

Глебов делает!

Глебов Михаил

Глебов делает! История, который раньше не было

https://litres.ru/74712999
SelfPub; 2026

Аннотация

Честная история превращения обычного сотрудника в успешного предпринимателя. Михаил Глебов откровенно рассказывает о своём пути от работы по найму к собственному делу в сфере изготовления печатей и штампов и не только.

Книга основана на реальном опыте создания бизнеса с нуля и содержит:

* Практические советы по переходу на самозанятость
* Подробные инструкции по запуску дела
* Анализ ошибок и успешных решений
* Стратегии развития бизнеса

Автор делится:

* Своим опытом преодоления трудностей
* Методами работы с клиентами
* Секретами финансовой оптимизации
* Практическими инструментами управления

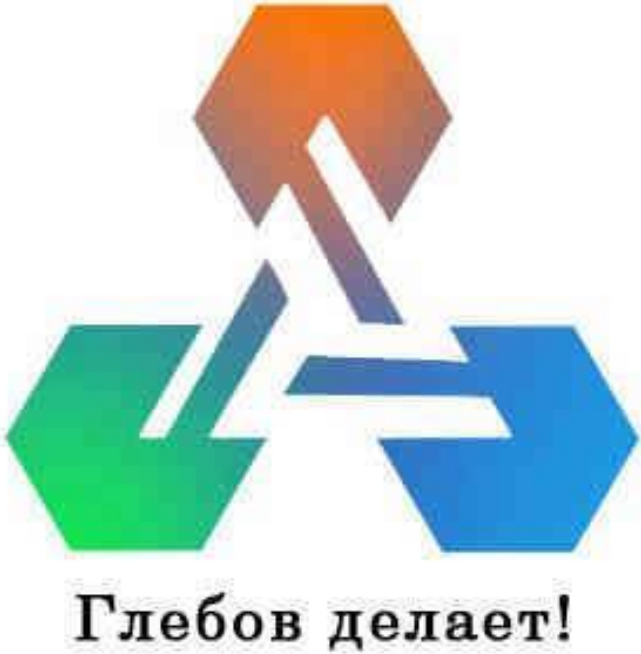
Книга будет полезна:

* Тем, кто хочет уйти из найма

* Начинающим предпринимателям
* Самозанятым специалистам
* Всем, кто ищет практические советы по запуску бизнеса

Это не просто история успеха, а практическое руководство, которое поможет избежать типичных ошибок и быстрее достичь поставленных целей.

Глебов Михаил
Глебов делает! История, который раньше не было



Глебов делает! История, которой раньше не было.
Глебов Михаил
Оглавление
Сентябрь 2022: когда „не было“ ещё звучало громче, чем

„делаю“

Факсимиле старта: точная копия того, как всё начиналось

От оттиска к полису: как страхование стало следующим шагом Глебова.

От оттиска к отражению: как в 2024 году у „Глебов делает!“ появились зеркала

Архитектура роста: „Глебов делает!“ — центр стратегии, „СтройВоротаДом“ — операционный блок.

Среди своих: зеркала, Клуб Строителей и первая поездка на завод ДорХан.

Не только делать, но и хранить: моя библиотека с 2025 года.

«Не всё, что начал, дошло до конца. Но то, что дошло, — стоит того»

Сентябрь 2022: когда „не было“ ещё звучало громче, чем „делаю“

Работа в найме это ещё тот квест. Наемный труд часто сравнивают с квестом не только из-за сложности, но и из-за непрозрачных правил прохождения. В классической модели занятости один сотрудник или небольшая группа берет на себя весь объем ответственности: от принятия стратегических решений до операционных рутинных задач. Это создает колоссальное давление, когда личная эффективность напрямую зависит от одного человека, а любые сбои в его

графике или состоянии мгновенно отражаются на результатах всей системы.

Особенно изматывает цикличность графика. Формулы 5/2, 2/2 или 3/3 создают иллюзию стабильности, но на деле превращают жизнь в череду повторяющихся этапов. После шести месяцев непрерывной работы, когда накапливается усталость, полагается короткий отпуск. Однако даже эти две недели отдыха редко бывают по-настоящему свободными. Фраза «ты должен быть на связи» стирает границу между рабочим и личным временем, превращая отдых в дежурство с телефоном в руке.

Такая система не дает возможности полноценно восстановиться. Мозг остается в режиме ожидания, а тело — в напряжении. Когда отпуск заканчивается, приходится снова погружаться в ту же воронку обязанностей, ответственности и стресса. Цикл замыкается: работа, кратковременный перерыв с элементами контроля, снова работа. В итоге вместо перезагрузки человек получает лишь временную паузу перед новым витком нагрузки, что со временем приводит к эмоциональному выгоранию и потере интереса к самому процессу труда.

Эта система особенно болезненна в сферах, связанных с логистикой и доставкой товаров. Здесь цикл повторяется с пугающей регулярностью: интенсивная работа, кратковре-

менный и неэффективный отдых, снова интенсивная работа. В такой гонке невозможно выстроить долгосрочные планы или найти баланс между жизнью и карьерой, ведь каждый новый маршрут или заказ начинается как первый шаг в том же бесконечном квесте.

В сентябре 2022 года Я работал, как физическое лицо налоги на профессиональную деятельность (физ + НПД - физик самозанятый).

Для самозанятого физлица, работающего на себя (без статуса ИП или ООО), ключевым инструментом является налог на профессиональный доход (НПД). Это не просто льготный режим, а принципиально иная модель взаимодействия с государством, которая в ряде случаев объективно выгоднее классического трудового договора.

Как это работает: цифры и условия

Главное преимущество — прозрачность и простота. Вы платите налог только с фактически полученных доходов. Ставка составляет 4% при работе с физическими лицами и 6% — с юридическими лицами и ИП. Верхней планки нет: можно заработать миллион, и налог будет рассчитан только с этой суммы. Обязательные фиксированные страховые взносы (как у ИП) отсутствуют.

Регистрация занимает 5 минут через приложение «Мой налог». Чек формируется автоматически, что снимает головную боль с бухгалтерией и кассовой техникой. Лимит дохода — 2,4 млн рублей в год. Если превысить, придется переходить на УСН или патент, но для фрилансеров и консультантов этот порог обычно достаточен.

