

**Cum
să devii
capitalist
când nu
ai n'c'un
cap'tal**

**4
CELE
PATRU
REGULI**

PE CARE
TREBUIE
SĂ LE ÎNCALCI
CA SĂ TE
ÎMBOGĂȚEȘTI

NATHAN LATKA

Traducere
din engleză de
**Ianina
Marinescu**



Titlul și subtitlul originale: *How To Become a Capitalist Without Any Capital:
The Four Rules You Must Break to Get Rich*
Autor: Nathan Latka

Copyright © 2019 by Nathan Latka

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part
in any form.

This edition published by arrangement with Portfolio, an imprint of
Penguin Publishing Group, a division of Penguin Random House LLC.

© Publica, 2019, pentru ediția în limba română

Toate drepturile rezervate. Nicio parte din această carte nu poate fi reprodusă sau difuzată în orice
formă sau prin orice mijloace, scris, foto sau video, exceptând cazul unor scurte citate sau recenzii,
fără acordul scris din partea editorului.

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
LATKA, NATHAN

Cum să devii capitalist când nu ai niciun capital : cele patru reguli pe care să le încalci
ca să te îmbogățești / Nathan Latka ; trad. din engleză de Ianina Marinescu. - București : Publica, 2019

ISBN 978-606-722-381-1

I. Marinescu, Ianina (trad.)

336

EDITORI: Cătălin Muraru, Silviu Dragomir

DESIGN: Alexe Popescu

REDACTOR: Corneliu Beldiman

CORECTORI: Rodica Crețu, Cătălina Călinescu

DTP: Răzvan Nasea

Cuprins

Introducere	11
■ Povestea mea și motivul pentru care ai nevoie de această carte	14
■ Declarația mea de venit și motivul pentru care ar trebui să mă ascuți	18
■ Oamenii bogați ți-au băgat pe gât aceste patru minciuni	20
■ Întrebare: pentru cine este această carte și pentru cine nu	25

PARTEA ÎNTÂI | Reguli pe care să le încalci, reguli pe care să le adopți

1. Regula nr. 1: Nu te concentra pe un singur lucru	33
■ Cum am făcut 6 400 de dolari dintr-un proiect colateral	34
■ Un „pop-up” accidental de 180 000 de dolari	37
■ Model de planificare: trei proiecte în același timp ≠ de trei ori mai multă muncă	42
2. Regula nr. 2: Copiază-ți competitorii	47
■ „N-am făcut decât să-i copiem pe cei de la Dropbox” ...	48
■ Cum să decodezi un tipar câștigător ca să-l copiezi	49
■ Secretele copierii cu ajutorul site-urilor de tip freelance	51

3. Regula nr. 3: Nu-ți mai stabili obiective – te împiedică să câștigi bani	53
■ Primii mei 700 de dolari	56
■ Externalizare: cum am testat sistemul la Starbucks	61
■ Cum am plătit 29 de dolari și am recuperat nouă ore din timpul meu	66
■ Sistemul de podcast de milioane de dolari	75
4. Regula nr. 4: Vinde târnăcoape căutătorilor de aur	87
■ De ce mii de președinți de companii îmi dezvăluie veniturile lor?	89
■ Următorii tăi 5 000 de dolari sunt într-unul dintre aceste șapte locuri	94
■ Rockefeller și problema lui cu sulful: include o slăbiciune în planul tău de dezvoltare	103
5. Arsenalul din dotarea bogatului de tip nou	111
■ Ar trebui să te folosești de frică pentru a vinde?	112
■ Negociază când nu ai de ce	120
■ Cum face bogatul de tip nou mai multe într-un timp mai scurt	132

PARTEA A DOUA | Banii: cum să-i obții, să-i păstrezi și să-i înmulțești

6. Banii tăi neștiuți	139
■ Profită de Airbnb într-un fel la care nu te-ai gândit	141
■ Trei website-uri care plătesc ca să-ți folosească mașina	144
■ Venitul automat: Patreon și alte moduri de a-ți vinde produsul digital	148
7. Cum să trăiești ca un rege fără să deții ceva	151
■ Cum am călătorit prin Asia 45 de zile aproape fără să scot un ban din buzunar	154
■ Trebuie să citești acest e-mail	161

