
3
Путешествие принца Дана и звездного мальчика Эла
Путь Большой Мечты

Наталья Полубояринова

Путешествие принца Дана и звездного мальчика Эла: Путь Большой Мечты

https://litres.ru/74784992
SelfPub; 2026

Аннотация

О мечтах, которые однажды становятся реальностью

У каждого человека есть мечта: построить дом, открыть пекарню, выращивать сады, создавать красивые вещи или придумать дело, которое принесёт пользу другим.

Но мечтать — одно, а воплощать мечту — совсем другое. С чего начать? Как понять, нужна ли твоя идея людям? Где найти помощников, как рассчитать расходы, привлечь покупателей и не потерять силы на пути к результату? И что делать, если прежние попытки не увенчались успехом?

Вместе с принцем Даном и звёздным мальчиком Элом мы отправимся искать ответы. Научимся проверять идеи, понимать людей, договариваться, считать деньги, находить единомышленников и создавать систему, которая работает не только благодаря усилиям одного человека.

Неважно, только ли ты мечтаешь или уже пробовал и ошибался. Большие дела начинаются не с готовых ответов, а с любопытства, смелости и маленьких шагов.

Ну что, Дан и Эл уже в пути. А какую мечту однажды захочешь воплотить ты?

Содержание

Часть I. Найти мечту, у которой есть почва 5
Глава 1. Мечта, у которой появились очертания 6
Глава 2. Не всякое золотое семечко прорастёт 18
Глава 3. Чего на самом деле хотят люди? 31
Глава 4. Почему к ним приходят покупатели? 45
Глава 5. Маленькая дверь в большое дело 62
Конец ознакомительного фрагмента. 68

Наталья Полубояринова
Путешествие принца Дана и звездного мальчика Эла: Путь Большой Мечты

Часть I. Найти мечту, у которой есть почва

Предпринимательские навыки: выбор идеи, исследование потребностей, анализ конкурентов, проверка спроса.

Глава 1. Мечта, у которой появились очертания

Дан хочет создать нечто прекрасное, но пока не знает, с чего начать. Он учится превращать мечту в понятный замысел.

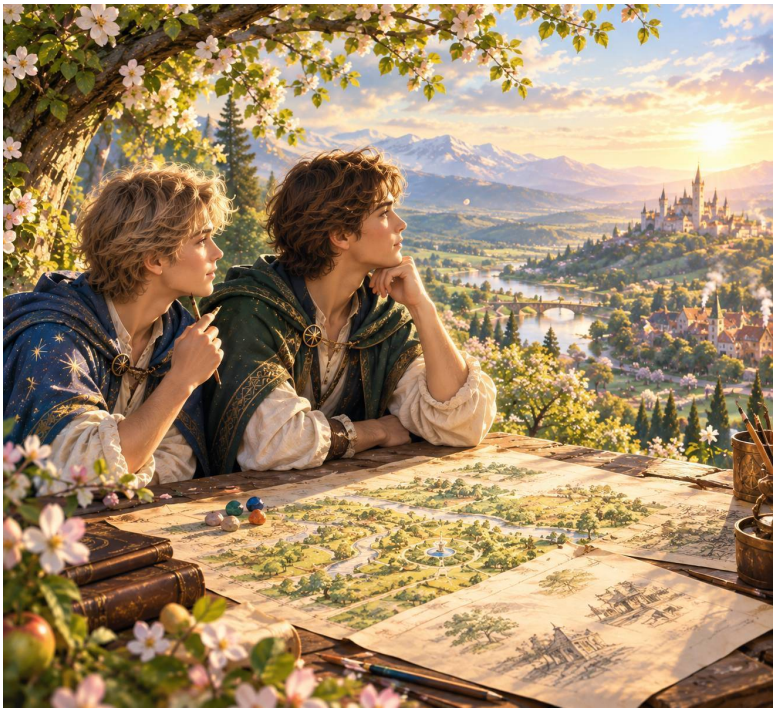
В тот год весна пришла в королевство рано.

Снег сошёл с холмов, реки наполнились прозрачной водой, а на ветках старых яблонь появились первые розоватые бутоны. Казалось, сама земля проснулась с какой-то новой мыслью и теперь нетерпеливо искала способ воплотить её в жизнь.

Принц Дан любил это время.

Особенно ему нравилось подниматься на небольшой холм за дворцом, откуда открывался вид на долину. Там, внизу, располагалась деревня, за ней тянулись поля, а ещё дальше темнел лес. По утрам над крышами поднимался дымок, на дорогах появлялись повозки, и каждый человек спешил к своему делу.

Дан часто думал, что однажды и он создаст нечто прекрасное.



Не просто построит ещё один дворец или разобьёт сад для королевских приёмов. Ему хотелось создать место, куда люди приходили бы не по обязанности, а потому, что им самим этого хотелось.

Чтобы там было красиво, спокойно и интересно. Чтобы дети могли играть у воды, взрослые — работать и придумывать что-то новое, а путники — отдыхать в тени деревьев.

Чтобы сад приносил пользу не только тем, кто в нём гуляет, но и тем, кто его выращивает.

Иногда Дан представлял высокие деревья, небольшие мастерские, пекарню с тёплым хлебом, домики для гостей и длинные столы, за которыми люди собирались вечерами.

В его воображении всё уже существовало.

Не хватало только одного: самого места.

И однажды утром Дан решил, что пора начинать. Тем более, отец дал ему 5 лет на свободную и самостоятельную жизнь, чтобы тот получил первые уроки от жизни и ценил то, что имел. Прежде чем приступить к прямым обязанностям по управлению королевством.

Он позвал придворного архитектора, садовника, управляющего королевскими землями и нескольких мастеров. На большом столе развернули карту долины. Дан принёс карандаши, цветные камешки и листы бумаги, на которых уже успел нарисовать несколько деревьев и необыкновенно красивый фонтан.

— Я хочу создать сад, какого ещё никто не видел, — сказал он. — Здесь будут деревья, цветы, мастерские, места для отдыха и дома для гостей. Люди смогут приезжать сюда, узнавать новое, работать и проводить время вместе. А сад будет кормить себя сам.

Архитектор внимательно посмотрел на рисунок.

— Прекрасный замысел, Ваше Высочество. Где вы хотите его построить?

Дан указал на долину.

— Здесь. Земля большая, река рядом, до деревни недалеко.

Садовник наклонился над картой.

— А где будет проходить вода для полива?

— От реки, конечно.

— А если весной она выйдет из берегов?

Дан задумался.

Управляющий указал на другой участок.

— Эта часть земли плодородная, но по осени здесь долго стоит вода. А на соседнем склоне почва суше. Зато там сильнее ветер.

Архитектор спросил, сколько домиков Дан хочет построить сначала. Мастер по дереву поинтересовался, кто будет изготавливать мебель. Управляющий напомнил, что гостям понадобятся дороги, а работникам — жильё и инструменты.

Вопросы посыпались один за другим.

Дан старался отвечать, но чем больше он объяснял, тем яснее понимал, что многие ответы ему ещё только предстоит найти.

Он представлял себе готовый сад, но почти ничего не знал о том, как тот будет устроен.

Встреча закончилась позже, чем он рассчитывал. Мастера ушли обдумывать возможные работы, а Дан остался у стола, глядя на свой рисунок.

На бумаге всё выглядело удивительно просто.

Достаточно было нарисовать дерево — и оно уже росло. Провести дорожку — и по ней можно было пройти. Поставить домик — и в его окнах загорался свет.

Но в настоящем мире дерево нужно было посадить, поливать и защищать от вредителей. Дорожке требовались подходящая почва и материалы. А домику — фундамент, стены, крыша и люди, которые сумели бы всё это сделать.

— Странно, — произнёс Дан. — Чем больше я думаю о своём саде, тем больше он становится.

— Возможно, — раздался знакомый голос, — потому что до сих пор ты видел его целиком, но ещё не рассмотрел по-настоящему.

На подоконнике сидел Эл.

Он держал в руках маленькое яблочное семечко и рассматривал его так внимательно, словно перед ним находилась неизвестная звезда.

— Ты давно здесь? — спросил Дан.

— Достаточно давно, чтобы услышать, как ты собираешься вырастить целый сад за один день.

— Я не собирался за один день!

— Тогда за два?

Дан рассмеялся и сел рядом.