Почему это лучше, чем найм: плюсы для исполнителя

Реальный доход выше.

При найме работодатель платит за Вас налоги и взносы (около 30% сверху от зарплаты). Как самозанятый, вы получаете всю сумму договорной цены услуги. Чтобы сравняться с зарплатой «в конверте» или даже с официальной зарплатой, часто достаточно снизить ставку всего на 10–15%.

Гибкость и свобода.

Вы сами выбираете клиентов, график и объем работ. Нет привязки к офису, корпоративной культуре или внутренним регламентам компании. Вы можете работать с несколькими заказчиками одновременно, диверсифицируя риски.

Отсутствие бюрократии. Нет отпусков, больничных (в традиционном понимании), аттестаций и Performance Review. Ваше время — ваш актив, который вы продаете напрямую.

Легализация без рисков.

Работа по договору ГПХ (гражданско-правового характера) часто является серой зоной. НПД дает полную легальность: Вы платите налоги, у Вас есть история доходов, что упрощает получение кредитов и ипотеки.

Обратная сторона медали: минусы и риски

Отсутствие социальных гарантий.

Нет оплачиваемого отпуска, больничного листа (в смысле больничных выплат от фонда) и пенсионных баллов в том объеме, как при найме. Все болезни и праздники Вы оплачиваете из своего кармана.

Нестабильность дохода.

Нет гарантированного оклада. Если заказчик не платит или проект закрывается, Вы не получаете зарплату. Требуется финансовая подушка и дисциплина накоплений.

Ответственность за качество.

При найме ошибки часто прощаются или исправляются внутри команды. Как самозанятый, Вы отвечаете за результат по договору. Штрафы, пени и репутационные риски ложатся полностью на Вас.

Ограничение по времени с одним заказчиком.

Чтобы не было переквалификации отношений в трудовые, Вы не можете работать с одним заказчиком более 2 лет непрерывно или если он становится Вашим основным источником дохода (более 50% выручки). Хотя на практике этот

лимит часто обходят, используя разные юрлица внутри одной группы компаний.

Вердикт: когда самозанятость выигрывает

Самозанятость выгоднее найма, если:

Вы высококвалифицированный специалист, чья рыночная стоимость выше средней зарплаты по рынку.

Вам важна автономия и возможность управлять своим временем.

Вы готовы самостоятельно формировать финансовую подушку на случай простоев.

Ваш годовой доход не превышает 2,4 млн рублей.

Если же Вам нужна стабильность, оплачиваемый отпуск и социальная защита, найм остается более предпочтительным вариантом. Однако для многих специалистов гибридная модель (основная работа + подработка как самозанятый) или полная самопрезентация как независимого эксперта приносит значительно больше денег и удовлетворения от работы.

Мне найм больше был не интересен!

Была планка на заработок в графике 3/3 100 т.#+. Добившись понял, что нужно делать следующий шаг. Было несколько вариантов , которые продумывал ранее и прихо-

дили новые идеи, но на старт не было денежных средств от слова совсем.

Пришлось из личного списка вычёркивать те идеи , которые по затратам выше 500.000# за запуск. Осталось не так много.).

- Изготовление печатей, штампов и факсимиле;
- Производство визиток , листовок ...;
- Заправка картриджей.

Подумав пару дней и посоветовались с супругой , решил печати штампы и факсимиле !

В сентябре 2022 года начался запуск бизнеса по изготовлению печатей штампов и факсимиле.

Факсимиле старта: точная копия того, как всё начиналось

История информационного бизнеса и онлайн-образования в русскоязычном сегменте интернета неразрывно связана с именами Оскара Хартмана, Игоря Рыбакова, Саидмурода Давлатова и Маргулана Сейсембаева. Эти предприниматели не просто создали успешные проекты, но и заложили фундамент современной индустрии знаний, превратив обучение в масштабируемый бизнес-продукт. Их важность как «первых наставников» обусловлена не только финансовыми результатами, но и тем, как они изменили восприятие информации, навыков и личного бренда.

Оскар Хартман, основатель платформы iLekcii (позже — EdTech-экосистемы), стал одним из пионеров монетизации

знаний в интернете. В эпоху, когда доступ к информации был хаотичным и бесплатным, Хартман продемонстрировал, что структурированные знания имеют рыночную стоимость. Он выстроил первую крупную инфраструктуру для продажи курсов, внедрив надежные платежные шлюзы, системы доставки контента и маркетинговые воронки. Его вклад заключается в создании технической и организационной модели, по которой сегодня работают тысячи инфобизнесменов: от создания продукта до его реализации через партнерские сети.

А также Оскар Хартман — основатель интернет-агентства «Интегра», ставшего символом эпохи расцвета цифрового бизнеса в России. Он известен как один из первых, кто систематизировал опыт создания и масштабирования IT-компаний. Хартман позиционировал себя как наставника для предпринимателей, предлагая не просто теорию, а практические инструменты управления и роста. Его подход сочетал жесткую дисциплину с современным взглядом на технологии, что сделало его бренд узнаваемым в среде амбициозных бизнесменов, стремившихся к быстрому развитию.

Игорь Рыбаков — известный предприниматель и телеведущий шоу «Биржа», автор бестселлеров о бизнесе. Он стал символом эпохи «диких 90-х» и последующего становления российского рынка. Рыбаков прославился своей открытостью и готовностью делиться опытом через медиа, созда-

вая образ успешного, но честного бизнесмена. Его наставничество строилось на реальных кейсах: от торговли до логистики. Он учил видеть возможности в хаосе, брать ответственность и действовать решительно, что привлекало аудиторию, искавшую понятные алгоритмы успеха в нестабильной экономической среде начала XXI века.

А также основатель компании «Сила в Правде» и школы бизнес-тренингов, сыграл ключевую роль в легитимизации бизнес-образования как инструмента личностного роста. В отличие от чисто технических курсов, Рыбаков сделал акцент на психологии успеха, лидерстве и масштабировании мышления. Его методология показала, что наставничество — это не просто передача данных, а трансформация состояния человека. Именно благодаря таким проектам, как бизнес-туры и офлайн-ретриты, сформировалось сообщество предпринимателей, где обучение происходило через опыт и нетворкинг, что стало стандартом качества в индустрии.

