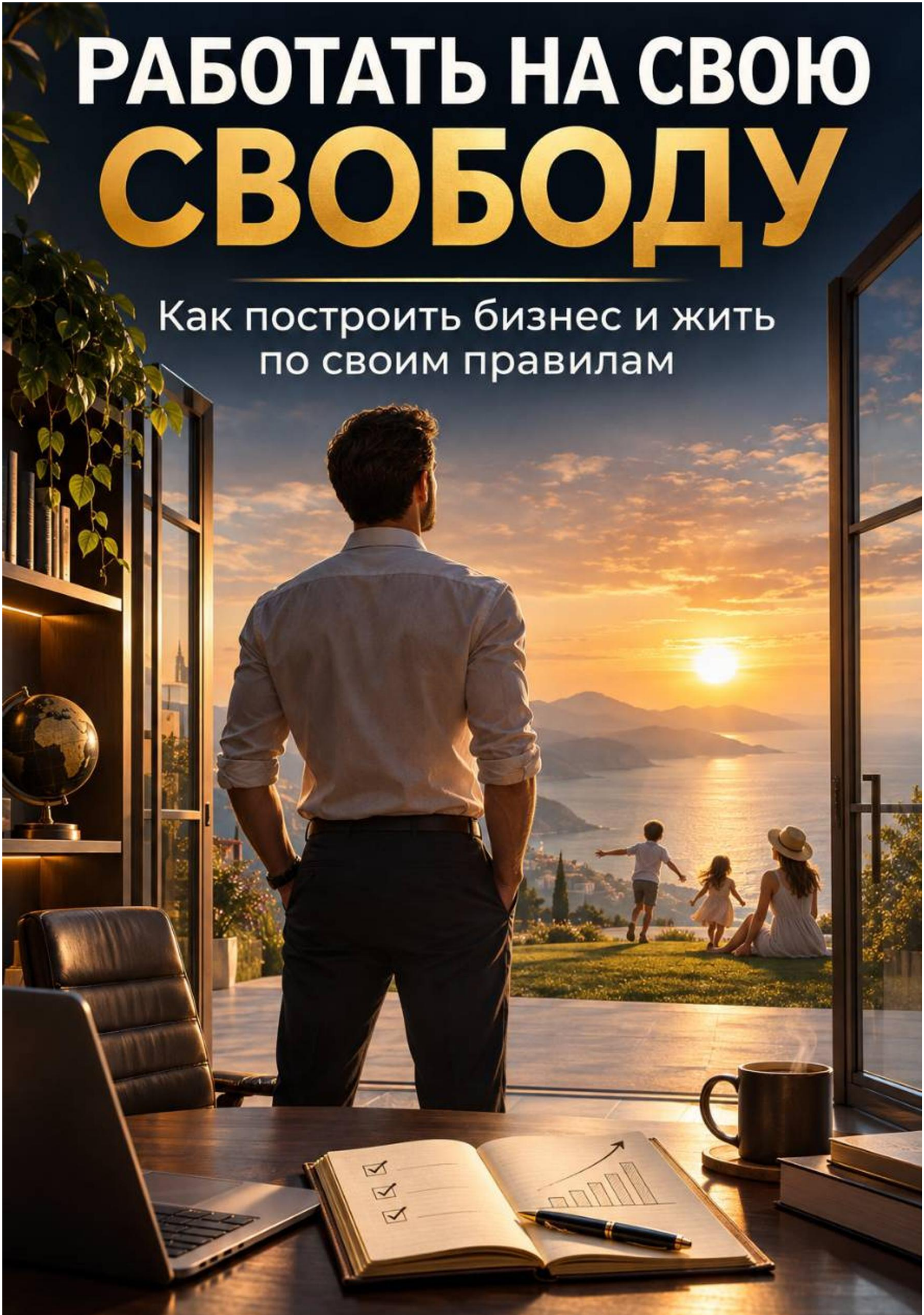
РАБОТАТЬ НА СВОЮ СВОБОДУ

Как построить бизнес и жить по своим правилам



Олег Сказкин

Работать на свою свободу

«Автор»
2026

Сказкин О.