— Ты понимаешь, что я хочу создать?

— Кажется, да. Но я хочу проверить, правильно ли понял. Расскажи мне о своём саде так, будто я никогда его не видел.

Дан начал рассказывать.

Он говорил о деревьях и воде, о мастерских, о домиках, о людях, которые будут приезжать из разных мест. О том, как дети смогут учиться выращивать растения, как мастера станут делиться умениями, а путешественники — отдыхать после долгой дороги.

Эл слушал, не перебивая.

— А зачем людям приезжать именно к тебе? — спросил он, когда Дан закончил.

— Потому что у нас будет красиво.

— А если рядом уже есть красивый сад?

Дан нахмурился.

— Тогда у нас будет ещё красивее.

— А если в другом саду будут более удобные домики? А если люди захотят не только отдыхать, но и чему-то научиться? А если им понравится твой замысел, но они не захотят платить за проживание?

Дан хотел возразить, однако остановился.

Впервые он задумался не только о том, что хотел бы создать сам, но и о тех, для кого собирался это создавать.

— Получается, мне нужно узнать, чего хотят люди?

— Это было бы хорошим началом, — ответил Эл. — Но сначала давай разберёмся с твоей мечтой. Сейчас в ней так много всего, что трудно понять, с чего начинать.

Он положил семечко на рисунок.

— Посмотри. Ты хочешь посадить сад, открыть мастерские, построить дома для гостей и создать место, где люди

будут учиться. Это несколько разных дел. Они могут помогать друг другу, но каждое требует своих знаний, времени и средств.

— Но я хочу всё сразу!

— А семечко может сразу стать деревом, дать яблоки и накрыть нас тенью?

— Нет, — улыбнулся Дан. — Сначала оно должно прорасти.

— Значит, нам нужно понять, что именно ты хочешь вырастить первым.

Дан снова посмотрел на рисунок.

Он заметил, что почти всё пространство занимали домики, фонтаны и дорожки. Красивые, конечно. Но ведь не ради них он затеял всё это.

Он хотел, чтобы люди приезжали сюда, проводили время вместе, узнавали новое и уезжали с ощущением, что в их жизни появилось что-то хорошее. А чтобы такое место существовало, оно должно было не только радовать посетителей, но и приносить достаточно средств для содержания сада, оплаты труда работников и дальнейшего развития.

Возможно, первым шагом вовсе не обязательно было строить целую долину.

— А что, если начать с небольшого сада и мастерской? — медленно произнёс Дан. — Выращивать растения, приглашать людей на занятия, продавать саженцы. А если дело пойдёт хорошо, постепенно добавить гостевые домики.

Эл посмотрел на него с интересом.

— Почему именно саженцы и занятия?

Дан задумался.

— Я люблю растения. Мне нравится наблюдать, как они растут. И я знаю нескольких садовников, которые могли бы научить других выращивать деревья. А люди из соседних деревень часто спрашивают, где достать хорошие саженцы.

— Вот теперь в твоей мечте появились первые очертания, — сказал Эл. — Ты назвал то, с чего можно начать, и заметил людей, которым это может быть нужно.

Дан почувствовал, будто перед ним приоткрылась дверь, за которой раньше была сплошная стена.

Он ещё не знал, получится ли у него задуманное. Не знал, сколько потребуется денег, сколько времени займёт работа и захотят ли люди приезжать в его сад. Но теперь у него появились вопросы, на которые можно было искать ответы.

А это было совсем не то же самое, что просто мечтать.

На следующий день Дан попросил принести ему новый лист бумаги.

На этот раз он не стал рисовать фонтаны и длинные дорожки. Вместо этого написал несколько строк:

Что я хочу создать?

Место, где люди смогут выращивать растения, учиться садоводству и находить хорошие саженцы.

Для кого?

Для жителей окрестных деревень, начинающих садоводов и тех, кто хочет посадить деревья на своей земле.

Что должно появиться сначала?

Небольшой питомник, несколько грядок для рассады и место, где можно проводить занятия.

Что мне уже известно?

Я люблю растения. У меня есть подходящий участок, и я знаю людей, которые умеют выращивать деревья.

Что мне ещё предстоит выяснить?

Какие растения нужны людям? Сколько они готовы за них платить? Кто уже продаёт саженцы поблизости? Какие расходы меня ждут? Сколько растений нужно вырастить, чтобы дело могло содержать себя?

Последний вопрос Дан обвёл кружком.

Он вдруг понял, что мечта стала не меньше, а яснее.

Большой сад по-прежнему жил в его воображении. Но теперь у него появился первый участок земли, с которого можно было начать путь к нему.

Вечером Дан снова встретился с Элом на холме.

— Знаешь, что самое удивительное? — сказал принц. — Раньше мне казалось, что нужно сначала придумать что-то большое, чтобы начать действовать. А теперь я думаю, что сначала нужно понять, какой первый шаг действительно приблизит меня к мечте.

Эл покатал яблочное семечко между пальцами.

— А как ты узнаешь, что этот шаг правильный?

Дан посмотрел на долину. В одном месте уже работали землемеры, возле деревни крестьяне готовили почву к посадке, а у реки двое мастеров спорили о том, где лучше поставить новый мост.

— Наверное, мне придётся проверить, — ответил он.

— Тогда твоя мечта начинает становиться делом.

Над холмами зажигались первые звёзды.

Дан ещё раз представил свой сад — не только таким, каким хотел его видеть, но и таким, каким он мог бы стать благодаря труду многих людей, их знаниям и решениям.

И впервые ему захотелось не просто поскорее увидеть готовый результат.

Ему стало интересно узнать, как всё устроено.

А маленькое семечко, оставленное на подоконнике, уже на следующее утро исчезло.

Вместо него на столе лежала короткая записка, написанная знакомым почерком:

«Большое начинается не с размера. Оно начинается с понимания того, что именно ты собираешься вырастить».

Попробуй на своём деле

Неважно, мечтаешь ли ты открыть пекарню, создать собственную марку одежды, построить гостевой дом, выращивать растения, придумать образовательный проект или за-

няться чем-то совершенно другим.

Не торопись сразу вкладывать деньги и силы. Сначала попробуй придать своей мечте очертания.

Возьми лист бумаги и ответь на пять вопросов.

Что именно я хочу создать? Постарайся описать не просто красивую картину будущего, а то, что действительно появится в мире благодаря твоим действиям.

Для кого это нужно? Представь конкретных людей, которым твой замысел может принести пользу.

Какую пользу они получат? Что станет для них проще, интереснее, удобнее или радостнее?

Что я уже имею для начала? Это могут быть знания, опыт, свободное время, инструменты, помещение, знакомые или небольшая сумма денег.

Что мне необходимо выяснить прежде, чем начинать? Запиши вопросы, на которые пока не знаешь ответов.

Не старайся заполнить лист идеальными формулировками. Сейчас важнее увидеть, что тебе известно, а что пока существует лишь в воображении.

И помни: большой замысел не обязательно нужно уменьшать. Иногда достаточно найти ту его часть, с которой можно начать разумно и без лишнего риска.

Вопрос, который стоит взять с собой

Дан хотел создать прекрасный сад. Но постепенно понял, что одного желания недостаточно: нужно было разобраться, кому сад принесёт пользу, как он будет устроен и что помо-

жет ему существовать.

А теперь подумай:

Если бы твоя мечта уже существовала, что изменилось бы в жизни людей благодаря ей?

Возможно, именно с ответа на этот вопрос и начинается её настоящее путешествие.

Глава 2. Не всякое золотое семечко прорастёт

Как выбирать идею с учётом способностей, интересов, ресурсов и реальных обстоятельств.

На следующее утро Дан пришёл в питомник раньше садовников.

После разговора с Элом ему хотелось поскорее приступить к делу. Принц уже представлял, как на его участке появятся первые грядки, как весной из земли покажутся нежные ростки, а через несколько лет вдоль дорожек вырастут молодые яблони.

Однако чем больше он думал о будущем саде, тем чаще замечал вокруг новые возможности.

Возле дворцовой кухни пекарь вынимал из печи румяные караваи. Запах свежего хлеба напомнил Дану, что в соседнем городе не хватало хороших пекарен.

На площади торговец показывал привезённые из дальних стран ткани. Он рассказывал, что некоторые из них стоят целое состояние, а покупатели готовы ждать месяцами, пока появится нужный цвет.