■ E-mailul care mi-a adus gratuit un Rolls-Royce alb de 350 000 de dolari	173
8. Cum să investești în imobiliare (Chiar dacă n-ai bani, n-ai habar și n-ai timp)	177
■ Raportul de venituri pentru prima mea proprietate imobiliară	179
■ O negociere bancară din viața reală	194
■ Un avans de 0 dolari (0%) pentru o casă de 200 000 de dolari	197
9. Cum să identifici afaceri de cumpărat pe bani puțini (Cum să le găsești, să negociezi un preț bun și apoi să le pui pe pilot automat)	219
■ Modul meu de a face achiziții: fără bani, fără avocați	221
■ Cum să cumperi o firmă IT fără să ai experiență în IT	244
■ Cum să negociezi cea mai bună afacere: pune această unică întrebare	244

PARTEA A TREIA | Cum face afaceri bogatul de tip nou

10. Investiții neconvenționale	267
■ 1,2 milioane de oameni m-au văzut live pe Facebook făcând această afacere cu un food truck	267
■ Avera din hosteluri	271
■ Cum arată cecurile mele cu dividende	276
11. Cum să te îmbogățești copiiind concurența (Și motivele pentru care să inventezi ceva e calea sigură spre eșec financiar)	281
■ De la afiliere la concurență (Biznezz Apps de 18 milioane de dolari versus Buildfire de 2,4 milioane de dolari)	282
■ Ingineria inversă: o modalitate simplă de a înțelege sistemele concurenței	300
■ Atacă-le canalele de distribuție: cum am obținut primul loc pe un blog popular	309

12. Cum să-ți înmulțești afacerile	317
■ Întrebarea pe care le-o pun clienților și care-i face să plătească de două ori mai mult	318
■ Venituri mai mari – cum să ajungi la un milion de dolari	320
■ Vânzări fără costuri: de la un tabel la 2 000 de dolari pe lună în buzunarul meu	331
13. Cum să vinzi o afacere	335
■ Fraza la care recurg ca să obțin oferte fără să par disperat	336
■ Cum să-i vinzi castraveți grădinarului	339
■ Fluturașul meu de salariu de CEO la 26 de ani	343
Concluzie	347
Mulțumiri	351
Anexa 1. Cele mai bune 100 de grupuri de Facebook pentru antreprenori	353
Anexa 2. Cele mai bune organizații pentru antreprenori ..	359
Anexa 3. Cele mai bune cluburi universitare	365

Mamei mele, fiindcă m-a învățat ce înseamnă valoarea banului, forța unei decizii și partea bună a muncii asidue; și tatălui meu, fiindcă m-a ajutat să-mi dezvolt abilitățile competitive și apetența teribilă de a fi mereu pe primul loc.

1 | Regula nr. 1: Nu te concentra pe un singur lucru

Un singur punct de rupere (SPOF) este un sistem care „conține o singură componentă care să îndeplinească un anumit rol [...], iar dacă acea componentă dă greș, nu există o alta, alternativă, care să-i ia locul”.

PC Magazine

Părinții și profesorii noștri s-au înșelat. Cei mai mulți dintre ei ne-au îndemnat să ne concentrăm pe un singur lucru, în care să devenim foarte buni. Alege o specializare. Devino expert! Fii persoana pe care o sună toată lumea când are nevoie de abilitatea pe care o stăpânești.

Asta e în regulă dacă aspiți să devii cel mai bun neurochirurg din lume, să zicem. Dar e un sfat foarte prost dacă, de fapt, vrei să te îmbogățești și să muncești mai puțin.

