290

Все права защищены.  
Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая фирма «Вегас-Лекс»

**VEGAS LEX**

ISBN 978-5-00057-145-3

© Иноземцева Е. С., 2014  
© Оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2014

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>История этой книги</b> . . . . .	9
<b>Урок № 1.</b> Правильно расставляй приоритеты, чтобы не пропустить встречу на миллион . . . . .	11
<b>Урок № 2.</b> Чтобы двигаться вперед, нужно уметь сжигать мосты прошлого. . . . .	14
<b>Урок № 3.</b> Сила настоящего: неважно, кем ты был, важно, кто ты есть сейчас. . . . .	19
<b>Урок № 4.</b> Настоящий оппортунист сделает высокий ROI даже на яйцах Бланманже . . . . .	23
<b>Урок № 5.</b> В минуту выбора будь самим собой . . . . .	28
<b>Урок № 6.</b> Развивай интуицию полезными инструментами . . . . .	35
<b>Урок № 7.</b> Москва — тоже инструмент (по завоеванию мира). . . . .	43
<b>Урок № 8.</b> Мы создаем свое окружение, окружение создает нас . . . . .	50
<b>Урок № 9.</b> Бежать сейчас, чтобы не стоять на месте потом . . . . .	58
<b>Урок № 10.</b> Ставя промежуточные цели, думай о том, какой будет твоя эпитафия . . . . .	62
<b>Урок № 11.</b> Стройте отношения на фундаменте взаимного доверия. . . . .	68
<b>Урок № 12.</b> Ментор — двигатель прогресса . . . . .	74
<b>Урок № 13.</b> Лидерство начинается с коммуникации. . . . .	80
<b>Урок № 14.</b> Просто бери и делай! . . . . .	87
<b>Урок № 15.</b> Идея — ничто, реализация — всё. . . . .	95
<b>Урок № 16.</b> Первый источник инвестиций — 3F (friends, family, fools). . . . .	102
<b>Урок № 17.</b> Фокус, фокус, фокус. . . . .	109
<b>Урок № 18.</b> «Если не можешь лететь — беги, не можешь бежать — иди, не можешь идти — ползи. Что бы ты ни делал, ты должен двигаться вперед!»! . . . . .	117
<b>Урок № 19.</b> У каждого своя истина. Ищи свою . . . . .	127
<b>Урок № 20.</b> Успех измеряется не только деньгами . . . . .	139
<b>Урок № 21.</b> Сила подхода win-win: ищи взаимовыгодные решения . . . . .	148
<b>Урок № 22.</b> Тяга к победе — ее первое и необходимое условие . . . . .	158

<b>Урок № 23.</b> Делите доли на берегу . . . . .	163
<b>Урок № 24.</b> Предпринимателя и инвестора рассудит convertible note (договор конвертируемого займа) . . . . .	166
<b>Урок № 25.</b> Обязанности и обязательства: разделяй и властвуй . . . . .	179
<b>Урок № 26.</b> Стартап по lean-методу: семь раз отрежь, чтобы в итоге один раз правильно отмерить . . . . .	185
<b>Урок № 27.</b> Вовремя надевай и снимай розовые очки . . . . .	193
<b>Урок № 28.</b> Москва — страна возможностей (для стартаперов и не только) . . . . .	198
<b>Урок № 29.</b> Требуйте обратную связь от окружающих: это самый эффективный путь к развитию . . . . .	206
<b>Урок № 30.</b> Бери в команду людей сильнее себя . . . . .	223
<b>Урок № 31.</b> Будь готов к неожиданным поворотам: дорога в библиотеку может закончиться сексом на Манхэттене . . . . .	228
<b>Урок № 32.</b> Смотришь вперед — кажется стратегией, оглядываешься назад — случайность . . . . .	233
<b>Урок № 33.</b> Делегируй, чтобы разгрузиться от непрофильных задач . . . . .	239
<b>Урок № 34.</b> Не клади яйца в одну корзину — тестируй разные рынки . . . . .	244
<b>Урок № 35.</b> Твой социальный капитал измеряется количеством денег, которые тебе могут дать под честное слово . . . . .	250
<b>Урок № 36.</b> Мало не проспать встречу на миллион. Нужно правильно распорядиться ее результатами . . . . .	255
<b>Урок № 37.</b> Инвестируй скорее в сильную команду со слабым проектом, чем в сильный проект со слабой командой . . . . .	259
<b>Урок № 38.</b> Везение — результат кропотливого труда . . . . .	264
<b>Урок № 39.</b> Лучшее лекарство от сомнений — меньше сомневаться . . . . .	270
<b>Урок № 40.</b> Свобода — выбор сильных людей . . . . .	277
<b>Урок № 41.</b> Цени провалы так же сильно, как успехи: это опыт, а не ошибки . . . . .	282
<b>Урок № 42.</b> Управляй ожиданиями стейкхолдеров, чтобы они не управляли тобой . . . . .	288
<b>Урок № 43.</b> Желать и не действовать — значит не желать. Знать и не делать — значит не знать . . . . .	294
<b>Урок № 44.</b> Цель — это мечта, имеющая план . . . . .	301
<b>Урок № 45.</b> Знай и люби своего клиента . . . . .	309
<b>Урок № 46.</b> Строя партнерские отношения, не забывай о человеческих . . . . .	317
<b>Урок № 47.</b> Регулярно измеряй температуру климата в команде . . . . .	323
<b>Урок № 48.</b> Борьбись и ищи, найди и не сдавайся . . . . .	329
<b>Урок № 49.</b> Бизнес для жизни, а не жизнь для бизнеса . . . . .	337
<b>Урок № 50.</b> Умей отделять факты от интерпретации . . . . .	343
<b>Самый главный урок</b> (вместо эпилога). Мечтать — полезно! . . . . .	349