Следующим будет Саидмурод Давлатов — один из первых российских предпринимателей, вышедших на международный уровень, основатель группы компаний «Данко». Он известен своим нестандартным подходом к бизнесу и личной эффективности. Давлатов активно внедрял практики тайм-менеджмента и психологической настройки, став своего рода ментором для тех, кто хотел совместить финансовый

успех с личным развитием. Его стиль отличался глубиной и философским подтекстом; он учил не только зарабатывать, но и менять мышление, управляя ресурсами времени и энергии, что было новаторским для российского бизнес-сообщества того периода.

И оставшийся Маргулан Сейсембаев — казахстанский предприниматель и автор концепции «Бизнес-клуба», ставший одной из ключевых фигур в постсоветском пространстве. Он популяризировал идею нетворкинга и коллективного обучения, создав среду, где предприниматели могли обмениваться опытом в неформальной обстановке. Сейсембаев был известен своим харизматичным стилем и умением мотивировать аудиторию через эмоции и личные истории. Его подход заключался в создании сообщества единомышленников, где наставничество происходило через прямое взаимодействие, поддержку и обмен реальными бизнес-инструментами, что сделало его лидером мнений в сфере развития предпринимательских навыков.

Объединяет этих четырех фигур то, что они первыми систематизировали разрозненные знания в понятные продукты. До них информация была фрагментирована; после них — стала товаром с четкой ценностью. Они создали культуру, в которой покупка курса или участие в тренинге стали нормой для любого стремящегося к развитию. Их legacy —

это не только заработанные миллионы, но и сформированный рынок, на котором миллионы людей получили доступ к менторам, инструментам и сообществам единомышленников. Без их первооткрывательской деятельности современный рынок EdTech и инфобизнеса выглядел бы совершенно иначе.

Что они мне дали?
Мотивацию?!

Мотивация — это не просто внезапный всплеск энтузиазма или кратковременный прилив сил, который быстро угасает. В своей сути это сложный психологический механизм, включающий внутренние потребности, ценности и цели, которые направляют поведение человека в определенном направлении. Это «топливо», которое заставляет меня действовать, преодолевая лень, страх неудачи и сопротивление среды. Без мотивации даже самые блестящие идеи остаются лишь абстракциями, не превращаясь в реальные действия.

На мой взгляд перспективе правильно выстроенная мотивация дает фундаментальную устойчивость. Она трансформирует разовые усилия в привычку, а привычки — в идентичность. Когда я действую осознанно, опираясь на глубинные причины («зачем я это делаю?»), я перестаю зависеть от внешнего поощрения вроде похвалы или материальных

наград. Вместо этого формируется внутренняя опора: продолжая двигаться вперед, даже когда нет видимого результата или поддержка отсутствует. Это создает независимость и свободу выбора, позволяя адаптироваться к изменениям без потери направления.

Ключевой аспект понимания мотивации — осознание ее накопительного эффекта. Это процесс, похожий на сложный процент в финансах. Одно действие может казаться незначительным, но в совокупности с другими оно формирует нейронные связи, укрепляет дисциплину и расширяет компетенции. Эффект проявляется не мгновенно, а через длительное время, когда накопленные усилия прорываются наружу в виде мастерства, успеха или личностного роста. Люди часто бросают дела именно потому, что ожидают линейного результата, не понимая, что мотивация работает по кривой, где долгое плато сменяется резким скачком прогресса.

Важно различать внешнюю и внутреннюю мотивацию. Первая (страх наказания, желание угодить) дает быстрый, но хрупкий результат. Внутренняя (интерес, любопытство, стремление к самореализации) требует больше времени на запуск, но обеспечивает долгосрочную стабильность. Именно внутренний драйв позволяет пройти через кризисы и неудачи, сохраняя энергию для движения к цели. Накопительный эффект здесь работает как катализатор: чем дольше

я поддерживаю этот процесс, тем легче становится поддерживать ритм, так как сама деятельность начинает приносить удовлетворение.

Таким образом, мотивация — это инвестиция в себя, возвращаемая с процентами. Она не гарантирует быстрого успеха, но гарантирует движение. В перспективе она дарит не только достигнутые результаты, но и главное — уверенность в себе и способность управлять своей жизнью, превращая хаотичные попытки в осознанную стратегию развития. Понимание этого накопительного механизма помогает отказаться от поиска «волшебной таблетки» и принять реальность: путь к большой цели строится из маленьких, последовательных шагов, каждый из которых добавляет вес в чашу моего будущего.

Чернила, полимеры и иллюзии: как я начинал бизнес на штампах и факсимиле.

Каждый бизнес начинается с иллюзии. Мне казалось, что я вижу финишную ленту, но не замечал минного поля под ногами. Мой путь в сферу изготовления печатей, штампов и факсимиле не был исключением. Сегодня, оглядываясь назад, я смотрю на свои первые шаги не с ностальгией, а с холодной усмешкой человека, который наступил на все доступные грабли, чтобы научиться ходить по этому полю. Это ис-

тория о том, как рождалось мое дело. И о том, почему сегодня я бы сделал всё совершенно иначе.

Кредитное ярмо: деньги, которые пахнут стрессом.

Любой старт требует капитала. По крайней мере, так мне казалось в начале. Мне нужны были деньги на оборудование, материалы и аренду. Банки в тот период улыбались, предлагая кредиты для малого бизнеса, как тогда казалось, подъемными ставками. Я подписал бумаги. Сегодня я отношусь к кредитам на старт с глубоким, почти физиологическим скепсисом. “Кредит — это не топливо для твоей идеи, это тяжелый рюкзак с камнями, который ты надеваешь еще до того, как научился бегать. Когда ты должен банку, ты теряешь право на ошибку.” Я не мог позволить себе месяц тестировать гипотезы, я не мог ждать «правильного» клиента. Я вынужден хвататься за любую работу, демпинговать, работать на износ лишь бы покрыть ежемесячный платеж. Кредит убивает стратегическое мышление, заменяя его тактикой выживания. Если бы я мог вернуться в тот день, я бы начал с микро-инвестиций, с б/у оборудования, с работы в гараже, но я бы никогда не связывался с банковским ошейником.