Работать на свою свободу / О. Сказкин — «Автор», 2026

Предприниматели часто начинают бизнес ради свободы: хотят больше зарабатывать, путешествовать, помогать близким и самостоятельно распоряжаться своим временем. Но по дороге обнаруживают, что компания требует их внимания с утра до ночи, а отдых приходится откладывать на потом.Как много работать на старте и при этом построить дело, которое со временем сможет развиваться без постоянного участия собственника? Как находить клиентов, управлять прибылью, собирать команду и превращать идеи в продукты, за которые готовы платить?Эта книга — о предпринимательстве без иллюзий. О сложных решениях, ошибках, новых технологиях и повседневной работе, которая постепенно превращается в систему. Внутри — практические примеры, вопросы для размышления и план действий на 90 дней.Для тех, кто хочет создать не просто источник дохода, а бизнес, который поможет жить по собственным правилам.

© Сказкин О., 2026
© Автор, 2026

Содержание

Содержание 6
Предисловие 7
Глава 1. деньги нужны не ради денег 8
Глава 2. сначала придётся много работать 10
Глава 3. цена желания жить по своему 12
Глава 4. клиенты не появляются от того что вы открылись 14
Конец ознакомительного фрагмента. 15

Олег Сказкин
Работать на свою свободу

Работать на свою свободу

Как построить бизнес, который позволит жить по собственным правилам

Предпринимательство, команда, технологии и жизнь, ради которой мы работаем

Содержание

Предисловие
Глава 1. деньги нужны не ради денег
Глава 2. сначала придётся много работать
Глава 3. цена желания жить по своему
Глава 4. клиенты не появляются от того что вы открылись
Глава 5. оборот впечатляет прибыль кормит
Глава 6. люди решают многое система помогает людям
Глава 7. crm это память компании
Глава 8. в каждой повторяющейся проблеме может быть продукт
Глава 9. искусственный интеллект новый сотрудник или новый шум
Глава 10. большая идея проверяется маленькой продажей
Глава 11. почему собственник становится главным ограничением
Глава 12. слишком много идей тоже проблема
Глава 13. семья не должна ждать конца бизнеса
Глава 14. здоровье часть капитала
Глава 15. план на ближайшие 90 дней
Глава 16. как понять что вы приближаетесь к свободе
Заключение

