



ТУННЕЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Бизнес, которого ты не видишь

СОДЕРЖИТ
НЕЦЕНЗУРНУЮ
БРАНЬ

ДЕНИС БУХАНЦОВ

18+

01

Денис Буханцов
ТУННЕЛЬ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ.
Бизнес, который ты не видишь

*<https://litres.ru/74159774>
SelfPub; 2026*

Аннотация

Ты не видишь свой бизнес. Не потому что глуп — потому что ты в нём каждый день.

Приклей маленькую точку на оконное стекло. Через несколько дней ты перестанешь её замечать. Точка останется на месте. Исчезнет только твоё внимание.

С бизнесом происходит то же самое. Ты перестаёшь замечать сайт, через который невозможно оставить заявку, менеджера, который отвечает спустя часы, клиентов, которые больше не возвращаются. Деньги продолжают утекать — просто эти утечки становятся привычными.

Есть один человек, чьему диагнозу ты поверишь без боя. Ты сам.

«Туннель предпринимателя» — практический маршрут из семи миссий. Посмотри на свою компанию глазами клиента,

постучись в собственную дверь, купи у самого себя, исчезни на сутки, собери факты и посчитай цену каждой найденной дыры.

Самые дорогие проблемы редко выглядят как проблемы. Обычно они становятся частью повседневности.

Точка никуда не исчезла. Ты просто перестал смотреть только на неё.

Содержание

Глава	5
ПРОЛОГ. ТОЧКА НА СТЕКЛЕ	6
Конец ознакомительного фрагмента.	9

Денис Буханцов
ТУННЕЛЬ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ.
Бизнес, который
ТЫ НЕ ВИДИШЬ

Глава

Все истории в этой книге реальны. Детали, отрасли, имена и обстоятельства изменены до неузнаваемости. Если ты узнал в них себя — это не ты. Это то, насколько ты не один.

ТУННЕЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ
Бизнес, которого ты не видишь



ПРОЛОГ. ТОЧКА НА СТЕКЛЕ

Ты не видишь свой бизнес.

Не потому что глуп. Не потому что не стараешься. Ровно наоборот — потому что ты в нём каждый день.

Приклей точку на оконное стекло и живи в этой комнате. Через три дня ты перестанешь её видеть. Точка на месте — исчезло твоё зрение. Психика стирает неизменное: то, что работает «как всегда», перестаёт существовать для глаза. Твоя воронка продаж, твой сайт, твой менеджер Андрей, который «в целом норм» — это всё точки на твоём стекле. Ты смотришь на них годами. Ты не видел их годами.

«Ладно, — говоришь ты, — допустим. Сяду в выходные, посмотрю свежим взглядом». Не сядешь. И в следующие тоже. Не потому что слаб — потому что ты бежишь. Пожар с поставщиком, кассовый разрыв, Андрей опять накосячил. Пожар кричит. Слепая зона молчит. Между кричащим и молчащим ты всегда выберешь кричащее — так устроен любой нормальный человек. Вот только пожары, которые ты тушишь, рождаются в тех самых дырах, которые тебе некогда увидеть. Ты тушишь следствия своих слепых зон, и само тушение гарантирует, что причины останутся невидимыми. Колесо питает белку, которая крутит колесо.

«Но у меня есть обратная связь! Клиенты, отзывы, сотрудники...» Правда? Недавно на глазах у публики клиент напи-

сал SEO сервиса: «Не смог настроить ваш продукт, поддержка не помогла, триал сгорел, я ушёл». Человек бесплатно принёс диагноз на блюде. Знаешь, что ответил SEO? «Он не смог — это в смысле вы не смогли? Сервис — инструмент, его нужно настраивать». Владелец получил карту собственной дыры — и прочитал её как оскорбление. Смешно? А теперь вспомни свою последнюю реакцию на неудобный отзыв. Эго-фильтр не пропускает правду снаружи. Ни от клиентов, ни от консультантов, ни от жены. Чужой диагноз — всегда атака. Так устроен не «он». Так устроен ты.

Итого три замка на одной двери: глаз не видит привычное, календарь не даёт остановиться, эго отбивает подсказки извне. Безнадёжно?

У профессиональных стрелков есть приём. После трудно-го участка, где всё внимание было сжато в точку на мушке, стрелок вертит головой. Не столько чтобы осмотреться — чтобы разбить туннельное зрение, которое сам же и создал прицеливанием. Потому что туннель — не дефект стрелка. Туннель — цена меткости. Нельзя попасть, глядя по сторонам. Но стрелок, который не умеет выходить из туннеля, погибает от того, чего не увидел сбоку. Поэтому верчению головой учат до боя. В бою учиться поздно.

Ты — стрелок. Твой фокус на цели — не болезнь, а профессия. Но тебя никто не научил вертеть головой. Эта книга — не про то, чтобы остановить твой бег или расфокусировать твою меткость. Она про навык, которому учат до боя.

И у меня для тебя плохая новость: правду о твоём бизнесе тебе не может сказать никто. Ты не поверишь — мы это уже выяснили. Есть единственный человек, чей диагноз ты примешь без боя. Ты сам. Человек спорит с чужими словами, но не спорит с тем, что видел своими глазами.

Поэтому проверь прямо сейчас. Не откладывая, не в выходные — сейчас, это займёт четыре минуты. Возьми лист и напиши одну цифру: через сколько минут перезвонят по заявке с твоего сайта. Написал? Это твоя ставка. Теперь открой свой сайт с телефона, оставь заявку с незнакомого номера — и живи дальше, туши свои пожары. Просто засеки время.

Если перезвонят, когда ты прогнозировал — закрой книгу, она тебе не нужна, у тебя редкий бизнес.

Если нет — запиши вторую цифру: сколько заявок в месяц ждут столько же, сколько ждал ты, и сколько стоит каждая. Перемножь.

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.