Франшиза «Печать5»: обертка, за которую приходится платить.

Чтобы минимизировать риски, которые я сам же себе и создал, я решил купить франшизу. Мой выбор пал на «Печать5». На бумаге это выглядело как идеальная таблетка

от всех болезней предпринимательства: готовый бренд, отлаженные бизнес-процессы, обучение, маркетинговая поддержка и узнаваемость на рынке. Сейчас франшизы для меня категорически не в приоритете, и история с «Печать5» и несколько других тому причина. Франчайзер дал мне удочку, но жестко ограничил пруд, в котором я могу ловить рыбу. Франшиза «Печать5» диктовала жесткие рамки в ассортименте и ценообразовании. Я не мог гибко реагировать на локальный рынок, не мог предложить клиенту уникальную услугу или сложный эксклюзив, потому что «это не входит в стандарт сети». Я осознал главную истину: покупая франшизу, покупая чужую мечту, становясь винтиком в их системе. Сегодня я убежден, что лучше строить свой, пусть медленный, но независимый бренд, чем быть вечным франчайзи, работающим на узнаваемость чужой корпорации. Безусловно есть франшизы , которые отвечают критериям человечности.

Материальный мир: запах фотополимера и бетонные стены.

Несмотря на иллюзии, физическая часть бизнеса требовала немедленных действий. Закупка расходных материалов стала моим первым погружением в специфику. Фотополимер, экспонирующие камеры, флеш-машины для изготовления печатей по технологии сухого трения.

Оснастка — автоматическая, автоматическая с металли-

ческой крышкой, карманные варианты. Полимер, дерево. Помню, как впервые открыл упаковку с жидким фотополимером. Специфический химический запах — это был запах моего настоящего, осязаемого риска. Закупил станки для изготовления круглых и прямоугольных печатей, оборудование для гравировки факсимиле. Параллельно решался вопрос с помещением. Ошибка многих новичков — искать «первую линию» с огромными витринами. Печати и штампы — это не хлеб и не кофе. Люди не покупают их импульсивно, проходя мимо. Это услуга с отложенным или срочным, но целенаправленным спросом. Мне нужно было помещение с хорошей транспортной доступностью, наличием парковки (что критично для B2B-клиентов, которые заезжают за документами) и понятной навигацией. Нашел помещение 6 КВ.м. (сейчас уже 12 КВ.м) в бизнес-центре класса А, на шестом этаже, с доступностью 24 часа. Аренда, депозит. Помещение стало моей крепостью, местом, где магия цифровых макетов превращалась в физические объекты из полимера и пластика.

Цифровая витрина: сайт, который должен продавать.

Физическая точка — это хорошо, но в XXI веке бизнес существует и в интернете. Формирование сайта стало следующим этапом. Я не стал заказывать дорогую студию, но и на бесплатных конструкторах экономить не рискнул. Сайт для ниши печатей и факсимиле должен быть не просто визиткой,

а удобным инструментом. Клиенту важно понимать: как заказать? какие сроки? как отправить макет факсимиле, если он не в этом городе? Остановился на дополнительном сайте-лендинге от франшизы. Загрузил на сайт сотни шаблонов: от стандартных «ИП Иванов» до сложных угловых штампов для бухгалтерии. Отдельным, высоко маржинальным блоком я выделил изготовление факсимиле — услуги, которой часто пользуются врачи и руководители, и где клиент готов платить за скорость и точность передачи подписи. Запуск сайта был сопряжен с тревогой. Ты нажимаешь кнопку «Опубликовать», и твой ресурс повисает в бесконечной паутине интернета. Чтобы он не был потерян, потребовалась базовая SEO-оптимизация под локальные запросы и настройка контекстной рекламы, которая, честно говоря, съедала львиную долю бюджета на старте да и вообще.

Яндекс.Карты: маяк для локального клиента.

Если сайт — это глобальная сеть, то Яндекс.Карты — это локальный магнит. Для бизнеса, связанного с изготовлением печатей, карты имеют критическое значение. Фраза «печати рядом со мной» или «изготовление штампов Аэропорт Внуково» генерирует самых горячих и платежеспособных клиентов. Запуск на Яндекс.Картах потребовал внимания к деталям. Я добавил не просто адрес и телефон, а полноценную карточку организации: фотографии интерьера, примеры готовых работ (крупным планом, чтобы было видно качество

оттиска), прайс-лист, график работы. Первые отзывы на картах собирал буквально по крупицам, лично прося каждого клиента, который приходил в точку, оценить нас. Сегодня я понимаю: рейтинг на картах — это новая валюта. Клиент скорее пойдет в точку с 4.8 звездами и живыми фото работ, чем в безымянный кабинет с нулевым рейтингом, даже если он находится на соседней улице.

Авито: дикий запад и первые победы.

Но настоящим полем битвы за клиента на старте стал Авито. Эта площадка для ниши B2B и мелкого B2C услуг оказалась золотой жилой, но со своими суровыми правилами. Запуск на Авито казался простым: создай объявление, приложи фото, укажи цену. Но алгоритмы площадки безжалостны. Чтобы твои объявления «Печати и штампы», «Изготовление факсимиле», «Оснастка» не утонули в тысячах других, пришлось разбираться в платном продвижении, стратегиях публикации и работе с семантическим ядром в текстах объявлений. Авито — это также школа общения с клиентами. Здесь ты встречаешь всех: от крупных логистических компаний, которым нужны десятки штампов для сортировочных центров, до студентов, которым нужна печать «для галочки» за сто рублей. Ты учишься фильтровать аудиторию, жестко отстаивать свои цены и объяснять, почему качественное факсимиле не может стоить как дешевая шариковая ручка.

Первые заказчики: звук, который меняет всё.