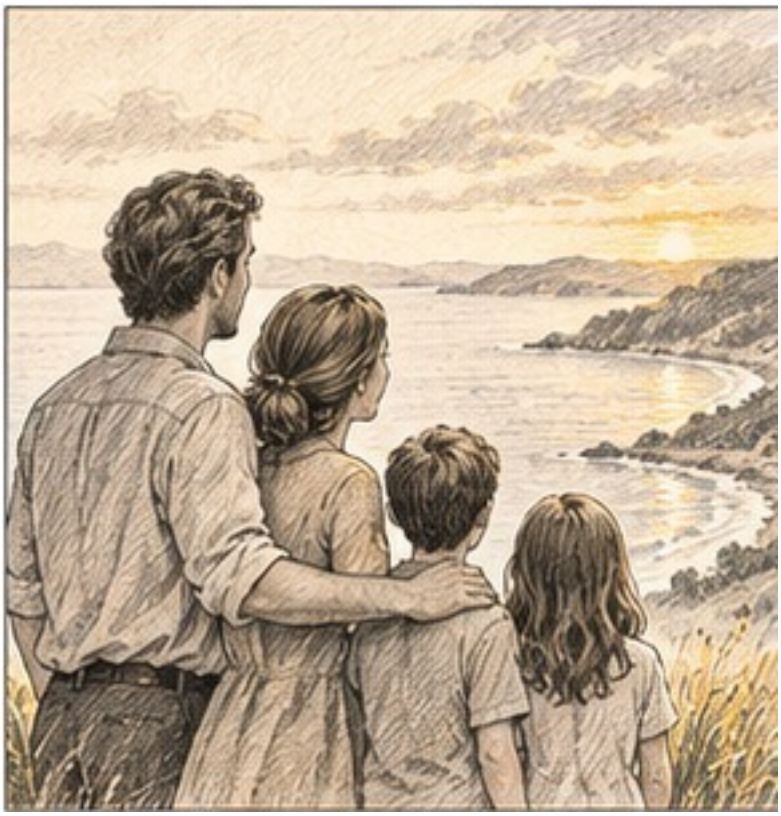
Предисловие

В бизнес часто приходят за свободой, а находят бесконечные сообщения, ответственность за зарплаты и вопросы, которые без собственника никто не решает. Днём предприниматель ищет клиентов, вечером разбирается с ошибками, а ночью думает, как вырасти и где взять деньги. Внешне он хозяин компании. Внутри компании она нередко владеет всем его временем.

Я знаю желание построить не просто работу, а дело, которое даст семье выбор: где жить, как путешествовать, каким проектом заниматься завтра и насколько активно работать. Своё предпринимательское мышление я формировал в продажах, сертификации, поиске клиентов, создании команды и попытках превратить отраслевой опыт в цифровые продукты. Некоторые направления уже работают, другие остаются гипотезами и разработками. Здесь нет финальной истории победителя, который обо всём догадался. Здесь взгляд человека, который продолжает строить.

Эта книга о напряжённом труде, деньгах и системах. Я не обещаю быстрых миллионов и не считаю бессонницу бизнес-моделью. Бывают периоды, когда необходимо выкладываться больше обычного. Но ценность этого усилия измеряется тем, появляется ли после него что-то устойчивое: клиентская база, команда, работающий процесс, продукт или капитал. Примеры и расчёты в книге иллюстративны; финансовые показатели конкретного бизнеса необходимо проверять отдельно.

Глава 1. деньги нужны не ради денег



Когда предприниматель говорит, что хочет заработать миллион долларов, чаще всего он описывает не сумму. За ней стоит образ жизни: возможность помочь родителям, спокойно оплачивать образование ребёнка, отправиться в путешествие, выбрать место жительства и не зависеть от одного заказчика. Деньги дают право выбора, хотя сами по себе не гарантируют спокойствия.

Однажды я поймал себя на противоречии: можно хотеть свободы, но поставить финансовую цель так, что весь путь к ней отнимает время у жизни. Если бизнес приносит больше денег, но требует отвечать на каждый звонок в выходные, произошёл рост выручки. Произошёл ли рост свободы — другой вопрос.

Поэтому полезно описать не только финансовую цель, но и обычный день через три года. Во сколько вы просыпаетесь? Где живёте? С кем обедаете? Какие решения принимаете лично? Сколько дней в месяц можете провести за пределами офиса? Запишите ответы без красивых формулировок. Так станет видно, каким должен быть бизнес, чтобы поддерживать выбранный образ жизни.

Затем переведите желания в цифры. Если семье нужно 500 тысяч рублей ежемесячно, это шесть миллионов в год. Но расходы меняются: появляются путешествия, крупные покупки, налоги, помощь близким. Поэтому полезно построить три бюджета: обязательный, комфортный и желаемый. Первый показывает нижнюю границу безопасности; второй — стоимость привычной жизни; третий помогает планировать рост.

Следующий вопрос — источник денег. Прибыль компании не равна гарантированному личному доходу. В слабый месяц бизнесу может понадобиться резерв; в сильный — инвести-