Чуть дальше мастер чинил музыкальный инструмент. Вокруг него собрались люди, и каждый хотел узнать, как устроен этот удивительный механизм.

Дан остановился.

А что, если вместо питомника открыть пекарню? Или торговую мастерскую? А может быть, заняться изготовлением музыкальных инструментов?

Каждая идея казалась интереснее предыдущей.

К полудню принц составил целый список. В нём были пекарня, мастерская, гостиница для путешественников, производство садовой мебели, торговля редкими растениями и даже небольшая школа, где детей учили бы ремеслу.

Дан посмотрел на список с удовлетворением.

— Вот теперь у меня есть выбор!

— Да, — произнёс Эл, появляясь рядом. — Только пока у тебя есть выбор идей. А ты уже выбрал дело?

— Разве это не одно и то же?

— Если ты выбираешь яблоню, ты можешь любоваться её цветами. Но если хочешь вырастить яблоки, стоит узнать, подходит ли ей эта земля.

Дан взял лист со списком.

— Значит, нужно проверить каждую идею?

— Не обязательно все. Сначала можно понять, какие из них стоит рассматривать внимательнее.

Эл уселся на деревянный ящик и предложил начать с пекарни.

— Ты любишь свежий хлеб?

— Конечно!

— Ты умеешь его печь?

— Нет, но я могу нанять пекаря.

— А знаешь, сколько стоит построить печь, купить муку и содержать помещение? Знаешь, сколько хлеба нужно продавать каждый день, чтобы оплачивать работу пекаря, дрова и остальные расходы?

Дан покачал головой.

— Пока нет.

— А если бы ты решил открыть пекарню завтра, что бы ты сделал первым?

Принц задумался.

— Наверное, нашёл бы хорошего пекаря и попросил его рассказать, что потребуется для начала.

— Это уже лучше, чем сразу покупать печь.

Дан улыбнулся, но тут же посмотрел на следующий пункт списка.

— А мастерская? Я ведь люблю красивые вещи.

— Любить красивые вещи и уметь их создавать — не одно и то же. Хотя одно может привести к другому.

— Значит, мне нужно заниматься только тем, что я уже умею?

— Разве ты умел управлять королевством, когда родился?

— Нет.

— Но ты можешь учиться. Вопрос не в том, умеешь ли ты всё сегодня. Вопрос в том, готов ли ты освоить необходимое, есть ли у тебя время и средства для этого и понимаешь ли ты, как восполнить то, чего пока не знаешь.

Дан снова посмотрел на список. Теперь он видел не шесть прекрасных возможностей, а шесть разных дорог, на каждой из которых его ждали собственные задачи.

И всё же отказаться от остальных идей ему было трудно.

В этот момент во двор въехала повозка. Из неё вышел купец, которого Дан знал по королевским ярмаркам. Его звали Ренар. Он торговал семенами и саженцами, привезёнными из разных стран, и славился умением замечать то, что вскоре становилось популярным.

Узнав о замысле принца, Ренар попросил разрешения поговорить с ним.

— Ваше Высочество, — начал купец, — мне стало известно, что вы собираетесь открыть питомник. У меня есть предложение получше. Я привёз семена редкого золотого цветка. В наших краях их ещё никто не выращивал. Говорят, в южных странах за один такой цветок платят больше, чем за десяток яблонь.

Он открыл небольшой ларец. Внутри, на тёмной ткани, лежали семена, отливавшие золотистым блеском.

Дан невольно наклонился ближе.

— И сколько вы хотите за них?

Ренар назвал сумму.

Принц присвистнул.

— Дорого!

— Зато какая возможность! Вы будете первым, кто вырастит эти цветы в королевстве. Если всё получится, поку-

патели выстроятся в очередь. Я готов продать вам семена и рассказать, где их лучше сажать.

— А если они не вырастут? — спросил Эл.

Купец пожал плечами.

— В любом деле есть риск. Но большие возможности редко достаются тем, кто слишком долго сомневается.



Эта фраза понравилась Дану. В ней было что-то смелое, почти героическое.

Ему захотелось доказать, что он не из тех, кто отступает перед трудностями. Он уже представил золотые цветы на клумбах, посетителей со всех концов страны и своё имя, которое будут вспоминать на ярмарках.

— Я подумаю, — сказал он купцу.

Когда Ренар ушёл, Дан ещё долго смотрел на ларец.

— А вдруг это именно та возможность, которую я искал?

— Возможно, — ответил Эл. — Давай только не будем путать возможность с доказательством того, что она нам подходит.

— Что ты предлагаешь?

— Узнать о ней больше.

Они отправились в королевскую библиотеку, где хранились книги о растениях разных земель. Садовник принёс записи о климате, почвах и сроках цветения. А управляющий помог выяснить, сколько денег Дан мог выделить на первые опыты, не затрагивая средства, предназначенные для других дел.

Работа заняла несколько дней.

Выяснилось, что золотые цветы действительно существовали. Они были редкими и красивыми, но нуждались в особой почве, постоянной температуре и большом количестве света. В королевстве такие условия можно было создать в оранжерее, однако её строительство обошлось бы недёшево.

К тому же никто не знал, приживутся ли растения на новой земле. Даже опытные садовники не могли обещать, что все семена прорастут.

Дан разложил записи на столе.

— Получается, мне понадобятся деньги на оранжерею, специальные инструменты, уход за растениями и несколько лет ожидания. И всё это ещё до того, как я узнаю, захотят ли люди покупать цветы.

— Именно, — сказал Эл.

— Но ведь они могут принести большую прибыль!

— Могут. А могут не принести. Что произойдёт с твоим питомником, если все деньги уйдут на золотые цветы?

Дан помолчал.

Он представил пустой участок, на котором так и не появились яблони. Представил садовников, которым нечем платить, и семена, которые ещё не дали ни одного ростка.

Впервые высокая цена редкого растения перестала казаться ему достаточным основанием для решения.

— Значит, мне нужно выбирать не только по тому, сколько можно заработать, — произнёс он. — Нужно учитывать, что я могу потерять и чем придётся пожертвовать.

— И что тебе потребуется для работы каждый день, — добавил Эл. — Ведь дело состоит не только из красивого результата. В нём есть обычные утра, повторяющиеся задачи, неожиданные трудности и решения, которые никто, кроме тебя, пока не может принять.

Дан усмехнулся:

— Ты хочешь сказать, что мне стоит представить не только праздник открытия, но и обычный вторник через год?

— Именно. Особенно вторник.

Они рассмеялись.

В следующие дни Дан решил рассмотреть оставшиеся идеи по-другому.

Он больше не спрашивал себя только: «Насколько это красиво?» или «Сколько на этом можно заработать?»

Теперь он задавал другие вопросы.

Что я уже умею делать хорошо? Чему действительно хочу научиться? Кто может помочь мне восполнить недостающие знания? Какие средства у меня есть? Сколько времени я могу уделять делу? Что произойдёт, если первые попытки окажутся неудачными?

И постепенно список начал меняться.

От идеи пекарни Дан не отказался навсегда, но понял, что пока слишком мало знает о выпечке и организации такого дела. Мастерская по изготовлению мебели требовала оборудования и мастеров, которых ещё предстояло найти. Гостиница казалась заманчивой, но нуждалась в большем количестве денег и постоянном внимании.

А вот питомник по-прежнему привлекал его.

Дан любил растения. Он мог часами наблюдать за тем, как раскрывается бутон или пробивается из земли росток. У него был подходящий участок, доступ к воде и несколько

знакомых садовников. Он мог начать с небольшого количества растений, постепенно приобретая опыт и выясняя, какие саженцы действительно нужны людям.

Оставался ещё один вопрос: хватит ли у него средств, чтобы начать и не остановить дело при первой же трудности?

Вместе с управляющим Дан составил предварительный список расходов. Оказалось, что для большого питомника денег пока недостаточно. Но если начать с небольшой грядки, простого навеса для инструментов и нескольких видов растений, которые хорошо приживались в местном климате, можно было обойтись гораздо меньшей суммой.

Дан перечитал расчёты и посмотрел на Эла.

— Я думал, что мне придётся выбирать между большой мечтой и маленькими возможностями.

— А теперь?

