

ГДЕ ВЗЯТЬ ПЕРВОЕ ЯБЛОКО?

Бизнес на земле



Артем Виноградов

**Где взять первое яблоко?
Бизнес на земле: от смены на
заводе до собственного дела**

«Автор»

2026

Виноградов А.

Где взять первое яблоко? Бизнес на земле: от смены на заводе до собственного дела / А. Виноградов — «Автор», 2026

Эта книга — честный и жесткий гид по выживанию в реальном секторе экономики. Без глянца, инфоцыганства и абстрактных теорий. Автор делится реальным опытом запуска проектов «на земле»: от розничного шоурума женской одежды до собственного парка грузоперевозок и цифровой B2B-платформы. Внутри — реальная изнанка предпринимательства: Как закрыть минус в 300 000 рублей за провальную локацию и не вернуться на завод; Как подстроиться под психологию покупателя и выстроить работу шоурума без зависшего склада; Как пройти путь от водителя Газели до создания логистической платформы; Почему сливаются бюджеты в Яндекс.Директ и как привлекать клиентов в локальном бизнесе; Как выходить из кассовых разрывов, справляться с выгоранием и сохранять семью в самых жестких кризисах. Книга предназначена для тех, кто хочет уйти из найма, запустить свое дело или навести порядок в уже действующем бизнесе.

© Виноградов А., 2026

© Автор, 2026

Содержание

ВВЕДЕНИЕ. Где взять первое яблоко?	5
Конец ознакомительного фрагмента.	6

Артем Виноградов

Где взять первое яблоко? Бизнес на земле: от смены на заводе до собственного дела

ВВЕДЕНИЕ. Где взять первое яблоко?

Все современные бизнес-книги, тренинги и статьи в интернете начинаются с одной и той же красивой притчи. Авторы с умным видом смотрят на вас с экранов и говорят: *«Представь, что у тебя есть яблоко. Продай его, получи за него деньги, купи два яблока, продай их — и так далее до миллионного состояния»*.

Звучит воодушевляюще. Прямо хочется немедленно победить бедность, уволиться с ненавистной работы и начать инвестировать.

Но у любого человека, который сидит на заводе по 12 часов за смену, смотрит на потолок и мечтает о переменах, в этот момент возникает только один вопрос: **А где, мать вашу, взять самое первое яблоко?**

Ни один успешный лектор из интернета не объясняет этот базовый момент. Никто не говорит новичку, у которого в кармане зарплата за вычетом кредитов, а за душой — абсолютный ноль, с чего именно начинать, когда взять стартовый капитал физически негде.

Я устал работать на заводе. Эта системная, цикличная усталость и стала моим главным триггером. Я решил: хватит. Моим первым шагом в предпринимательство стала продажа электронных сигарет. И тут меня встретил жестокий мир реальности, где теория из красивых бизнес-блогов разбивается о первые же грабли. Оказалось, что товар нужно найти, привезти, спрятать от проблем, договориться о реализации и, самое главное, продать людям, которые видят тебя впервые в жизни и не собираются тебе доверять.

Это книга не про «успешный успех», «пассивный доход с пляжа на Бали» и не про стартапы, в которые венчурные фонды заливают миллионы долларов.

Это жесткий и честный гид по выживанию в реальном бизнесе «на земле». В рознице, в логистике, в сфере услуг и на маркетплейсах. Здесь не будет воды. Здесь будут 300 тысяч рублей долгов за провальную локацию, слитые бюджеты в рекламных кампаниях, ошибки с сотрудниками, кассовые разрывы, которые приходилось тушить новыми обязательствами, и ночи, когда ты думаешь: «Зачем я вообще в это ввязался?».

Если вы ищете сказку про легкие деньги — закрывайте эту книгу. Если хотите узнать, как устроен настоящий бизнес без прикрас — добро пожаловать.

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.