

Иванов И.С.
**СОВРЕМЕННЫЙ
БУРАТИНО**

Золотой ключик к пункту выдачи заказов



Илья Иванов
Современный Буратино.
Золотой ключик к
пункту выдачи заказов

*<https://litres.ru/74034938>
SelfPub; 2026*

Аннотация

Книга погружает читателя в реалии предпринимательства на примере покупки и управления пунктами выдачи заказов.

На живых примерах и личных историях он демонстрирует, с какими рисками и подводными камнями может столкнуться новичок.

Автор даёт пошаговый план проверки пункта выдачи перед покупкой.

Книга будет полезна:
начинающим предпринимателям, рассматривающим покупку готового бизнеса

всем, кто хочет понять, как отделить маркетинговые обещания от реальной картины на рынке бизнеса.

Содержание

Глава	4
Конец ознакомительного фрагмента.	10

Илья Иванов

Современный Буратино.

Золотой ключик к пункту выдачи заказов

Глава

Глава 1. Золотой ключик, которого не существует

Помните, как всё начиналось в той старой доброй сказке?

Жил-был деревянный мальчишка с длинным носом — озорной, наивный, но с горячим сердцем. Папа Карло вырезал его из полена, и даже не подозревал, что однажды этот сорванец найдёт сокровище. Маленький золотой ключик. Блестящий, тёплый на ощупь, он идеально подходил к потайной дверце, скрытой за старым холстом в каморке. Буратино повернул ключ — раздался щелчок, и дверь распахнулась. За ней оказался подземный ход, ведущий напрямик в волшебный кукольный театр «Молния». Театр, где куклы выступали сами по себе. Без злого директора Карабаса-Барабаса. Без его семихвостой плётки. Без дурацких правил, без унижений, без рабства.

Сказка. Красивая, добрая, наивная. Детская.

А теперь представьте другую историю. Взрослую. Без happy end'a.

Неопытный предприниматель — назовём его Сергей — сидит поздним вечером на кухне. Жена уже спит. На столе остывший чай. Он открывает ноутбук, заходит на «Авито» и видит объявление, от которого у него перехватывает дыхание: «Продам готовый бизнес. Пункт выдачи заказов. Окупаемость 12 месяцев. Прибыль стабильная. Все документы в порядке. Срочно. Торг».

Сергей трёт ладони. Сердце бьётся быстрее. Ему кажется, что он держит в руках тот самый золотой ключик. Ещё немного — и он повернёт его. Откроет свою дверь. Найдёт свой волшебный театр, где нет начальника, нет скучной зарплаты, нет бесконечных отчётов, нет унижительных плановых совещаний по пятницам.

Готовый бизнес. Золотой ключик для взрослых.

Но вот что я вам скажу, друзья мои. Между сказкой и реальностью — пропасть. И она шире, чем кажется.

В сказке Буратино и его друзья-куклы захотели выступать самостоятельно — и они просто взяли и начали. У них не было налоговой. Не было арендодателя с вечно поднятой арендой. Не было штрафов за опоздания. Не было сотрудников, которые могут не выйти на смену, потому что «просто настроения нет» или «я вчера перегулял с друзьями». У них был только золотой ключик, горячее желание и никаких препятствий.

В реальной жизни всё устроено иначе. Намного сложнее.

Очень трудно найти настоящих попутчиков. Таких, которые действительно будут с вами в одной лодке, когда начнётся шторм. А он начнётся обязательно. Зачастую приходится брать ответственность полностью в свои руки — и грести одному.

Прежде чем начать работать на себя, самое важное — изучить максимально возможное количество информации по той сфере, которая вас интересует. Со всех сторон. Из всех источников. До дна. Не просто пролистать пару статей и сказать: «Я понял». Нет. Нужно читать, слушать, смотреть, спрашивать, анализировать. Складывать пазл по кусочкам.

Предприниматели бывают разных форматов. Кто-то ищет пассивный доход — вложил деньги и забыл, как в банк положил. Только банк, как известно, может лопнуть. Кто-то хочет погружаться в дело самостоятельно, выступать в роли сотрудника и развивать своё детище. Кто-то ищет полупассивную историю — отличное дополнение к основной работе, чтобы через пару лет уволиться и наконец-то выдохнуть.

Но первым делом — чтобы точно не прогореть — нужно задать себе один вопрос. Самый честный, самый жёсткий, самый безжалостный вопрос, который вы когда-либо себе задавали:

«Чем именно я хочу заниматься? Не ради денег. Не ради моды. Не ради того, чтобы доказать бывшей однокласснице, что я тоже чего-то стою. А по-настоящему. Глубоко. До моз-

га костей».

Потому что если вы купите бизнес, который просто сейчас в тренде, — вы не постройте на нём долгосрочную финансовую независимость. Тренды приходят и уходят, как мода на скинни-джинсы или на бороды. А долги остаются. И кредиты. И разочарование.

Давайте посмотрим на примере. На примере ошибок, которые совершают 90% предпринимателей, желающих купить готовый бизнес. И поверьте, у меня за плечами пятнадцать пунктов выдачи, открытых с 2022 по 2025 год. Я знаю, о чём говорю.

«Сосед сказал, что это выгодно»

Популярный тип клиентов — это те, у кого есть успешные примеры среди близких родственников или друзей. Они слушают рассказы своего окружения и делают простой, как три копейки, вывод: «Раз у дяди Пети получилось — значит, и у меня получится. Сфера прибыльная и ликвидная. Дядя Петя дураком не был».

В большинстве случаев — это ловушка. Красивая, с блестящей приманкой внутри.

Как показывает практика, люди любят приукрашивать. Это у нас в крови. Мы хотим выглядеть успешнее, чем есть на самом деле. Мы редко рассказываем о реальных проблемах, через которые пришлось пройти. О бессонных ночах, когда бизнес висел на волоске. О том, как пришлось закла-

дывать квартиры и брать кредиты под бешеные проценты. О том, через какие встречные течения приходилось грести. О том, что им — давайте уж честно, по-взрослому — просто банально повезло. Оказались в нужном месте в нужное время. Или знакомые помогли. Или зашли в рынок, когда там ещё не было акул.

Категорически нельзя делать выводы только на основании того, что вам рассказало близкое окружение. Потому что если вы начнёте работать по их бизнес-модели, есть огромная вероятность, что вы не получите таких же результатов. Или получите, но с точностью до наоборот.

Нужно понимать и другое: в какой период они запускали свой бизнес? Какая обстановка была в стране? Какие налоги действовали? Сколько стоила аренда квадратного метра? Какая была конкуренция — одна собака на районе или двадцать пять голодных волков?

Десять лет назад, пять лет назад и сейчас — это три разных мира. Три разные вселенные с разными законами физики.

Давайте разберём всё это на конкретном примере. На примере того, что я знаю лучше всего. На чём обжёгся сам и чему научился за эти годы.

Глава 2. Пункты выдачи заказов: бизнес, который пожирает сам себя

Я владею пятнадцатью пунктами выдачи заказов. Они от-

крывались с 2022 по 2025 год. И я вам скажу прямо, без прикрас, без соплей и без попыток сделать красивую картинку: если у вас бюджет около одного миллиона рублей и вы новичок в бизнесе — нужно подходит к этому вопросу с особой осторожностью.

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.