Am menționat deja una dintre problemele acestei abordări: îți asigură un singur punct de rupere. Dacă implici toată încrederea și toate resursele într-un singur lucru, iar acesta este un eșec, ai dat de belea! Acesta e un lucru valabil indiferent dacă vorbim de un job, de o afacere nouă sau de orice altceva în care investești timp și bani. Ești mereu vulnerabil în fața concurenței. Dacă devii într-adevăr cel mai bun neurochirurg sau comerciant sau IT-ist din lume – sau din zona ta –, întotdeauna va fi cineva care să te înlocuiască. În prezent e foarte ușor ca oamenii să se mute de colo colo și să-și găsească un job nou. Angajatorii pot

găsi mai repede decât oricând oameni talentați; clienții testează mereu idei noi și apoi renunță. Acel ceva unic al tău este atacabil în orice moment – la fel și siguranța traiului tău.

Sunt sigur că toate astea îți sună familiar. Tuturor ni s-a spus la un moment dat „să nu ne punem toate ouăle într-un singur coș”. Dar care este contrastrategia? Clișeul nu reușește să ne spună și asta. Dacă vrei să te îmbogățești, ai nevoie de o strategie, dincolo de a-ți lăsa toate opțiunile deschise. Da, concentrează-te pe mai mult de un lucru. Dar mai trebuie și să știi care proiecte merită efortul, cum să-ți împarți timpul și cum activitățile pe care le întreprinzi să fie în avantajul tău.

Totuși, pentru o clipă, să lăsăm strategia la o parte. Strategia ajută, dar are un rol mărunț în obținerea succesului. Cei mai importanți factori ai succesului sunt, de fapt, sincronizarea și norocul. (Să nu crezi pe nimeni care-ți spune că succesul său n-are nicio legătură cu norocul.) Nu poți controla niciunul dintre aceste două lucruri. Tot ce poți face este să fii pregătit să ai noroc și să speculezi momentul potrivit. Și singura cale de a face aceste două lucruri este prin asumarea de noi riscuri. Poate că ai auzit asta sub forma îndemnului: „Dă greș de mai multe ori!”

Cum am făcut 6 400 de dolari dintr-un proiect colateral

Mai există și un alt motiv, mai subtil, pentru care nu vei da lovitura concentrându-te pe un singur lucru și este probabil ca acesta să fie cel mai puternic: te împiedică să reușești vreodată să-ți înmulțești veniturile. Nu mă refer la simpla adăugare a surselor de venit. *Înmulțirea* are loc când găsești tiparele prin

care să legi proiecte diferite și apoi mânuiești aceste legături pentru ca fiecare activitate să-ți aducă mult mai mulți bani decât ar fi făcut-o de una singură. *Înmulțirea* este epitomul faptului de a munci mai inteligent, nu mai asiduu. Și este ceea ce-l deosebește pe truditul la program de cel care stă la terasă, sorbind un cocktail.

Norocul și înmulțirea sunt motivele pentru care podcastul meu, *The Top Entrepreneurs*, are zece milioane de descărcări și-mi aduce 50 000 de dolari pe lună.

În 2016, când am început să mă ocup de acest podcast, toate veniturile mele proveneau din sponsorizări. Practic, primul meu sponsor m-a căutat la câteva luni după ce am lansat podcastul:

De la: Justine Smith [redacted]

Data: miercuri, 24 februarie, 10:47

Subiect: sponsorizare podcast?

Către: [redacted]

Bună, Nathan,

Mă numesc Justine și reprezint [redacted], un cloud de soluții contabile pentru mici întreprinzători din domeniul serviciilor, având peste cinci milioane de utilizatori în întreaga lume.

Având eu însămi o afacere, sunt mare fan al podcastului tău și aș vrea să știu dacă ai fi interesat de o sponsorizare din partea [redacted]. Noi credem că ar fi în beneficiul ambelor părți și suntem nerăbdători să aflăm mai multe despre un posibil parteneriat alături de tine.

Dacă răspunsul tău este pozitiv, aș vrea să știu:

- Tariful tău pentru fiecare episod sponsorizat.
- Numărul de descărcări per episod.