— Теперь я думаю, что можно начать с того, что мне по силам, и постепенно расширять дело, если оно окажется нужным людям.

— А если со временем ты поймёшь, что питомник — не твоё?

Дан задумался.

— Тогда я буду знать об этом не только по своим предположениям, но и по тому, что успел попробовать. И смогу решить, что делать дальше.

Эл одобрительно кивнул.

— Значит, даже изменение замысла может оказаться по-

лезным.

На следующий день Дан вернул купцу ларец с золотыми семенами.

— Я не отказываюсь от них навсегда, — объяснил он. — Но сейчас я не готов вкладывать в них столько средств, не зная, приживутся ли они и найдутся ли покупатели. Если появится возможность испытать небольшую партию семян без строительства целой оранжереи, я с удовольствием вернусь к этому вопросу.

Ренар внимательно посмотрел на принца.

— Большинство покупателей хотят сразу получить всё самое редкое, Ваше Высочество.

— А я хочу сначала понять, что смогу вырастить.

Купец убрал ларец в повозку.

— Что ж. Возможно, именно поэтому у вас получится вырастить что-нибудь стоящее.

Когда повозка скрылась за поворотом, Дан почувствовал не разочарование, а странное облегчение. Он не упустил мечту. Он лишь решил не ставить всё на одну карту.

Вскоре на его участке появились первые грядки. Там росли яблоневые и грушевые саженцы, несколько кустов смородины и молодые вишни. Дан записывал, сколько времени требовалось растениям для роста, наблюдал за состоянием почвы и советовался с садовниками.

Работы оказалось гораздо больше, чем он предполагал.

Но теперь у каждого действия была понятная причина, а

у каждого нового вопроса — своё место в общем замысле.

Однажды вечером Эл нашёл Дана возле грядок. Принц осторожно разрыхлял землю вокруг маленького ростка.

— Ты доволен своим выбором? — спросил Эл.

Дан посмотрел на участок. Он был совсем не похож на тот великолепный сад, который принц рисовал в первый день. Здесь не было фонтана, гостевых домов и длинных аллей. Только земля, несколько грядок и множество маленьких растений.

— Я пока не знаю, каким станет моё дело, — ответил он. — Но теперь я знаю, почему начал именно с этого.

Он прикрыл корни ростка рыхлой землёй.

— И мне хочется узнать, что будет дальше.

Над питомником сгущались сумерки. На западе ещё горела тонкая полоска заката, а над дальним лесом уже появлялись первые звёзды.

Эл поднял с земли маленькое семечко.

— Как думаешь, Дан, если два человека посадят одинаковые семена, вырастут ли у них одинаковые деревья?

— Не обязательно. У одного может быть больше солнца, у другого — лучше почва. Один будет знать, как ухаживать за растением, а другой только начнёт учиться.

— Значит, дело не только в самом семени?

Дан посмотрел на свои грядки.

— Похоже, нет.

Эл спрятал семечко в карман.

— Тогда в следующий раз нам стоит узнать, что происходит, когда человек выбирает дело, но ещё не знает, нужно ли оно кому-нибудь, кроме него самого.

Дан улыбнулся. Этот вопрос уже давно ждал его на краю следующей страницы.

Попробуй на своём деле

Представь, что у тебя есть несколько идей, которые хочется воплотить. Не торопись выбирать самую привлекательную. Попробуй рассмотреть каждую с четырёх сторон.

1. Интерес и способности

Что мне действительно нравится делать?

В чём у меня уже есть опыт или способности?

Чему я готов учиться, даже если сначала будет трудно?

Готов ли я заниматься этим не только в моменты вдохновения, но и в обычные рабочие дни?

2. Ресурсы

Какие знания, инструменты, деньги, время и связи у меня уже есть?

Что необходимо приобрести или освоить?

Могу ли я найти партнёра, помощника или специалиста, который дополнит мои возможности?

3. Реальные обстоятельства

Сколько времени я могу уделять делу?

Какие обязательства мне важно сохранить?

Какую сумму я могу вложить, не подвергая себя чрезмерному риску?

Что произойдёт, если результат появится позже, чем я рассчитываю?

4. Возможность начать с малого

Какую часть идеи можно испытать без больших вложений?

Можно ли сначала изготовить небольшой образец, предложить пробную услугу или провести несколько занятий?

Как я пойму, что пора расширяться, а когда лучше изменить замысел?

Если тебе трудно выбрать между несколькими идеями, выпиши их в таблицу и оцени каждую по этим четырём направлениям. Не обязательно ставить баллы: иногда достаточно честно отметить, что уже известно, а что пока остаётся предположением.

И помни: высокая цена, модное направление и обещание быстрой прибыли сами по себе не доказывают, что дело подходит именно тебе.

Вопрос для размышления

Если бы тебе не нужно было никому ничего доказывать, какую идею ты выбрал бы для первого небольшого опыта — и почему?

Возможно, ответ окажется не самым громким и не самым блестящим. Но именно его стоит рассмотреть внимательнее.

Глава 3. Чего на самом деле хотят люди?

Как изучать потребности, задавать вопросы и не путать собственное желание с желанием покупателя.

Первые недели в питомнике принесли Дану много радости.

Молодые саженцы приживались, на грядках появлялись новые листья, а садовники учили принца замечать то, чего он раньше не видел: как меняется цвет почвы перед дождём, почему одним растениям требуется больше света, а другим — тень, отчего даже два соседних ростка могут развиваться по-разному.

Но больше всего Дан ждал посетителей.

Ему хотелось, чтобы питомник стал известен во всём королевстве. Он представлял, как люди будут приезжать из дальних деревень, рассматривать растения, задавать вопросы и выбирать саженцы для своих садов.

Однажды ему пришла в голову новая идея.

— Эл! — позвал он. — Я придумал, что сделает наш питомник особенным.

Звёздный мальчик сидел под яблоней и читал книгу, положив её на колени.

— Судя по твоему голосу, дело серьёзное.

— Мы устроим сад редких растений! Не просто питомник, где покупают саженцы, а удивительное место, в котором можно увидеть цветы из разных стран, пройти по красивым дорожкам и узнать секреты садоводства. Я построю деревянные беседки, установлю небольшие фонтаны, а в центре посажу необыкновенное дерево с разноцветными листьями.

Эл закрыл книгу.

— А что люди смогут делать в этом саду?

— Гулять, любоваться красотой, отдыхать. И, конечно, покупать растения.

— Ты сам хотел бы туда приходить?

— Каждый день!

— Тогда идея тебе определённо нравится, — заметил Эл. — А как ты думаешь, понравится ли она другим?

Дан уверенно кивнул.

— Конечно. Кто же не любит красоту?

Эл ничего не ответил.

Через несколько дней принц устроил небольшую встречу на площади возле питомника. Он пригласил жителей деревни, знакомых торговцев, садовников и нескольких владельцев загородных домов. На столах разложили рисунки будущего сада, а рядом поставили молодые растения.

Дан рассказал о своей задумке.



Люди слушали с интересом. Кто-то улыбался, кто-то рассматривал рисунки, а одна женщина даже попросила показать ей, как будет выглядеть центральная беседка.

— Как замечательно придумано! — сказала она.

— Я бы с удовольствием погулял в таком месте, — отозвался торговец тканями.

— А разноцветное дерево — это что-то удивительное! —

добавил молодой мастер.

Дан сиял.

После встречи он вернулся в питомник и объявил управляющему:

— Кажется, мы нашли то, что нужно людям. Все были в восторге!

Управляющий, человек осторожный и внимательный, попросил принести записи о расходах.

— Ваше Высочество, прежде чем строить беседки и фонтаны, не мешало бы выяснить, сколько будет стоить такой сад.

— Но люди же хотят его увидеть!

— Возможно. А сколько из них готовы заплатить за посещение? И сколько захотят купить растения?

Дан нахмурился.

— Ты думаешь, они просто хвалили меня из вежливости?

— Не обязательно. Возможно, им действительно понравилась идея. Но понравиться может многое. Это ещё не значит, что человек станет регулярно пользоваться предложением или платить за него.

Принц задумался.

Он вспомнил, сколько раз сам восхищался чужими замыслами, а потом возвращался к своим обычным делам и забывал о них. Не потому, что обманывал кого-то. Просто восхищение не всегда превращалось в решение что-то сделать.