И вот наступил тот день. Первый заказ с сайта — небольшая организация заказала комплект печатей для ООО и факсимиле для директора. Второй звонок — с Авито. Женщина просила срочное изготовление медицинской печати. Третий — клиент с Яндекс.Карт, который просто искал «где рядом можно сделать штамп для ИП». Помню, как я держал в руках первый готовый оттиск. Идеально ровные линии, четкий шрифт, правильная центровка. Я передавал его клиенту, видел его кивок и получал перевод на карту. Звук уведомления о поступлении средств, заработанных своим трудом, своим оборудованием, своей головой — ни с чем не сравнимое чувство. Это был момент валидации. Иллюзии рассеялись, осталась суровая, но прекрасная реальность бизнеса.

Поддержка

Поддержка близких — это не просто наличие людей вокруг, а фундамент психологической устойчивости. Это система «безопасной гавани», где человек может снизить уровень стресса, получить обратную связь без осуждения и почувствовать свою значимость. В норме она проявляется в эмпатии, готовности выслушать, практической помощи в трудную минуту и разделении радостей. Когда эта сеть присутствует, она действует как амортизатор жизненных ударов: кризисы переживаются легче, а успехи становятся более яркими.

Однако бывает состояние, когда такая поддержка полностью отсутствует. Это не просто одиночество, а глубокая изоляция, которую можно назвать социальной или эмоциональной пустотой. Такое происходит в нескольких сценариях. Во-первых, это естественное отторжение: человек сам разрывает связи с токсичным окружением, ставя во главу угла безопасность и здоровье. Во-вторых, это результат жизненных перемен: переезд, потеря работы или смерть близких могут физически или эмоционально отрезать человека от привычного круга общения. В-третьих, это внутреннее состояние: даже имея друзей, человек может чувствовать себя одиноким, если не умеет открываться или боится быть уязвимым.

Отсутствие поддержки создает эффект вакуума. Человек остается один на один со своими страхами и проблемами, что резко повышает уровень тревожности и риск выгорания. Мозг воспринимает социальную изоляцию как угрозу выживанию, запуская хронический стресс. В таком состоянии любая неудача кажется непреодолимой, а успехи не приносят удовлетворения, так как некому ими поделиться.

Важно понимать, что отсутствие поддержки со стороны семьи и друзей — это не приговор и не показатель Вашей неполноценности. Это сигнал о необходимости пересмот-

реть свои социальные связи. Иногда лучшая поддержка — это профессиональная помощь психолога, новые сообщества по интересам или просто практика самодостаточности. Умение опираться на себя, когда внешняя опора исчезает, — это навык, который формируется через осознанность и маленькие шаги к восстановлению доверия к миру и людям.

Постановка задач на 2023 год.
Как думаете все задачи я выполнил ?)

Январь: Фундамент и Юридика Регистрация ИП. Открытие расчетного счета. Настройка шаблонов счетов и актов в онлайн-бухгалтерии. Аудит текущих цен и подготовка нового прайс-листа (+15%). Закупка пробных партий материалов для сургуча.

Май: Запуск нового и Тестирование Обучение работе с сургучом. Создание контента (фото/видео). Публикация нового прайс-листа для новых клиентов. Уведомление старых клиентов о грядущих изменениях (мягко). Рассылка коммерческих предложений 10–20 местным бухгалтерским фирмам и юридическим консалтингам. Тестовая продажа сургучных наборов через соцсети.

Сентябрь: Масштабирование B2B и Анализ.
Активный выход на прямые контакты с офис-менеджера-

ми и руководителями малого бизнеса. Подключение к системе ЭДО (если выявлена потребность у клиентов). Анализ финансовых результатов января-февраля-марта и апрель-май-июнь , а также июль-август-сентябрь. Сравнение с аналогичным периодом прошлого года октябрь-ноябрь-декабрь. Принятие решения о закупке пресса для тиснения (пресс-папье) на основе накопленной прибыли и спроса.

Но это всего лишь план).

...2022 год остался позади. Это был период проб, ошибок и первых серьезных побед. Я успешно запустил направление печати штампов и факсимиле, отладил базовые процессы и нашли своих первых клиентов. Но то, что начиналось как эксперимент, теперь требует системного подхода. Впереди — 2023 год, и он должен стать годом трансформации: переходом от ремесленничества к полноценному предпринимательству.

Конечно , что-то идёт не так)...

Юридическая трансформация: Переход в статус ИП на НПД.

Я был в статусе физического лица с налогом на профессиональную деятельность получая деньги на карту и фор-

мируя чек в приложении, но этого было мало для развития бизнеса!

Первым и фундаментальным шагом нового этапа является изменение правового статуса. Работа в качестве физического лица, применяющего налог на профессиональный доход (НПД), имеет свои ограничения, особенно когда речь заходит о работе с корпоративными клиентами и масштабировании.

Почему это необходимо?

Статус «самозанятого» (физлица на НПД) часто воспринимается крупными заказчиками и потенциальными партнерами как временное или несерьезное явление. Переход в статус Индивидуального предпринимателя (ИП) на том же режиме налогообложения (НПД) решает несколько критических задач:

- Повышение доверия: ИП звучит солиднее. Это сигнал рынку о том, что я веду деятельность системно, а не от случая к случаю;

- Юридическая защита: ИП позволяет заключать более сложные договоры, защищать интеллектуальную собственность и четче регламентировать ответственность сторон;

- Готовность к росту: Хотя текущий лимит дохода для НПД составляет 2,4 млн рублей в год, статус ИП дает гибкость. “Если Я пробью этот потолок, у ИП есть понятный путь перехода на УСН (упрощенную систему налогообложе-

ния)", тогда как физлицу придется полностью менять модель работы.

Финансовая стратегия: Пробивание «стеклянного потолка»

Термин «стеклянный финансовый потолок» описывает ситуацию, когда доход стабилизируется на определенном уровне и перестает расти, несмотря на усилия. В 2022 году Я достиг комфортной зоны, но комфорт — враг роста. Моя задача в 2023 году — разбить это стекло.

Думая, что скорее всего, текущий доход ограничен пропускной способностью одного человека - меня и временем, затрачиваемым на рутинные операции. Чтобы увеличить доход, нужно либо повысить эффективность каждого часа работы, либо увеличить маржинальность продукта. Что и пришлось сделать одно и другое , но в разное время 2023 года.