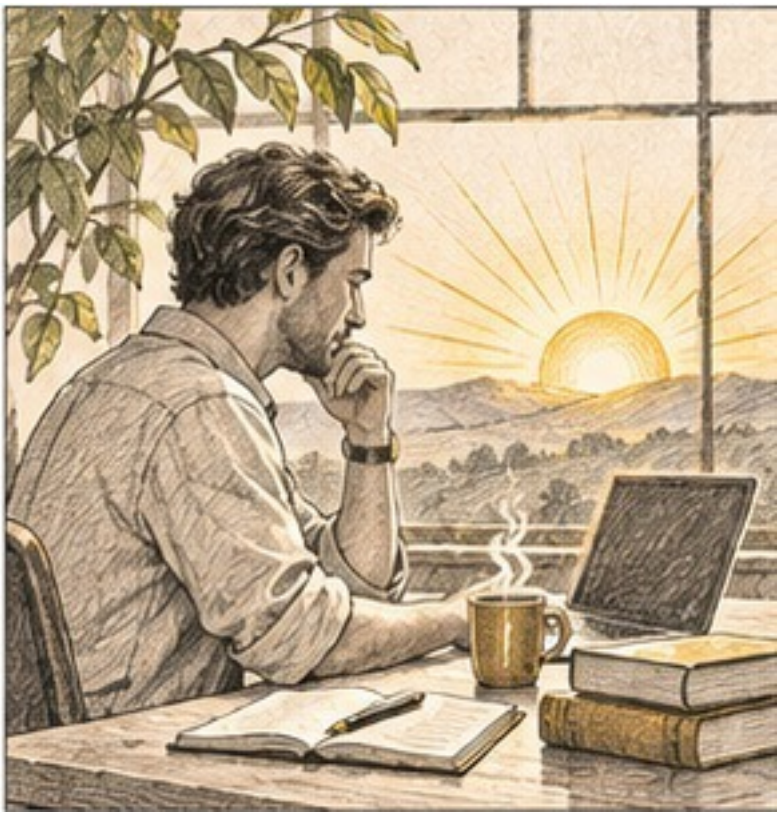
ции в развитие. Доход от недвижимости тоже не гарантирован: возможны простой, ремонт и налоги. Каждому источнику нужен собственный осторожный расчёт.

Предпринимателю полезно отличать богатство от дорогого образа жизни. Дорогая машина демонстрирует расход; актив способен приносить доход или сохранять стоимость, хотя и связан с рисками. Один человек получает высокий доход и тратит почти всё. Другой зарабатывает меньше, но создаёт резерв и постепенно снижает зависимость от работы. Формально первый может выглядеть богаче; фактически второй иногда имеет больше вариантов.

Упражнение. Определите сумму месячных расходов семьи, сумму обязательств бизнеса и запас времени, на который хватит доступного резерва. Это не оценка вашей успешности, а исходная точка. Затем выберите одно действие, которое за год увеличит запас выбора: снизить дорогие обязательства, повысить прибыль, создать резерв или передать управленческую функцию.

Свобода не появляется в день достижения круглой суммы. Она растёт, когда деньги, время и ответственность постепенно переходят под ваш контроль.

Глава 2. сначала придётся много работать



Никто не построит сильный бизнес одной визуализацией. В начале придётся изучать клиентов, звонить, ошибаться, исправлять и снова пробовать. Даже при хорошей команде собственнику необходимо понимать, как компания получает деньги и за что клиент готов платить. Делегировать непонятный процесс трудно: вы не сможете объяснить ожидаемый результат и заметить, когда дело идёт не туда.

В напряжённые периоды предприниматель работает больше, чем планировал. Срочная сделка, запуск, потеря сотрудника или ошибка подрядчика требуют личного участия. Иногда приходится подниматься раньше и заканчивать позже. Это часть ответственности. Но у такого режима должна быть цель и граница: завершить запуск, пережить кризис, построить замену или решить конкретную проблему.

Постоянное недосыпание создаёт скрытые расходы. Уставший собственник хуже замечает детали, откладывает трудные решения и чаще тушит последствия вместо устранения причин. Он может экономить на найме одного руководителя и одновременно терять деньги из-за срывов, увольнений и неверных приоритетов. Цена его усталости не всегда видна в бухгалтерии.

Полезно различать три вида труда. Первый приносит деньги сегодня: переговоры, продажа, исполнение заказа. Второй создаёт способность зарабатывать завтра: обучение сотрудника, описание процесса, тест канала. Третий поддерживает ресурс: сон, восстановление и время с близкими. Нельзя полностью убрать ни один из них без последствий.