— И как же узнать, чего люди хотят на самом деле? —

спросил он.

— Для начала, — ответил управляющий, — нужно не рассказывать им, что они должны захотеть, а выяснить, что им уже необходимо.

В тот вечер Дан отправился к Элу.

Он нашёл друга возле речки. Эл складывал плоские камешки в небольшую башню, стараясь, чтобы она не упала.

— Я хочу создать прекрасное место, — сказал Дан. — Но теперь не уверен, что понимаю, чего ждут люди.

— А ты спрашивал их?

— Конечно! Они сказали, что моя идея замечательная.

— Ты спрашивал, что им нужно?

Дан помолчал.

— Нет. Я рассказывал им о саде и спрашивал, нравится ли он им.

Эл поставил очередной камешек на вершину башни.

— Представь, что ты очень хочешь пить. Я подхожу к тебе и предлагаю красивый серебряный кубок. Ты говоришь: «Какой прекрасный кубок!» Но станет ли он для тебя лучшим подарком, если рядом нет воды?

Дан улыбнулся.

— Наверное, мне нужнее вода.

— А если у тебя уже есть полный кувшин?

— Тогда кубок может мне и не понадобиться.

Башня из камешков покачнулась, но устояла.

— Получается, нужно понять, в какой ситуации находится

человек, прежде чем предлагать ему решение, — сказал Дан.

— Похоже на то.

На следующее утро принц решил изменить свой подход.

Он не стал снова собирать людей на площади и показывать им новые рисунки. Вместо этого отправился в деревни, где жил тот, кто мог стать покупателем его растений.

Первой он встретил женщину по имени Марта. Она держала небольшой сад за домом и выращивала яблоки, груши и зелень для своей семьи.

— Марта, — спросил Дан, — какие растения ты хотела бы выращивать в своём саду?

Женщина задумалась.

— Хороший вопрос. Я бы хотела посадить ещё одну яблоню, но не знаю, какой сорт выбрать. В прошлом году купила саженец у торговца на ярмарке, а он плохо прижился.

— Почему?

— Не знаю. Мне сказали, что дерево неприхотливое. Но, возможно, оно не подошло нашей земле. Или я неправильно за ним ухаживала.

Дан записал её слова.

— А если бы ты могла изменить что-нибудь в покупке, что бы это было?

— Я бы хотела знать, какое дерево подходит моему участку и как за ним ухаживать. Лучше заплатить немного больше, но быть уверенной, что я не потеряю его через год.

Дан поблагодарил Марту и отправился дальше.

В соседнем доме он встретил старого плотника. Тот хотел посадить вдоль забора несколько плодовых деревьев, чтобы летом в мастерскую попадало меньше пыли с дороги.

— Мне не нужны редкие растения, — объяснил плотник. — Мне нужны крепкие деревья, которые выдержат местную погоду и не потребуют слишком много времени на уход.

В другой деревне Дан познакомился с молодой семьёй, которая недавно купила участок земли. Они мечтали о собственном саде, но не знали, с чего начать.

— Мы даже не понимаем, какие деревья посадить первыми, — призналась хозяйка дома. — Нам бы кто-нибудь помог составить план, чтобы через несколько лет в саду было и красиво, и полезно.

К вечеру у Дана заполнилось несколько страниц записей.

Он ожидал услышать просьбы о редких цветах, необычных деревьях и красивых беседках. Но люди говорили совсем о другом.

Они боялись потратить деньги впустую. Не знали, какие растения подойдут их земле. Хотели получать урожай, не тратя всё свободное время на уход. Мечтали о саде, но не понимали, с чего начинать.

Некоторым нужны были просто хорошие саженцы. Другим — советы. Третьим — помощь в планировании всего участка.

Когда Дан вернулся в питомник, Эл уже ждал его.

— Ну что, — спросил он, — удалось узнать, чего хотят

люди?

— Да. И оказалось, что они хотят не совсем того, что я им предлагал.

— А чего же они хотят?

Дан раскрыл записи.

— Марте нужен не редкий цветок, а яблоня, которая приживётся на её участке. Плотнику нужны крепкие деревья, которые защитят мастерскую от пыли. Молодой семье нужен не просто набор саженцев, а понятный план сада.

Он поднял глаза.

— Знаешь, что я понял? Я всё время думал о том, что хочу создать сам. А теперь начинаю видеть, что люди хотят получить благодаря моему делу.

Эл кивнул.

— Это важная разница. Но давай проверим ещё кое-что. Когда ты разговаривал с людьми, ты задавал им вопросы. Какие из них помогали тебе лучше всего?

Дан задумался.

— Наверное, те, после которых люди рассказывали о том, что с ними уже происходило. Марта рассказала о погибшем саженце. Плотник объяснил, почему ему нужны деревья. А молодая семья призналась, что не знает, с чего начать.

— Почему ты считаешь эти ответы важными?

— Потому что это не просто предположения о том, что могло бы им понравиться. Это реальные трудности, с которыми они уже столкнулись.

Эл улыбнулся.

— Тогда попробуй задать следующий вопрос: как они решают эти трудности сейчас?

На следующий день Дан снова отправился в деревни.

Он выяснил, что Марта собиралась обратиться к знакомому садовнику, чтобы тот помог выбрать дерево. Плотник хотел купить саженцы на ближайшей ярмарке, хотя не был уверен в их качестве. А молодая семья собиралась нанять специалиста для планировки сада, но пока откладывала это решение, потому что не знала, сколько такая работа может стоить.

Дан начал замечать, что у каждой потребности уже существовали какие-то решения.

Люди покупали растения на ярмарках, спрашивали советы у знакомых, читали книги, нанимали садовников или просто действовали наугад. Иногда они были довольны. Иногда теряли деньги, время и надежду.

Именно здесь, понял Дан, могло появиться место для его собственного дела.

Ему не обязательно было создавать самый необычный сад в королевстве. Возможно, он мог помочь людям выбирать подходящие растения, объяснять, как за ними ухаживать, и составлять планы небольших садов.

Но прежде чем менять весь питомник, он решил провести небольшой опыт.

Он выбрал три вида плодовых деревьев, хорошо подхо-

дивших для местного климата, и подготовил для каждого простую карточку: название, особенности, подходящие условия выращивания и советы по уходу.

Затем предложил жителям деревни прийти в питомник, рассказать о своих участках и вместе подобрать саженцы.

Дан не стал строить фонтан и украшать дорожки. Он хотел проверить, нужна ли людям именно такая помощь.

В первый день пришли трое.

Один человек купил яблоню. Другой попросил помочь выбрать деревья для участка родителей. Третий ничего не купил, но рассказал, что через месяц собирается строить дом и тогда вернётся за растениями.

Дан внимательно записал, что произошло.

На следующий день пришли ещё двое. Один из них купил несколько саженцев, а другой попросил подготовить предложение для целого сада.

Результат был небольшим, но теперь у принца появились не только слова одобрения, но и первые реальные действия покупателей.

Он всё ещё не знал, станет ли питомник успешным. Однако уже мог задавать более точные вопросы: какие растения выбирают чаще, за какой помощью люди готовы платить, что им непонятно и что мешает принять решение.

Однажды вечером Дан и Эл сидели на скамье возле грядок.

— Мне кажется, я начинаю понимать, — сказал принц.

— Чтобы создать полезное дело, нужно не только придумать что-то хорошее. Нужно разобраться, какую задачу это решает для других людей.

— А если ты услышишь, что людям нужно совсем не то, что тебе хотелось создать?

Дан посмотрел на молодые деревья.

— Тогда у меня будет выбор. Я могу изменить предложение, найти другую группу людей, которым моя идея действительно нужна, или оставить её на будущее. Но теперь я хотя бы не стану строить фонтан только потому, что он красив на рисунке.

Эл рассмеялся.

— Хотя фонтан всё ещё может оказаться прекрасной идеей.

— Конечно! — согласился Дан. — Просто сначала я хочу понять, какую задачу он будет решать. Может быть, людям действительно нужно место, где можно отдохнуть после работы. А может быть, им гораздо важнее удобная дорожка к питомнику.

Солнце медленно опускалось за лес. По дороге к деревне шла Марта, осторожно неся купленный у Дана саженец.

Принц проводил её взглядом.

Он вдруг понял, что до этой встречи садоводство казалось ему прежде всего искусством выращивать растения. Теперь он видел в нём ещё и искусство понимать людей: их желания, ограничения, заботы и надежды.

