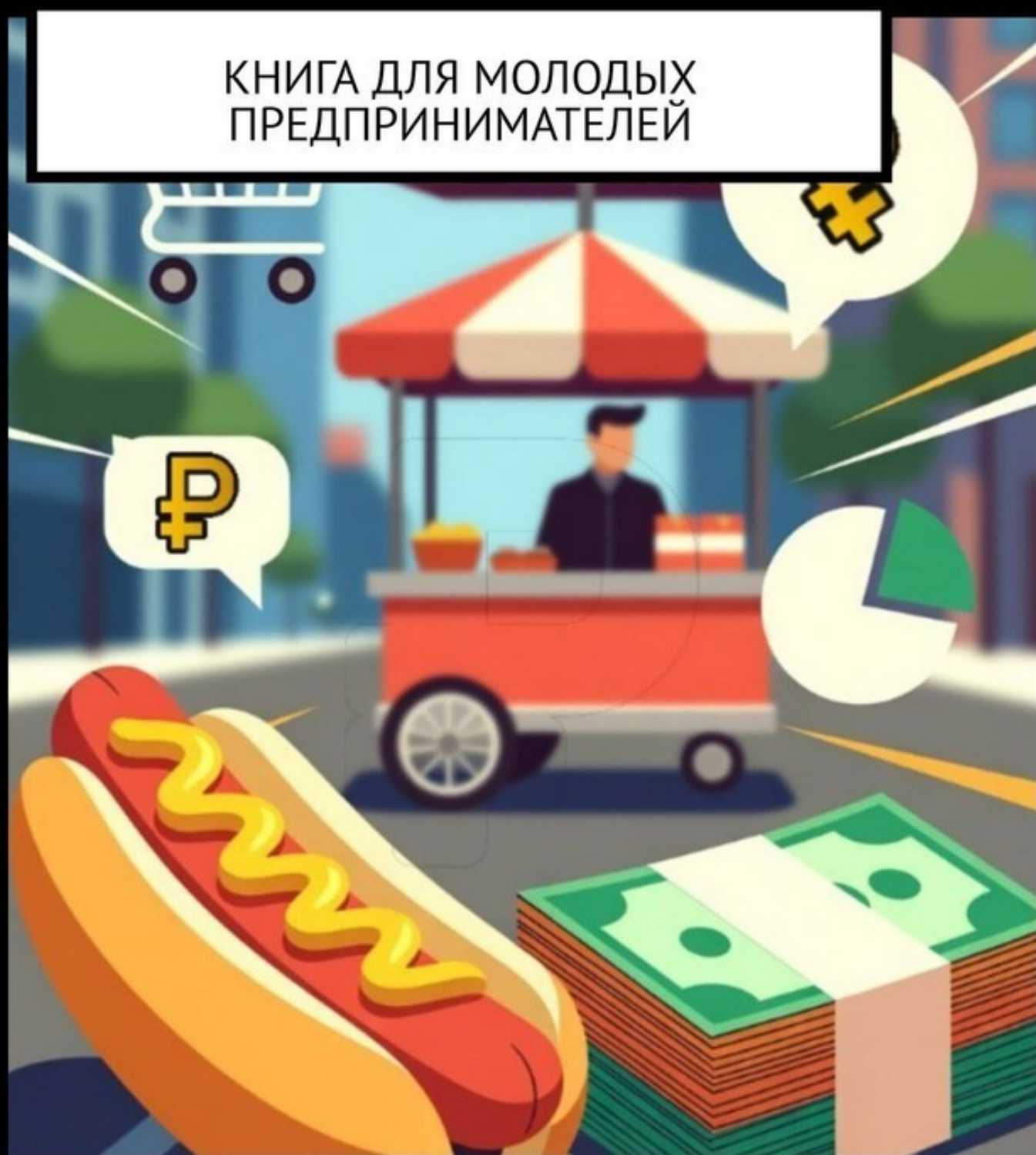


ГАЗИЗ ЮСУПОВ

Экономика хот-дога

КНИГА ДЛЯ МОЛОДЫХ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ



Газиз Юсупов

**Экономика хот-дога. Книга для
молодых предпринимателей**

Юсупов Г.