Mulțumesc,
Justine

Asta s-a transformat într-o afacere de 6 400 de dolari în care anunțul unei companii de software a fost activ timp de două luni în podcastul meu:

Primary Contact						Notes	
Podcast Name: The Top							
Contacts: Nathan Latka							
Address:							
Telephone:							
E-mail:							
Month	Flight Dates	Placement	# of Spots Per Show	Gross Cost Per Episode	Estimated Downloads Per Episode	# of Episodes in Month	Total Cost
Mar-16	TBD between March 15-31	:15 Pre, :60 Mid	2	\$400	8,000	8	\$3,200
Apr-16	TBD between Apr 1-15	:15 Pre, :60 Mid	2	\$400	8,000	8	\$3,200
						Subtotal:	\$6,400
						TOTAL COST:	\$6,400
Terms and Conditions: (1) All ads voiced by host. (2) The Top will provide makegood spot for any ads that run incorrect copy or does not highlight the proper call to action and offer. (3) Featured mention in the show notes and on sponsor page, including textual link(s) to the Advertiser. (4) Audio advertisement shall remain on archived versions of sponsored episodes.							
Accepted By: [Signature]						Date: 03/08/2016	
on behalf of [Redacted]							
Accepted By: /s/ Nathan Latka						Date: 3/8/2016	
on behalf of The Top							

După trei luni am semnat cu un al doilea sponsor, care mi-a plătit 5 000 de dolari ca să fie prezent în podcast timp de 35 de episoade consecutive.

Toate veniturile podcastului meu continuă să provină din sponsorizări, doar că acum mi-am dat seama cum să mă folosesc de o altă firmă pe care o dețin, The Top Inbox, ca să măresc veniturile din sponsorizări cu mult peste ce pot obține exclusiv de pe urma podcastului. Iată în cel fel:

The Top Inbox este un instrument al celor de la Gmail care-ți permite să programezi e-mailuri care să fie trimise mai târziu, să-ți stabilești remindere, să știi când e-mailurile tale au fost citite și să programezi un follow-up automat. Când am cumpărat The Top Inbox habar nu aveam că pot să pun un pop-up pe interfața softului. E ceva de care m-am prins la un moment dat. Așa că m-am hotărât să experimentez cu pop-upuri ca să generez trafic pentru sponsorii podcastului meu.

Cei mai mulți dintre sponsorii mei sunt companii de software care vând soluții de productivitate, vânzări și marketing către întreprinderi mici și mijlocii. S-a dovedit că sunt mulți mici întreprinzători care se folosesc de The Top Inbox pentru a fi productivi, iar ei au devenit publicul principal pentru ce au de oferit sponsorii podcastului meu.

Un „pop-up” accidental de 180 000 de dolari

Am început să experimentez pe baza unor ancure psihologice în acele pop-upuri, astfel încât utilizatorii instrumentului The Top Inbox să aibă senzația că au câștigat ceva – adică posibilitatea de a testa gratuit produsul sponsorului. Asta îmi permite să direcționez foarte rapid mii de clicuri de mare calitate către orice sponsor doresc. Rezultatul: sponsorul meu obține venituri mai mari și continuă să rămână, pe termen lung, un partener mulțumit. Pentru o companie de marketing prin e-mail am recurs la acest pop-up:

X

Doar astăzi: reducere de 50% la [Redacted] List Building, Marketing Tools

Eu sunt Nathan și dețin [Redacted] Am folosit [Redacted] ca să obțin acordul clienților, să fac marketing prin e-mail și social sharing pe blog.

Noah, CEO la [Redacted] nu face niciodată astfel de oferte. Dar pentru că este o soluție pe care eu o folosesc și este cu discount, am vrut să știți de ea înainte să expire (e valabilă doar astăzi, de Black Friday).

Acest pop-up apare o singură dată.

[Vezi oferta](#)

Sumo a avut parte de 941 de clicuri pe pagina sa în cele două zile ale acestui promo. Dacă Sumo e fericit, Nathan e fericit.