И чем внимательнее он слушал, тем больше возможностей открывалось перед ним.

Но вместе с ними возникал новый вопрос.

Если другие садовники тоже продают хорошие саженцы и помогают людям ухаживать за садами, почему покупатель должен выбрать именно его питомник?

— Эл, — сказал Дан, — кажется, теперь мне нужно узнать, что уже предлагают другие.

Звёздный мальчик поднял голову к небу.

— Похоже, следующая дверь уже открылась.

Попробуй на своём деле

Представь, что у тебя есть идея продукта или услуги. Не начинай с вопроса: «Вам нравится моя идея?» Попробуй узнать, что действительно происходит в жизни людей, которым ты хочешь помочь.

1. Поговори с потенциальными покупателями.

Найди несколько человек, которые уже сталкиваются с задачей, которую могло бы решить твоё предложение.

Можно спросить:

Расскажи, как ты сейчас решаешь эту задачу?

Что в этом процессе для тебя самое трудное?

Что ты уже пробовал и что получилось?

На что ты тратишь больше всего времени или денег?

Чего тебе не хватает в существующих решениях?

Слушай внимательно и не торопись предлагать собственный вариант.

2. Ищи реальные ситуации, а не только красивые слова.

Если человек говорит, что идея замечательная, это приятный знак. Но постарайся понять, готов ли он что-то сделать: потратить время на подробное обсуждение, записаться на пробное занятие, заказать образец или заплатить за услугу.

Разные действия дают разные сигналы. Пока человек лишь хвалит идею, спрос ещё не подтверждён.

3. Узнай, как люди решают задачу сейчас.

Они покупают у конкурентов? Делают всё самостоятельно? Обращаются к знакомым? Откладывают решение, потому что оно слишком дорогое или сложное?

Если человек пока ничего не покупает, это тоже полезная информация. Возможно, задача для него не настолько важна или он не видит подходящего решения.

4. Проверь, правильно ли ты понял услышанное.

Попробуй пересказать человеку его ситуацию своими словами и спросить, верно ли ты понял. Не подталкивай его к ответу, который хочется услышать тебе.

После нескольких разговоров запиши, какие трудности повторялись чаще всего и какие люди сталкиваются с ними сильнее других.

Не нужно делать вывод обо всём рынке по двум беседам. Но даже несколько внимательных разговоров могут помочь увидеть то, чего не было заметно изначально.

Вопрос для размышления

Если человек восхищается твоей идеей, но ничего не покупает, означает ли это, что идея плохая?

Или, возможно, тебе ещё предстоит узнать, для кого она действительно нужна, какую задачу решает и что должно измениться, чтобы человек захотел ею воспользоваться?

Глава 4. Почему к ним приходят покупатели?

Анализ конкурентов: что предлагают другие, кому, по какой цене, чем привлекают покупателей и какие потребности остаются неудовлетворёнными.

На следующее утро Дан отправился на ярмарку.

После разговоров с жителями деревень он решил узнать, где люди покупают саженцы и почему выбирают именно эти места. До сих пор принц думал о других садовниках лишь как о людях, которые тоже выращивают растения. Теперь ему стало интересно, что именно помогает им находить покупателей.

Ярмарка начиналась за городскими воротами. Здесь пахло свежим хлебом, древесной стружкой, пряностями и влажной землёй. Торговцы расставляли товары, покупатели переходили от одного прилавка к другому, а над рядами развевались разноцветные полотнища.

Дан сразу заметил несколько торговых мест, где продавали растения.

У первого прилавка стояли длинные ряды аккуратных саженцев. На каждом было небольшое деревянное обозначение с названием сорта. Продавец, пожилой садовник с добрыми глазами, спокойно отвечал на вопросы и объяснял, ка-

кие деревья лучше подходят для разных участков.

У второго прилавка толпились люди. Там продавали редкие цветы, а над входом висела яркая вывеска: «Растения, которых нет ни у кого!»

Третий торговец разместился в самом конце ряда. У него было меньше растений, зато возле каждого лежала карточка с подробными советами по уходу.

Дан прошёл мимо всех трёх прилавков и остановился возле свободного места.

— Вот видишь, Эл, — сказал он, — саженцы продают повсюду. Как мне теперь найти покупателей? Если я предложу то же самое, что и остальные, зачем кому-то приходить ко мне?

Эл оглядел ярмарку.

— А ты уверен, что все эти торговцы предлагают одно и то же?

— Они продают растения.

— Пекарь и королевский повар тоже готовят еду. Но разве люди приходят к ним по одной и той же причине?

Дан задумался.

— Наверное, нет. Кто-то хочет купить хлеб на каждый день, кто-то ищет угощение для праздника, а кто-то мечтает попробовать необычное блюдо.

— Значит, даже если товар похож, причины покупки могут быть разными.

Они решили обойти ярмарку ещё раз, но теперь не спеша.

Сначала Дан подошёл к пожилому садовнику.

— Почему люди покупают растения именно у вас? — спросил он.

Садовник усмехнулся.

— А ты как думаешь?

— У вас хорошие саженцы?

— Надеюсь, что хорошие. Но не только поэтому.

Он показал на покупательницу, которая внимательно слушала его объяснения.

— Многие приходят ко мне не впервые. Они знают, что я не стану продавать яблоню человеку, у которого для неё неподходящая почва, только ради того, чтобы получить деньги. Иногда я даже советую ничего не покупать, пока человек не подготовит участок.

— Но ведь тогда вы теряете продажу!

— Одну — возможно. Зато человек может вернуться ко мне через год и привести соседей. Мне важно, чтобы дерево прижилось и покупатель остался доволен.

Дан посмотрел на женщину. Она выбрала два саженца и попросила садовника записать название сорта, чтобы потом купить ещё такие же.

— А вы не боитесь, что другие продавцы предложат цену ниже? — спросил принц.

— Конечно, покупатели сравнивают цены. Но не все выбирают самое дешёвое. Для кого-то важнее уверенность, что ему помогут выбрать подходящее дерево. Для другого важ-

нее, чтобы растения можно было забрать прямо сейчас. У каждого свои обстоятельства.

Дан поблагодарил садовника и отошёл.

Он впервые увидел, что доверие тоже может быть частью ценности, которую получает покупатель.

У следующего прилавка было шумно. Продавец редких цветов ловко рассказывал истории о дальних странах, показывал необычные лепестки и предлагал растения в красивых горшках.

Дан наблюдал, как люди останавливались, восхищались и задавали вопросы.

— Наверное, он просто умеет красиво рассказывать, — заметил принц.

— Это тоже умение, — ответил Эл. — Но давай посмотрим, что происходит после рассказа.

Они остались неподалёку.

Одни посетители уходили, продолжая обсуждать цветы. Другие покупали небольшие растения. Несколько человек долго выбирали, сравнивали горшки и в итоге уносили покупки.

Дан обратил внимание, что продавец не только рассказывал о редкости цветов, но и предлагал готовые подарочные наборы. Покупателям не приходилось отдельно выбирать растение, горшок и упаковку. Всё уже было подготовлено.

— Он помогает людям сделать подарок, — догадался Дан.

— Возможно, некоторым покупателям нужен не просто цветок, а что-то особенное, что можно подарить близкому человеку.

— Верно. А что ещё ты заметил?

— У него есть растения разной стоимости. Можно выбрать небольшой подарок или что-то более дорогое.

— Значит, он подумал о разных покупателях и разных возможностях.

Дан записал это в свой блокнот.

У третьего прилавка было тихо. Продавец не зазывал посетителей, но возле него время от времени останавливались люди, читали карточки и задавали вопросы.

Один мужчина выбрал несколько саженцев и попросил продавца объяснить, как разместить их на участке.

— Я могу подготовить для вас план посадки, — предложил тот. — Тогда вы будете знать, на каком расстоянии размещать деревья и как ухаживать за ними в первый год.

— Вы делаете это отдельно от продажи растений?

— Да. Некоторые покупатели хотят просто купить саженцы. Другим нужна помощь с целым садом. Я стараюсь предлагать каждому то, что действительно ему подходит.

Когда мужчина ушёл, Дан подошёл к продавцу.

— Получается, вы зарабатываете не только на растениях?