Экономика хот-дога. Книга для молодых предпринимателей /
Г. Юсупов —

Это книга для школьников. Здесь я раскрываю основные экономические термины, касающиеся производства и продвижения на примере простого товара — хот-дога, на относительно понятном рынке — школьной ярмарке. В дни школьных ярмарок дети задавали вопросы «Что да как?». Работал я тогда в Институте стратегических исследований и поэтому с реальными экономистами и маркетологами подготовил ответы для своей «целевой аудитории» — детей. Черновики ответов и легли в основу книги.

Содержание

Твой первый миллион начинается здесь	6
Что внутри этой книги?	7
А теперь – наша модель или Легенда	8
Твой бизнес-план: Не делай ни шагу в бизнесе без плана	9
Зачем это нужно?	10
Гипотеза: твой главный вопрос	11
Бизнес-план на салфетке	12
Практикум: Твой ход!	13
Твой капитал: Куда уходят деньги?	14
Стартовый капитал: Твои первые инвестиции	15
Себестоимость: А что мы собственно зарабатываем?	16
Кейс: Наши вложения в хот-доги	17
Простая система учета	18
Практикум: Время считать!	19
Конец ознакомительного фрагмента.	20

Экономика хот-дога

Книга для молодых предпринимателей

Газиз Юсупов

© Газиз Юсупов, 2026

ISBN 978-5-0069-7989-5

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Твой первый миллион начинается здесь



Слово «экономика» как и все «ученые слова» навеивает скуку. А вот «карманные деньги» звучат очень приятно. Учебники всегда кажутся набором сухих определений. Интересно же бывает другое – прочитать про историю «успешного успеха», когда парень в 16 лет начал свой бизнес и развил его до корпорации.

Думаю, что тебе будет интересно узнать, что каждый может начать буквально со школьной ярмарки. Это ведь фактически тренировочная площадка. Школьная ярмарка, хот-дог и газировка – вот с чего может начаться постижение азов бизнеса.

Эту книгу можно прочитать и как теорию, и как практическое руководство. Самое главное – получить опыт, который окажется ценнее любой оценки в дневнике.

Что внутри этой книги?

Мы не будем просто читать. Мы будем делать. От первой идеи до финального отчета. Забудь про скучные лекции. Здесь – только практика.

Вот чему ты научишься всего за несколько глав:

– Составишь бизнес-план, который уместится на салфетке, но будет круче иного толстого отчета.

– Поймешь, куда уходят деньги, и научишься считать так, чтобы две сосиски не пропали зря.

– Узнаешь, как выбрать место – твой «капитанский мостик», с которого ты можешь увидеть весь рынок.

– Научишься смотреть в лицо конкуренции и превращать угрозы в свои возможности.

– Придумаешь такие акции и «плюшки», от которых клиенты не смогут отказаться.

– Найдешь свою цену – ту самую «золотую середину», которая устроит и тебя, и покупателей.

– Расскажешь о своем продукте так, что о твоём хот-доге заговорят вся школа.

– Справишься с непредвиденными обстоятельствами – будь то проливной дождь или внезапный демпинг соперника.

– Поймешь, что репутация дороже денег, и узнаешь, как один подгоревший хот-дог может стать твоим лучшим уроком.

– Подведешь итоги и поймешь, что настоящая прибыль – это не только рубли, но и бесценный опыт.

А теперь – наша модель или Легенда

На протяжении всей этой книги мы с тобой будем строить один общий бизнес. Наш продукт – хот-доги на школьной ярмарке. Но не простые. У нас есть секретное оружие и четкая стратегия.

Наше преимущество: мы используем только качественные, дорогие халяльные сосиски. Мы делаем ставку на честность и вкус, а не на низкую цену любой ценой.

Наш вызов: у нас есть конкуренты. И они не дремлют. Прямо напротив будет стоять условный «Ибрагим» со своим лотком. Он будет использовать самые дешевые сосиски и попытается задавить нас демпингом. Ему плевать на качество, ему важны быстрые продажи.

Наша задача – доказать, что стратегия качества и ума побеждает стратегию дешевизны. Сможем? Еще как!



Готов рискнуть? Готов не просто прочитать, а прожить эту историю? Тогда переворачивай страницу. Твой первый бизнес-урок уже начинается.

Твой бизнес-план: Не делай ни шагу в бизнесе без плана

Представь, что ты пришел на школьный стадион, где проходит забег на 100 метров. Ты видишь спортсмена, который вместо того, чтобы занять свою дорожку и сосредоточиться, бесцельно кружит по полю, разминает шею и смотрит по сторонам. Стартовый выстрел прозвучал, а он не готов. Шансы на победу у такого бегуна – ноль.