În prezent, sponsorii podcastului îmi plătesc fiecare între 150 000 și 180 000 de dolari pe an, iar pop-upurile mele din Top Inbox sunt responsabile pentru mare parte din aceste sume – adică un instrument peste care am dat chiar din întâmplare. Oportunitatea pur și simplu n-ar fi existat dacă oricare dintre cele două, podcastul sau The Top Inbox, ar fi fost singurul meu proiect. Am fost absolut norocos. Acum, posibilitatea promovării încrucișate este un element esențial pe care-l vizez când achiziționez firme noi.

Astfel de suprapuneri există peste tot. Elon Musk face bani la tot pasul din tiparele care fac legătura între proiectele sale. În prezent are afaceri în domeniul inteligenței artificiale și al neuroștiințelor prin intermediul companiei sale Neuralink, în domeniul panourilor solare via SolarCity, în domeniul transportului de mare viteză, cu Hyperloop, al mașinilor electrice, cu Tesla, și al rachetelor, cu SpaceX.

Fiecare companie activează independent, dar Musk face legături între ele ori de câte ori poate. Firma de mașini electrice și cea de panouri solare sunt ambele legate de energia alternativă. Ambele se folosesc de acumulatori pe bază de litiu pentru asigurarea unor rezerve eficiente de energie. Întrucât generează o cerere atât de mare de astfel de acumulatori, Musk a construit Gigafactory, o fabrică imensă care să deservească această cerere. A creat mai multe produse care se bazează pe aceeași resursă – energia ionilor de litiu – și se folosește de domenii economice ample în vederea reducerii costurilor sale.

Înmulțirea va juca un rol uriaș în strategiile de orice fel pe care le vei adopta din capitolele următoare. Tot ea este și motivul pentru care oamenii de mare succes din economia de tip nou au doar o înțelegere mediocră a unor lucruri foarte diferite.

Ei merg în mai multe direcții și apoi extrag tiparele care fac legătura între acestea. Dacă te retragi într-un singur lucru, pierzi șansa de a recunoaște tiparele și de a face bani din ele pentru a-ți înmulți sursele de venit. Nu mă interesează dacă ai o afacere sau închiriezi o cameră din apartamentul tău. Trebuie să ai tot timpul mai multe lucruri pe țeavă și să cauți mereu tiparele care-ți pot face ideile să se susțină una pe cealaltă.

Regula celor trei proiecte

Bun, deci nu ești Elon Musk. Ești la Capitolul 1, prin urmare e probabil să nu fi lansat nimic până acum. Asta e bine. E mult mai bine așa, pentru că această carte te va învăța cum să-ți maximizezi eforturile înainte de a irosi timp sau bani.

Nu te lăsa speriat de ideea de a jongla cu mai multe activități doar pentru că nu ești la nivelul lui Musk. Este și mai important ca tu să te concentrezi pe mai multe lucruri când ești la început, indiferent ce spune gura lumii.

Adesea, când fondatorii au întâlniri cu investitori și consilieri, li se spune „să aleagă o idee și să se implice cu totul”. Această recomandare este veche de când lumea – există chiar și un proverb care spune: „Cine aleargă după doi iepuri nu prinde niciunul.” Problema în cazul acestei recomandări, din punct de vedere profesional cel puțin, este că are sens numai dacă dai o mare lovitură, de miliarde. Și nu ai cum să faci asta când ești abia la început.

Probabilitatea să clădești o afacere de miliarde din prima încercare sunt practic nule. Mai multe șanse ai avea dacă ai juca la loterie. Este mult mai probabil să ai succes prin preluarea sau clădirea, într-un mod predictibil, a unei afaceri de 4-5 milioane de dolari. Și o să stau în continuare de vorbă cu tine chiar dacă

ideea lansării unei afaceri, *oricare* ar fi ea, de mai multe milioane de dolari, ți se pare imposibilă. Tot ce-ți spun este valabil indiferent dacă ai un magazin online sau un job de birou.