— Именно. Я много лет занимался садами и знаю, как планировать посадки. Для некоторых людей это даже важнее самих саженцев.

— А почему вы не выращиваете больше растений и не продаёте их по низкой цене?

Продавец посмотрел на свои небольшие грядки за прилавком.

— Потому что у меня нет ни земли, ни помощников для большого хозяйства. Зато я хорошо разбираюсь в планировании садов. Если я стану пытаться делать всё сразу, то, возможно, не смогу хорошо делать ничего.

Эти слова особенно заинтересовали Дана.

Он вспомнил собственный список идей, где рядом стояли питомник, пекарня, гостиница и мастерская. Теперь ему стало понятнее, почему не каждый предприниматель старается предложить всё, что только можно.

Каждый из встреченных торговцев нашёл свой способ быть полезным.



Один привлекал покупателей доверием и знаниями. Другой — необычными растениями и красивыми подарочными наборами. Третий — помощью в создании сада.

Они не обязательно были лучше друг друга во всём. Каждый делал ставку на то, что умел предложить своим покупателям.

— Эл, — сказал Дан, когда они отошли к фонтану в цен-

тре площади, — мне кажется, я начинаю понимать, почему к ним приходят люди.

— Расскажи.

— Потому что у каждого есть что-то, ради чего покупателю удобно выбрать именно его. И это не всегда сам товар. Иногда — помощь, иногда — редкость, иногда — уверенность, иногда — экономия времени.

Эл улыбнулся.

— А теперь представь, что ты ничего не знаешь об этих торговцах. Как ты можешь выяснить, чем они отличаются друг от друга?

Дан открыл блокнот.

— Посмотреть, что они продают, сколько это стоит, кому они предлагают свои товары, как рассказывают о них и что говорят покупатели.

— Хорошее начало. Но есть ещё кое-что.

Эл указал на людей, которые переходили от прилавка к прилавку.

— Нужно смотреть не только на продавцов. Нужно замечать, что выбирают покупатели и почему.

Дан проследил за одним мужчиной. Тот сначала остановился у редких цветов, потом сравнил цены на саженцы и в итоге купил два простых плодовых дерева у пожилого садовника.

— Почему он не купил редкий цветок? — спросил Дан.

— Как думаешь?

— Возможно, он искал деревья для своего сада, а не украшение для дома.

— А почему выбрал именно этого садовника?

Дан посмотрел, как мужчина убирает в сумку карточку с советами по уходу.

— Может быть, ему понравилось, что садовник объяснил, как ухаживать за деревьями.

— Возможно. Но пока мы не спросили самого покупателя, это только предположение.

Дан кивнул. Он уже знал, что красивые объяснения могут оказаться неверными, если не проверить их на практике.

В следующие несколько дней принц продолжил наблюдения.

Он узнал, что одни торговцы привозят растения на ярмарку только по выходным, другие принимают заказы заранее. Некоторые продают исключительно редкие сорта, а другие предлагают привычные деревья, которые хорошо приживаются в местном климате.

У одних цены были ниже, зато покупателю приходилось самостоятельно разбираться в выборе. Другие брали немного больше, но помогали подобрать растения и давали советы. Кто-то привлекал людей вывесками и рассказами, кто-то — рекомендациями прежних покупателей.

Дан начал составлять небольшую таблицу.

В первой колонке он записывал, что предлагает каждый продавец. Во второй — кому это может быть нужно. В тре-

тьей — цены. В четвёртой — то, чем продавец старается привлечь покупателей. В пятой — вопросы и трудности, которые ещё оставались у людей.

Но последняя колонка долго оставалась почти пустой.

Принц не хотел просто придумывать недостатки других торговцев. Он понимал, что то, чего не предлагает один продавец, может вовсе не требоваться его покупателям.

Например, пожилой садовник не продавал редкие цветы. Но, возможно, он и не собирался работать с теми, кто искал необычные подарки. У продавца редких растений не было подробных советов по каждому сорту, однако он мог сосредоточиться на тех, кто уже разбирался в цветоводстве.

— Как же найти то, чего людям действительно не хватает? — спросил Дан у Эла.

— Сначала посмотри, что они делают, когда не находят подходящего решения.

Они снова отправились на ярмарку.

Возле прилавка с саженцами стояла молодая женщина. Она хотела посадить небольшой сад возле нового дома, но никак не могла решить, какие деревья выбрать.

— Мне нужны такие, чтобы весной было красиво, летом можно было отдыхать в тени, а осенью собирать плоды, — объясняла она продавцу. — Но я ничего не понимаю в садоводстве. И боюсь посадить всё неправильно.

Продавец предложил ей несколько яблонь и груш.

— Это хорошие сорта. Но если хотите спланировать весь

сад, лучше обратиться к специалисту.

Женщина поблагодарила его, однако покупать ничего не стала.

Дан проводил её взглядом.

— Вот оно! — воскликнул он. — Ей нужны не просто саженцы. Ей нужно понять, каким может быть весь сад.

— И что ты собираешься предложить? — спросил Эл.

Дан задумался.

— Возможно, мы могли бы приглашать людей к себе в питомник, узнавать, какая у них земля и сколько места, а потом помогать составлять простой план посадки. Они могли бы выбрать растения у нас и получить советы по уходу.

— А всем ли покупателям нужна такая помощь?

— Нет. Кто-то и сам прекрасно разбирается в растениях.

— Значит, не обязательно предлагать её каждому.

Дан улыбнулся.

Он понял, что нашёл не пустое место на ярмарке, где никто не торговал саженцами. Он нашёл задачу, которую некоторые покупатели пока не могли решить удобным для себя способом.

Однако принц не стал сразу объявлять новую услугу. Он вспомнил, как поспешил с идеей прекрасного сада после первых восторженных отзывов.

На этот раз он решил поговорить с несколькими людьми, которые покупали растения для новых участков.

Он спрашивал, как они выбирали саженцы, что оказалось

самым трудным, обращались ли они за помощью и сколько времени потратили на поиск подходящего решения.

Некоторые действительно хотели получить план сада. Другие предпочитали самостоятельно выбирать растения, но просили простые инструкции по уходу. А один покупатель сказал, что ему важнее всего доставка: он не мог привезти саженцы из питомника на своей повозке.

Дан записал и это.

Постепенно он увидел, что за одной большой задачей скрывались разные потребности. Одним нужна была помощь с планированием, другим — знания, третьим — удобная доставка.

Вместо того чтобы пытаться создать услугу, которая понравилась бы всем, Дан решил начать с одной небольшой группы покупателей: людей, которые хотели посадить первый сад и не знали, как правильно выбрать растения.

Он договорился с садовником подготовить несколько простых планов для небольших участков. Затем предложил желающим прийти в питомник, обсудить свои условия и подобрать подходящие саженцы.

Первые покупатели нашлись.

Кто-то пришёл по совету Марты, которая осталась довольна своей яблоней. Другие узнали о предложении от соседей. Несколько человек попросили помочь им с планировкой, а затем вернулись за растениями.

Дан не мог сказать, что теперь всё было решено. Ему ещё

предстояло выяснить, сколько времени занимала работа с каждым заказом, сколько люди готовы платить за помощь и можно ли организовать её так, чтобы питомник не отвлекался от выращивания растений.

Но у него появилась первая подсказка: людям нравилось не только покупать саженцы. Им нравилось чувствовать, что они понимают, что делают, и что их будущий сад не окажется случайным набором деревьев.

Однажды вечером Дан и Эл сидели у молодого яблоневого дерева.

— Знаешь, — сказал Дан, — раньше я думал, что конкуренты мешают мне открыть собственное дело. У них уже есть покупатели, опыт и известность. Казалось, мне придётся придумать что-то совершенно новое, чтобы меня заметили.

— А теперь?

— Теперь я вижу, что могу у них учиться. Я могу понять, что они делают хорошо, и не пытаться повторять то, что мне не подходит. А ещё могу заметить людей, которым пока трудно найти подходящее решение.

Эл поднял с земли сухой лист и подержал его на ладони.

— Значит, ты больше не смотришь на чужой сад как на препятствие?

— Нет. Скорее, как на книгу, которую можно внимательно прочитать. Но мне всё равно нужно вырастить собственный сад.

— Именно, — сказал Эл. — Чужой опыт может подска-

зать тебе, куда смотреть. Но он не может заранее решить за тебя, что следует создавать.