Так вот, бизнес без плана – это тот самый неподготовленный бегун. План – это не бюрократическая бумажка для отчета. Это твоя стартовая стойка. Это твой фокус и твоя траектория движения к цели.

Зачем это нужно?

- Чтобы видеть цель. Без плана ты просто «продаешь хот-доги». С планом ты реализуешь конкретную идею для конкретной аудитории.
- Чтобы не терять ресурсы. План помогает понять, сколько всего нужно купить, чтобы не остаться с горой лишних булок и без денег.
- Чтобы принимать верные решения. Когда на тебя свалится проблема (а она свалится), план будет тем якорем, который не даст тебе паниковать и действовать наугад.

Гипотеза: твой главный вопрос

В основе любого плана лежит гипотеза – обоснованное предположение, которое ты проверишь на практике. Это не гадание на кофейной гуще, а анализ ситуации.

Наш кейс: Наша гипотеза для хот-дога: «Ученики и учителя готовы платить на 20% больше за хот-дог с качественной халяльной сосиской и крутым бонусом (например, коллекционной карточкой)».

Проверив эту гипотезу, мы поймем, была ли наша идея верной. Если да – мы герои. Если нет – мы получили бесценный опыт и знаем, что менять в следующий раз.

Бизнес-план на салфетке

Забудь про многотомные труды. Самые гениальные идеи рождаются просто. Мы будем писать план «на салфетке». И это принципиально.

План «на салфетке» – это не признак неуважения к делу. Это осознанный выбор. Мир меняется слишком быстро, особенно на школьной ярмарке. Твой план должен быть гибким, как ствол бамбука на ветру: он гнется, но не ломается. Если ты напишешь его «капитально», ты будешь бояться отступить от написанного, даже когда обстоятельства потребуют перемен. Салфетка же психологически дает тебе право на ошибку и на импровизацию. Ты намечаешь грубые мазки, общие черты, а детали прорисовуешь уже в процессе.

Вот твой шаблон для «салфетки»:

– Моя Идея (Что мы продаем?):

– *Пример: Не просто хот-дог, а «Гастрономическое путешествие» с качественной сосиской и историей.*

– Моя Цель (Чего я хочу добиться?): Используй принцип **SMART**:

Specific (Конкретная): *Заработать 3000 руб. чистой прибыли.*

Measurable (Измеримая): **Продать 60 хот-догов за 2 дня.**

Achievable (Достижимая): **Да, это 30 хот-догов в день.**

Relevant (Актуальная): *Мне нужны эти деньги на новый графический планшет.*

Time-bound (Ограниченная по времени): *За время ярмарки в эту субботу и воскресенье.*

– Моя Гипотеза (В чем мое главное предположение?) *Пример: Люди готовы платить больше за качество и крутой бонус.*

– Мои Главные Шаги (Что сделать для старта?) *1. Узнать условия участия. 2. Посчитать бюджет. 3. Закупить продукты. 4. Придумать бонус. 5. Разработать рекламу.*

Вот и всё! Этот простой план уже ставит тебя на 90% выше любых конкурентов, которые действуют по наитию.



Практикум: Твой ход!

Возьми настоящую салфетку или листок. Ответь на эти вопросы прямо сейчас. Не откладывай!

– Моя Бизнес-Идея для ярмарки: Что ты будешь продавать или предлагать? (Например: лимонад ручной работы, браслеты дружбы, караоке-уголок, фото-зона).

– Моя Ключевая Гипотеза: Какое главное предположение лежит в основе твоего успеха? (Например: «Одноклассники готовы платить за лимонад, потому что устанут от сладкой газировки» или «Девочки купят браслеты, если я предложу им выгравировать имена»).

Запиши это. Это твой первый и самый важный шаг в бизнесе. Поздравляю, твой план «на салфетке» начал работу!

Твой капитал: Куда уходят деньги?

Ты написал план на салфетке. Энтузиазм зашкаливает, и ты уже готов бежать в магазин, чтобы скупить все сосиски в округе. Стоп! Сделай глубокий вдох.



Любой бизнес – это корабль. А капитал – это топливо для этого корабля. Если ты неправильно рассчитаешь, сколько топлива нужно, ты либо впустую потратишь деньги (купив лишнее), либо не доплывешь до цели (закончившись на полпути). Давай научимся считать так, чтобы твой корабль не сел на мель в самый разгар ярмарки.