Инструменты.

- Оптимизация себестоимости: Пересмотр поставщиков расходных материалов (краски, пластик для корпусов). Даже снижение закупочной цены на напрямую увеличила мне чистую прибыль на 5%;

- Апсейл (Upsell): Внедрение практики предложения дополнительных услуг к основному заказу. Клиент заказал штамп? Предлогал ему немедленную доставку курьером, премиальную упаковку или срочное изготовление за допол-

нительную плату. Выстрел был только на срочное изготовление!;

- Работа с LTV (Lifetime Value): Штампы изнашиваются, теряются или требуются новые при расширении штата компании. Внедрил систему напоминаний через 6–12 месяцев после покупки: “Проверьте состояние Вашего штампа” или “Скидка 10% на второй штамп для Вашего отдела”- думаете пошли продажи - нет , скидку просить начали все , новые заказчики и сформировавшая база за 6 месяцев. Тут я понял не нужно ни каких скидок и качество нужно на 2 года : без поломки оснастки и без разрыва фотополимерного клише, но к этому почему-то я пришел только в 2024 году , а вывел в массы только к середине 2025 года и осталось по сей день(.

Расширение ассортимента: Сургуч и Пресс-папье.

“Рынок стандартных резиновых и полимерных штампов высококонкурентен. Я живу в Москве , район Солнцево, офис во Внуково между районами ещё один Ново-Переделкино , а по бокам захватывались город Одинцово и Московский. До офиса к середине 2024 года я знал в лицо всех конкурентов , а их было 17! Чтобы выделиться и привлечь более платежеспособную аудиторию, необходимо выйти в нишу премиальной и эстетической продукции. Введение в ассортимент сургуча и пресс-папье (печатей) — это отличный ход.” - но ни тут то было).

Почему именно эти товары?

- Эмоциональная ценность: Сургучная печать ассоциируется с тайной, историей, эксклюзивностью и важностью документа. Это не просто инструмент фиксации информации, это аксессуар, создающий настроение;

- Высокая маржинальность: Себестоимость воска и металлической головки для сургуча относительно низка, а розничная цена может быть высокой из-за «вау-эффекта»;

- Кросс-продажи: Сургуч идеально дополняет услуги по изготовлению факсимиле подписей для сертификатов, дипломов, приглашений на свадьбы и корпоративные мероприятия.

Стратегия внедрения:

Обучение: Освоить технику правильного нагрева сургуча и оттиска.

Качество оттиска должно быть идеальным: четкие края, красивый блеск, отсутствие пузырей.

Визуальный контент: Сургуч невероятно фотогеничен. Запустил серию Reels/TikTok/Shorts с процессом создания сургучной печати. Это должно было привлеч органический трафик из соцсетей.

Наборы: Создайть готовые наборы «Подарок руководителю» или «Свадебный набор», включающие факсимиле подписи, сургуч разных цветов и стильную ложку для нагрева.

Пресс-папье потребует приобретения специальных осна-

сток. Эти оснастки в разы дороже, но они открывают двери в дорогой сегмент: визитки из толстого картона, конверты, папки. К сожалению, обращений было только 1 раз в квартал, даже на сейчас в 2026 году , когда пишу данную главу книги.

Пришло время ценообразования: Обоснованное повышение цен на 15%.

Многие предприниматели боятся повышать цены, опасаясь оттока клиентов. Однако инфляция, рост стоимости материалов и, главное, повышение качества моего сервиса и ассортимента делают повышение цен не просто возможным, но и необходимым.

Расчетал эффект:

У меня было 100 заказов в месяц по 1000 рублей, оборот составлял 100 000 рублей.

После повышения на 15% цена стала 1150 рублей.

Даже если количество заказов упало бы на 10% (до 90 заказов), мой оборот составил бы: 90 * 1150 = 103 500 рублей.

Я заработал больше, потратив меньше времени на производство и общение с клиентами. А если удастся удержать объем заказов, прибыль вырастет значительно сильнее, но этого не произошло!(.

Был на пороге середины 2023 года. Хорошо работали Ян-

декс карты и Авито , пришли мысли о закрытии сайта , но у меня были ещё мысли по СЕО продвижению.

Авито играл с бюджетом в его размере, даже корректировал раз в неделю, результаты были хорошие в 2023 году.

B2B-сектор: Работа с ООО и ИП с закрывающими документами.

Работа с физическими лицами проста: перевел деньги — получил штамп. Но настоящие деньги и стабильность лежат в секторе B2B (бизнес для бизнеса). Компании (ООО) и индивидуальные предприниматели (ИП) нуждаются в штампах постоянно: для бухгалтерии, кадров, складского учета, логистики.

Главное препятствие: Корпоративные клиенты требуют полный пакет закрывающих документов (счет, акт выполненных работ, иногда договор). Без этого они не могут принять расходы к вычету. В 2025 году мне пришла универсальная мысль и работает до сих пор, но об этом чуть позже, так как мы ещё в 2023 году.

Электронный документооборот (ЭДО): Зарегистрировался в системе ЭДО СБИС. Многие крупные компании предпочитают получать документы electronically. Это ускоряет оплату и повышает до сих пор статус в глазах финдиректора заказчика, но этим Я воспользовался в полной мере почему-то только в 2024 году.

Стратегия роста: Итоги первой половины 2023 года и план действий на второе полугодие.

Первая половина 2023 года осталась позади. Это было время адаптации, стабилизации процессов и поиска новых точек опоры в условиях меняющегося рынка. Сейчас, когда я стою на пороге завершения года, передо мной открываются четкие горизонты. Время для рефлексии прошло; наступило время для активных действий. Мои цели на ближайшие месяцы сформулированы ясно, амбициозно и прагматично. Я не просто хотел выжить — хотел укрепить свои позиции, расширить влияние и оптимизировать логистику. В центре внимания находятся три ключевых направления: агрессивное масштабирование продаж через площадку Авито, диверсификация товарного портфеля за счет внедрения категории б/у оснастки и реструктуризация логистической модели с подключением партнера СДЭК при сохранении собственных каналов доставки. Ниже представлен детальный разбор каждого из этих этапов, а также тактические шаги по их реализации, но как понимаем у меня не все так гладко складывалось.