Indiferent de unde începi, singura mea regulă este să ai în vedere trei oportunități noi în același timp. Odată pusă în mișcare una dintre ele, o vei pune pe pilot automat, astfel încât să-ți ia doar 1-2 ore pe lună să te ocupi de ea. O să-ți arăt mai târziu cum să faci asta. În acel moment nu va mai fi unul dintre cele trei noi proiecte ale tale, ci va rula bine mersi în fundal, cerându-ți atenție numai când vei vedea cum se acumulează în contul tău bancar venituri pasive.

Indiferent de întreprindere, nu e nimic în neregulă dacă la început nu-ți aduce foarte mulți bani. Cel mai important lucru pentru moment este să înveți să-ți maximizezi timpul, efortul și randamentul. În caz contrar, nu vei ajunge niciodată la următorul nivel. Nu vei încasa potul cel mare.

Strategia asta e asemănătoare cu ce face un mare jucător de baseball. Jucătorul care câștigă iar și iar își exersează des lovitură, lovește multe mingi și înțelege cum să dea duble de nenumărate ori. El nu pășește pe teren având de gând să dea marea lovitură care să ducă la câștigarea meciului. La fel și cel care are o idee la care lucrează acum, plus alte două secundare. Om de afaceri sau jucător de baseball, niciunul nu contează pe o mare lovitură.

Acești oameni știu că sunt o grămadă de ocazii care vin către ei tot timpul și că e normal să mai rateze câte unele. De aceea regulile în baseball permit să lovești de trei ori mingea pentru a reuși o lansare. Același lucru este valabil și în cazul afacerilor. Uneori vei rata acele ocazii bune, pentru că nu ești atent; sau pentru că ai în viață alte lucruri urgente care te împiedică să-ți calculezi cea mai bună mișcare.

E în regulă să ratezi, dar e important să nu lași să-ți scape acele ocazii bune. Ai trei încercări, iar dacă le ratezi asta duce

la o grămadă de lucruri rele. Primul și cel mai evident este că-ți reduce șansele de a avea trei surse diferite de venit. Ca în baseball, arbitrul o să considere o rată dacă stai acolo și te uiți cum trece o bună ocazie pe lângă tine. E ca și cum ai lăsa un cec de 5 000 dolari pe lună să zboare pe lângă tine. Întinde mâna! Prinde-l! Înmulțește-l sau pune-i cruce după câteva luni de încercări din care ai avut ceva de învățat.

Un alt motiv foarte bun pentru care să profiți de acele ocazii bune este că, atunci când încerci și ratezi, reușești să-ți dai seama *de ce* ai ratat. Orice afacere pe care o încerci și apoi o închizi îți accelerează procesul de învățare. Să încerci să prinzi orice ocazie bună te face să înveți de trei ori mai repede decât dacă n-ai fi încercat niciodată.

De asemenea, e ușor să pierzi din vedere că unele dintre cele mai mari povești de succes presupun și foarte mult noroc. Se poate ca norocul să fi fost aleatoriu, dar cei care au obținut acele succese sunt determinați să nu lase să le scape acel noroc – iar *asta* e ceva intenționat. Este bine cunoscut faptul că Thomas Edison a făcut mii de experimente, fără să știe care dintre ele va funcționa. Când unele lucruri îi ieșeau, nu știa întotdeauna *de ce* îi ieșiseră. Eu consider asta ca fiind noroc. Pornind de aici, el a trebuit să-și dea seama de ce a fost norocos. Dacă atomul nr. 1 s-a ciocnit de atomul nr. 2 într-un anumit fel care a făcut becul să se aprindă, el trebuia să refacă în sens invers etapele procesului ca să-și dea seama de ce i-a ieșit și apoi să-l reproducă. Noi vedem doar becul care se aprinde la final, dar această reușită a fost literalmente rezultatul unor mii de ocazii de reușită pe care Edison și le-a propus.

Mulți nu vor să recunoască faptul că bogăția lor a fost rezultatul norocului. Le place să spună că au văzut de la început că vor avea un mare succes. Însă în multe cazuri acest lucru pur și simplu nu e adevărat. Norocul a jucat un rol major. Să