Возьмём пример: собственник лично отвечает на десять похожих запросов в неделю. Если каждый раз он начинает с нуля, часы уходят без накопления результата. Если после нескольких случаев он записывает типовые вопросы, готовит шаблон и обучает менеджера, его

сегодняшний труд создаёт будущую экономию. Первые недели могут стать даже сложнее — обучение требует времени. Но через месяц появляется навык у другого человека.

Приоритет следует выбирать по влиянию, а не по громкости входящих сообщений. Утром выпишите три результата дня. Для каждого спросите: изменит ли это продажи, качество, деньги или способность команды работать самостоятельно? Ответ клиенту может быть срочным, но если каждый день состоит только из срочного, бизнес не улучшает способ работы.

Ещё один принцип — фиксировать завершение. Недостаточно сказать «я занимался маркетингом». Что появилось в конце: запущенный тест, проведённые разговоры, отчёт с выводами? Часы подтверждают усилие, а законченный результат позволяет двигаться дальше.

Работать много — не стыдно и не обязательно вредно. Но работать без направления, без контроля результатов и без восстановления опасно для самого дела. Моя цель — приложить максимум усилий там, где они создают актив, и постепенно перестать быть единственным источником движения компании.

Глава 3. цена желания жить по своему



У любого большого результата есть цена. В бизнесе её нередко платят не только деньгами: вниманием, отказами, сложными разговорами и неопределённостью. Если решение кажется бесплатным, скорее всего, часть цены ещё не замечена.

Новый проект выглядит перспективно. Но ему нужны разработчик, время собственника, рекламный бюджет и человек, который будет отвечать клиентам. Эти ресурсы придётся взять из другого места. Даже когда дополнительная работа выполняется ночью, её стоимостью становятся сон, семья или качество завтрашних решений.

Поэтому я спрашиваю не только «Сколько можно заработать?», но и «От чего придётся отказаться ради этой ставки?». Если для запуска нужно остановить улучшение основного бизнеса, потенциальная прибыль нового направления должна оправдать не только прямые расходы, но и потерянные возможности.

Существует цена промедления. Руководитель давно не справляется, но его неудобно менять. Источник заявок дорожает, но привычен команде. Неприбыльную услугу сохраняют, потому что «мы всегда это делали». На первый взгляд решение ничего не менять выглядит спокойным. На практике оно тоже имеет стоимость, которую компания платит каждый месяц.

Неприятные решения не обязательно принимать грубо. Сначала стоит проверить факты, поговорить о проблеме и дать возможность исправить её. Если человек не соответствует роли, можно обсудить обучение или другую позицию. Но бесконечное ожидание без показателей и срока несправедливо и к сотруднику, и к остальной команде.

Для выбора между возможностями удобно ограничить риск заранее. Допустим, на проверку гипотезы выделены бюджет и шесть недель. До старта определяются признаки успеха:

сколько разговоров нужно провести, какая цена клиента допустима, что будет считаться оплатой и когда тест остановят. Тогда эксперимент перестаёт быть бесконечным обещанием.

Но не следует путать осторожность с отказом рисковать. Если ждать полной информации, конкурент может проверить рынок раньше. Разумный риск — когда возможный убыток понятен и переживаем, а результат теста помогает принять следующее решение. Неразумный — когда компания ставит важные обязательства на непроверенное предположение.

Составьте список из трёх решений, которые откладываете. Для каждого запишите цену ожидания за месяц, стоимость действия и дату, когда вы вернётесь к вопросу. Иногда самые большие деньги предприниматель теряет не на ошибочных решениях, а на решениях, которые он слишком долго не принимает.

Глава 4. клиенты не появляются от того что вы открылись



Хорошая услуга сама по себе не создаёт стабильный поток заказов. Клиент должен узнать о компании, понять предложение, поверить обещанию и увидеть причину обратиться именно сейчас. Работа с этими этапами — не украшение бизнеса, а одна из его основных функций.

В сертификации и смежных услугах особенно важно объяснять сложное простыми словами. Клиент часто не покупает «процедуру». Ему нужно вывести товар на рынок, выполнить требования покупателя или не потерять время на исправление документов. Одна и та же услуга для производителя и продавца маркетплейса может иметь разную ценность, а значит, требует разного разговора.

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.