Масштабирование присутствия на Авито: От площадки к каналу продаж.

№1Авито трансформировался из простой доски объявлений в полноценный маркетплейс с мощными инструментами

продвижения и аналитики. Для моего бизнеса это означает, что пассивное размещение товаров больше не работает. Чтобы увеличить количество заказов, необходимо мне перейти от тактики «выложил и жду» к стратегии активного управления трафиком и конверсией.

Анализ текущей ситуации и выявление узких мест.

Прежде чем наращивать объемы, важно понять, почему текущие показатели можно улучшить. Часто проблемы кроются не в отсутствии спроса, а в низкой видимости объявлений или слабой проработке карточек товаров. Мне необходимо провести аудит текущего аккаунта: CTR (Click-Through Rate): Какой процент пользователей кликает на мои объявления после показа? Если он низкий, проблема в главном фото или заголовке. Конверсия в звонок/сообщение: Сколько просмотров превращается в реальные лиды? Если просмотров много, но заявок мало, значит, описание не убедительно, цена не конкурентна или отсутствуют ответы на частые вопросы покупателя.

Скорость ответа: На Авито скорость реакции критически важна. Алгоритмы площадки ранжируют продавцов, которые быстро отвечают на сообщения.

Тактика увеличения заказов. Оптимизация контента и SEO.

Каждое объявление должно работать как мини-лендинг.

Заголовки: Они должны содержать ключевые поисковые запросы. Вместо абстрактного «Оснастка автоматическая»

используем конкретные маркировки, размеры и совместимость - «Автоматическая оснастка COLOP r40». Фотографии: Визуал продает. Мне нужны качественные, яркие снимки с разных ракурсов. Обязательно наличие фото бирок, маркировок, узлов износа (если речь о б/у товаре) и упаковки. И тут у меня был челлендж, как и где сделать фотосессию? Нашел фуд-модель и на их площадке с их гаджитами мне сфотографировали оснастки на обычную тематику и новогоднюю.

Честность в демонстрации состояния товара снижает количество возвратов и повышает доверие.

Описание: Структурированный текст с буллитами. Технические характеристики, состояние, условия доставки, гарантии (если есть). Важно добавить призыв к действию (CTA): «Звоните прямо сейчас, чтобы забронировать время изготовления», «Пишите в чат для получения дополнительных фото».

Работа с алгоритмами и платным продвижением.

Органический охват имеет предел! Для кратного роста заказов необходимо инвестировать в инструменты продвижения Авито: XL-объявления и выделение цветом: Тестирование различных форматов выделения для топовых позиций ассортимента. Поднятие просмотров: Регулярное использование услуги поднятия объявлений в топ выдачи в часы пиковой активности целевой аудитории (утро будних дней, вечер выходных).

Масс-постинг: Если ассортимент позволяет, создание множества объявлений под разные вариации одного товара или смежные категории помогает захватить больше поисковых запросов. Размещены объявление по разным локациям и по разным ассортиментом. Таким образом я дошел до 107 объявлений. Как пропустило Авито похожие объявление я даже не подозревал в тот момент , но в скором времени к концу года количество началось уменшатся - блакировало само Авито. Это были крутые месяца с повышением в стоимости : сентябрь 123.000# , октябрь 164.000#, ноябрь 149.000# и я подумал следующий год повышение стоимости и не меньше 30% чистой прибыли . Один из знакомых , генеральный директор и учредитель в одном лице по грузоперевозкам сказал - " Михаил , у тебя не получиться , 30% это шик, у меня 5%" , Я промолчал.

Управление репутацией.

Отзывы на Авито стали решающим фактором выбора продавца. Мне нужно системно работать над накоплением положительных отзывов. Внедрить процесс просьбы оставить отзыв после успешной сделки. Мотивировать клиентов (например, небольшой скидкой на следующий заказ или приоритетной отправкой) за оставленный развернутый отзыв с фото. Оперативно и вежливо отвечать на все отзывы, даже негативные, демонстрируя готовность решать проблемы. Высокий рейтинг продавца напрямую влияет на доверие новых покупателей и, следовательно, на конверсию в заказ, но

к концу года начал понимать , что оставить отзыв были готовы только максимум 15% от количества заказчиков.

Аналитика и A/B тестирование.

Я не мог управлять тем, что не измеримо. Необходимо еженедельно отслеживать статистику по каждому типу товара и объявления: Какие категории генерируют больше всего лидов? Какие заголовки работают лучше? В какое время суток лучше всего публиковать новые объявления? Какая аналитика и результаты к прошлому дню , к неделе , неделя у прошлой неделе , к месяцу , месяц к прошлому месяцу и квартал в сравнении квартал к прошлому кварталу.

На основе этих данных я корректировал стратегию не отрываясь до конца года, перераспределяя бюджет продвижения на самые эффективные позиции.

Расширение ассортимента: Внедрение категории «Б/У оснастка».

Рынок штемпельной продукции - оснастки для печатей переживает период рационализации расходов. Многие предприятия и частные мастера ищут способы снизить себестоимость производства или ремонта, обращая внимание на вторичный рынок. Качественная б/у оснастка может стоить в 2 раза дешевле новой, при этом сохраняя 50–70% своего ресурса. Внедрение этой категории — это не простое расширение, это выход на новую, более чувствительную к цене аудиторию.

Почему именно сейчас? Экономическая целесообраз-

ность для клиента: В условиях инфляции и удорожания новых комплектующих, спрос на проверенное б/у растет.

Высокая маржинальность: При грамотной закупке (или приеме на комиссию/трейд-ин) и минимальной подготовке, маржа на б/у товарах может превышать маржу на новых, так как входная цена значительно ниже, Я так думал(.

Лояльность и повторные покупки: Клиент, купивший качественную б/у оснастку и довольный соотношением цена/качество, с высокой вероятностью вернется за другими позициями. Это повлияло на выручку сентябрь - ноябрь , но к декабрю стало понятно , что эта история только показала мне не рост прибыли , а колоссальные негативные эмоции от заказчиков.