Дан посмотрел на дорожку, ведущую к питомнику. По ней шла семья с ребёнком. Мальчик остановился возле яблони и спросил отца, когда на ней появятся плоды.

Дан улыбнулся.

Он пока не знал, каким станет его дело через пять или десять лет. Но теперь понимал, что для этого не обязательно быть самым большим питомником, продавать самые редкие растения или устанавливать самые низкие цены.

Можно начать с того, чтобы внимательно изучить людей, понять, что для них важно, и найти способ помочь им лучше, чем прежде.

А потом проверить, действительно ли эта помощь нужна.

Небо тем временем темнело. Над садом зажглись первые звёзды.

— Эл, — спросил Дан, — как ты думаешь, когда я смогу сказать, что нашёл своё место среди других садовников?

Эл посмотрел на молодые деревья.

— Может быть, тогда, когда ты сможешь ответить на два вопроса. Почему люди выбирают тебя? И почему им стоит вернуться?

Дан задумался.

Первый вопрос он уже начинал понимать.

А вот второй обещал новое путешествие.

Попробуй на своём деле

Представь, что ты хочешь предложить людям продукт или услугу. Даже если похожих предложений много, это не означает, что тебе нечего предложить. Но прежде чем искать своё отличие, полезно понять, как устроен выбор покупателя.

Выбери три-пять компаний или специалистов, к которым твои потенциальные клиенты могли бы обратиться вместо тебя. Это могут быть прямые конкуренты, предлагающие похожий товар, или косвенные — решающие ту же задачу другим способом.

1. Что они предлагают?

Какие товары или услуги у них есть?

Что входит в основное предложение, а что оплачивается отдельно?

Есть ли разные варианты для разных покупателей?

2. Для кого они работают?

Кому, судя по их предложениям и сообщениям, они хотят продавать?

Какие потребности подчёркивают?

Что обещают изменить в жизни покупателя?

3. Сколько это стоит?

Каковы цены и что в них включено?

Есть ли комплекты, дополнительные услуги или скидки?

Чем объясняется более высокая цена, если она есть?

Не сравнивай только цифры: важно понимать, что именно получает человек за свои деньги.

4. Чем они привлекают покупателей?

Где люди узнают о них?

Какие преимущества выделены на сайте, в рекламе или на прилавке?

Что хвалят покупатели в отзывах?

За что критикуют?

Разделяй факты и предположения. Например, ты можешь заметить, что у компании много отзывов, но не всегда сможешь точно установить, какой именно способ рекламы привёл ей клиентов.

5. Что ещё может понадобиться покупателю?

Посмотри на отзывы, поговори с людьми, которые выбирают между разными предложениями, и выясни, что им трудно найти или что хотелось бы улучшить.

Не объявляй любую особенность конкурента его недостатком. Если компания не предлагает круглосуточную поддержку, это не обязательно проблема — возможно, её клиентам она не нужна.

И не спеши копировать чужую идею. Твоя задача — понять рынок и найти возможность создать ценность, которую ты действительно способен обеспечить.

В конце исследования попробуй завершить три фразы:

Покупатели выбирают этих конкурентов, потому что…

Некоторые покупатели всё ещё сталкиваются с трудностью…

Я мог бы проверить, будет ли востребовано предложение, которое…

Вопрос для размышления

Если рядом уже растут прекрасные сады, означает ли это, что для твоего сада больше нет места?

Или важно сначала понять, что именно люди ищут, когда выбирают, куда пойти, чему довериться и за что заплатить?

Глава 5. Маленькая дверь в большое дело

Как проверить идею небольшим экспериментом, прежде чем вкладывать большие деньги и месяцы труда.

В начале лета питомник Дана стал заметно оживлённее.

По утрам к воротам подъезжали повозки, возле грядок останавливались посетители, а садовники едва успевали отвечать на вопросы. Одни покупатели искали яблони для нового участка, другие выбирали кустарники, третьи просили помочь разобраться, почему молодые растения плохо приживаются.

Дан радовался каждому посетителю. Ему казалось, что дело наконец начинает расти.

И однажды он решил, что пора сделать следующий большой шаг.

— Эл, — сказал принц, раскладывая на столе чертежи, — я все еще хочу построить настоящий сад для посетителей. С беседками, фонтаном, красивыми дорожками и большой оранжереей. Люди смогут приезжать сюда на целый день, отдыхать, учиться садоводству и покупать растения.

Эл внимательно рассмотрел рисунки.

— А сколько будет стоить строительство?

— Управляющий ещё считает. Но, думаю, немало.

— А сколько людей будет приезжать?

— Если сад получится таким, как на рисунке, очень много!

— Сколько именно?

Дан помолчал.

— Пока не знаю.

— А сколько из них будут готовы заплатить за посещение?

Принц вздохнул.

— И этого я пока не знаю.

Эл отложил чертёж.

— Значит, ты уже знаешь, каким хочешь видеть свой сад. Но ещё не знаешь, захотят ли люди приезжать туда и платить за то, что ты собираешься им предложить.

— Но ведь мы разговаривали с покупателями! Некоторые говорили, что им нравится идея.

— Да. А помнишь, что произошло, когда ты показал им рисунок прекрасного сада?

Дан улыбнулся.

— Они похвалили его, но мы ещё не выяснили, готовы ли они за него платить.

— Может быть, прежде чем строить большой сад, стоит открыть маленькую дверь и посмотреть, кто захочет войти?

Дан задумался.

— Ты предлагаешь построить что-нибудь небольшое?

— Возможно. А возможно, сначала вообще ничего не строить. Давай подумаем, что именно ты хочешь узнать.

Принц развернул чистый лист бумаги.

— Я хочу понять, будут ли люди приезжать к нам, чтобы учиться садоводству.

— Хорошо. А что ещё?

— Будут ли они покупать растения после занятий.

— Уже два вопроса. А можно ли проверить их, не строя оранжерею и не разбивая новый сад?

Дан некоторое время молчал, затем вдруг поднял голову.

— Можно провести одно занятие прямо здесь, в питомнике!

— А что для этого потребуется?

— Несколько саженцев, место, где люди смогут собраться, и садовник, который умеет объяснять. Мы могли бы пригласить небольшую группу и показать, как выбирать растения для своего участка.

Эл улыбнулся.

— Похоже, у твоей мечты появилась первая маленькая дверь.

На следующее утро Дан встретился с садовником Мироном, который много лет выращивал плодовые деревья.

Вместе они решили провести пробное занятие для жителей окрестных деревень. Не целый праздник с музыкантами и угощением, а небольшую встречу, на которой люди научатся выбирать саженцы и узнают, как подготовить землю

к посадке.

Дан хотел сразу пригласить всех желающих, но Мирон предложил начать с десяти человек.

— Почему так мало? — удивился принц.

— Потому что это первое занятие. Нам нужно понять, что получится. Если придёт десять человек, мы сможем внимательно выслушать каждого, заметить, что им непонятно, и изменить программу. А если сразу соберётся сто человек, нам будет трудно разобраться, что сработало, а что нет.

Дан согласился.

Они подготовили объявление:

«Приглашаем на практическое занятие в питомнике. Вы узнаете, как выбрать плодовые деревья для своего участка, на что обратить внимание при покупке саженцев и как подготовить их к посадке. Количество мест ограничено. Стоимость участия — пять серебряных монет».

Дан перечитал текст.

— Может быть, лучше написать, что занятие будет удивительным и незабываемым?

Мирон покачал головой.

— Возможно, оно и будет удивительным. Но человеку прежде всего нужно понять, зачем ему приходить. Что он узнает? С какой трудностью мы поможем ему справиться?

Принц посмотрел на объявление ещё раз и оставил его без изменений.

Они разместили его на ярмарке, возле колодца и у ворот

нескольких деревень. Кроме того, Дан попросил Марту рассказать знакомым о предстоящем занятии.

Весь день он поглядывал на список желающих.

К вечеру записались семь человек.

Дан был доволен. Но на следующее утро обнаружил, что двое из них попросили перенести встречу, а ещё один не смог прийти из-за работы в поле.

— Ничего страшного, — сказал Мирон. — Мы ведь хотели узнать, что произойдёт на самом деле. Вот и узнаем.



В назначенный день к питомнику пришли шестеро.

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.