Стартовый капитал: Твои первые инвестиции

Стартовый капитал – это сумма, которую ты вкладываешь в бизнес на самом старте. Это твои личные инвестиции. Не банк, не родители (если они не дали тебе денег в долг), а твои кровные. Именно их ты рискуешь потерять в первую очередь, если что-то пойдет не так.

Как его рассчитать? Очень просто: сложи все предстоящие расходы.

Но помни главное правило: не нужно считать до копейки. Рынок – живой организм. Цены могут меняться, какие-то продукты могут закончиться, и тебе придется брать аналоги. Поэтому прикидывай примерно и всегда закладывай «запас прочности» в 10—15% на непредвиденные расходы.

Себестоимость: А что мы собственно зарабатываем?

Вот ты продал хот-дог за 150 рублей. Это твоя прибыль? Нет! Это твоя выручка. А вот себестоимость – это сколько денег ты вложил в создание этого одного хот-дога.

Себестоимость = (Стоимость всех продуктов + прочие расходы) / количество порций.

Зачем это знать? Потому что именно разница между ценой продажи и себестоимостью – это твоя потенциальная прибыль. Если не знать себестоимость, можно продавать себе в убыток и радоваться куче наличных, не понимая, что потратил ты больше.

Учет: Почему две сосиски – это ЧП

Теперь о самом главном – об учете. Представь: ты купил пачку из 10 сосисок, но к концу дня обнаружил, что две куда-то пропали. Может, ты их уронил, может, брат съел. «Ерунда!» – думаешь ты.

А вот и нет! Это – угроза твоей прибыли. Каждая пропавшая сосиска – это деньги, выброшенные на ветер. Это повышает среднюю себестоимость твоих хот-догов и снижает итоговую прибыль. Учет – это как система видеонаблюдения за твоими финансами. Он отвечает на три простых вопроса: Сколько было? Сколько должно быть? Почему не сошлось?

Кейс: Наши вложения в хот-доги

Давай разберем нашу закупку. Мы решили использовать дорогие халяльные сосиски. Это наша сознательная стратегия! Мы не можем конкурировать с Васей по цене, поэтому мы конкурируем по качеству. Да, наша себестоимость будет выше, но это оправдывает нашу высокую цену и привлечет тех, кто ценит качество.

Примерный расчет стартового капитала (на 50 порций):

- Халяльные сосиски (уп. 10 шт.): 400 руб. * 5 упаковок = ~2000 руб.
- Булки (уп. 8 шт.): 200 руб. * 7 упаковок = ~1400 руб.
- Соусы, овощи (огурцы, помидоры, лук): ~600 руб.
- Одноразовая посуда, салфетки: ~500 руб.
- Прочее (карточки для комбо, пакеты): ~300 руб.

Итого стартовый капитал: ~ 4800 рублей.

Запас прочности (15%): ~ 720 рублей.

Бюджет, который нужно иметь: ~ 5500 рублей.

Теперь посчитаем примерную себестоимость одного хот-дога (без комбо):

- Общие расходы на продукты: $2000 + 1400 + 600 = 4000$ руб.
- Количество порций: 50.
- Себестоимость = $4000 / 50 = 80$ рублей.

Это значит, что каждый хот-дог должен стоить больше 80 рублей, чтобы мы вообще начинали что-то зарабатывать. Учитывая наши стратегические цели и качество, мы можем оценить его, скажем, в 150 рублей.

Простая система учета

Заведи простую таблицу в телефоне или блокноте:

Что купил	Расход (руб.)	Приход (руб.)	Остаток средств (руб.)	Примечание
Стартовый капитал	-	5500	5500	
Магазин "ВкусВилл"	4800	-	700	Купили сосиски, булочки
...	

Каждый вечер записывай, сколько ты потратил и сколько выручил. Это займет 2 минуты, но спасет тебя от финансового хаоса.



Практикум: Время считать!

Возьми свой бизнес-план с «салфетки». Твоя задача – прикинуть цифры для своего продукта.

- Рассчитай примерный Стартовый капитал.
- Выпиши все, что тебе нужно купить.
- Поставь примерные цены (округли в большую сторону).
- Не забудь про «запас прочности» в 10—15%.
- Мой стартовый капитал: ~ _____ рублей.
- Рассчитай примерную Себестоимость своего продукта.
- Сложи стоимость всех компонентов для одной единицы товара (например, для одного стакана лимонада: лимон, сахар, стакан, соломинка).

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.