Объясню. Мне пришлось по Авито искать продавцов частных кто продает б/у оснастки - это вся Россия матушка). Переводил деньги не зная о том отгрузят мне оснастки или нет. Принимал доставку - конечно оснастки были не в удовлетворительном виде, брак оказался примерно 35%. Пришлось мыть, закупать дополнительные расходные материалы , демпфер к примеру - некий круглый скотч двухсторонний, штемпельную краску и все это приводить в хороший вид. Посчитав стоимость , разница между новой оснасткой и старой 450#. Теперь по заказу. Пишет в Авито заказчик , что необходима печать самая дешёвая, но не на ручной оснастке. Напишите, пожалуйста, стоимость. Отвечаю , прописываю , что б/у, ответ все хорошо мне подойдёт , а после получения

“все очень плохо” и начали появляться негативные отзывы на Авито, после начал спасать ситуацию , но уже было поздно . Это продлилось до первого квартала следующего года , так как на остатках было очень большое количество автоматических оснасток , даже выкинул , чтоб закончит наверняка эту историю.

Процесс внедрения: От закупки до продажи.

Этап 1: Courcing (Поиск поставщиков)

Мне необходимо было создать надежный канал поступления б/у товара. Выкуп у предприятий: Прямые контакты с производителями.

Предложение услуг по выкупу остатков оснастки. Trade-in: Запуск программы обмена старой оснастки на новую со скидкой. Старая оснастка поступала ко мне, проходила проверку и попадает во вторичную продажу.

Оценка и дефектовка.

Это самый критичный этап. Ошибка в оценке состояния приведет к репутационным потерям. Разработка чек-листа проверки для каждого типа оснастки.

Подготовка к продаже (Refurbishing).

Даже б/у товар должен выглядеть презентабельно. Отмывка , замена демпфера , замена штемпельной подушки и штемпельной краски. Качественная фотосъемка с акцентом на реальное состояние.

Ценообразование и гарантия.

Цена должна быть привлекательной по сравнению с но-

вым аналогом, но оставлять нам запас прибыли. Ориентир: 40–60% от цены нового товара в зависимости от состояния. Вопрос гарантии на б/у товары сложный. Я мог предлагать только ограниченную гарантию (например, 14 дней на проверку работоспособности) или гарантию соответствия заявленному состоянию. Это снижала страх покупателя перед покупкой «с рук».

Интеграция в маркетинг.

Создание отдельного раздела на сайте или подборки на Авито «Б/У оснастка: Выгодно и надежно».

Образовательный контент: статьи или видео о том, как выбрать б/у оснастку, на что обращать внимание, как проверить геометрию. Это позиционировало меня как эксперта, а не просто перекупщика, хотя были заказчики , которые интересовались пепекупщик я или нет .

Логистическая трансформация: Подключение СДЭК при сохранении собственной доставки.

До сих пор Я полагался преимущественно на собственную курьерскую службу или локальные методы доставки. Это давало полный контроль над процессом и позволяло строить личные отношения с клиентами, но ограничивало географический охват и масштабирование. Настало время подключить федерального оператора — транспортную компанию СДЭК. Однако, важно подчеркнуть: Я не отказывался от собственной доставки. Я создал гибридную модель, которая давала клиенту выбор, а нам — гибкость и надежность.

Зачем нужен СДЭК?

Географическое расширение: Собственная доставка экономически оправдана только в пределах города или ближайших пригородов. СДЭК позволял мне легко и предсказуемо отправлять заказы в любой регион России, Чеченская республика , Дагестанская республика , Владивосток... Это открывает доступ к тысячам новых потенциальных клиентов, которые ранее отсеивались из-за сложностей с логистикой.

Снижение операционной нагрузки: Обработка межрегиональных отправлений своими силами требует огромных ресурсов: поиск перевозчиков, отслеживание грузов, решение проблем с потерями. СДЭК берет эту рутину на себя, предоставляя единый интерфейс, трекинг и стандартизированные тарифы с страховкой груза , но страховку я буду использовать только в середине 2024 года.

Повышение доверия: Наличие известного логистического партнера повышает статус компании в глазах иногородних заказчиков. Они знают правила игры, сроки и процедуру возврата через СДЭК. Страховка и ответственность: В случае повреждения груза в пути ответственность несет оператор. Это защищала мои финансовые интересы.

Почему Я сохранил собственную доставку? Контроль качества «последней мили»: Курьер — это лицо компании. Он может помочь с разгрузкой, проконсультировать на месте, принять оплату наличными, продемонстрировать товар. СДЭК такого сервиса не предоставлял.

Срочность и гибкость: Внутри города Москвы доставка была день в день, чем стандартные тарифы СДЭК. Для срочных заказов производственников это критично, по этому в 2024 году я запустил Яндекс доставку.

Экономия на коротких дистанциях: Для близких районов своя логистика часто дешевле. Работа с VIP-клиентами: Для крупных постоянных заказчиков персональный подход и прямая доставка от менеджера/курьера являются частью сервиса, который нельзя заменить стандартной курьерской службой.

План интеграции СДЭК.

Шаг 1: Техническая настройка Заключение договора с СДЭК. Выбор оптимального тарифного плана (учитывая вес и габариты оснастки).

Интеграция API СДЭК с моей CRM-системой. Это позволило автоматически рассчитывать стоимость доставки при оформлении заказа и печатать накладные.

Обучение работе с личным кабинетом СДЭК: создание заявок, печать этикеток, оформление возвратов.

Шаг 2: Разработка регламента выбора способа доставки.

Необходимо четко прописать алгоритм, когда используется своя доставка, а когда — СДЭК.

Зона А (Город + пригороды до Х км): Приоритет — собственная доставка. Возможность выбора СДЭК (пункт выдачи или курьер) по желанию клиента.

Зона Б (Регионы): Только СДЭК.

Шаг 3: Упаковка и подготовка грузов

Требования СДЭК к упаковке строгие. Оснастка — товар хрупкий, были случаи , когда рохлей переезжали.

Закупка необходимых упаковочных материалов: усиленный гофрокартон, стрейч-пленка, воздушно-пузырьковая пленка.

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.