

**BANI
EXTRA
JOB**

CHRIS GUILLEBEAU

BANI

EXTRA

JOB

DE LA IDEE LA VENIT
ÎN 27 DE ZILE

Traducere din engleză de
Mihaela Sofonea



Titlul original al acestei cărți este: *Side Hustle: From Idea to Income in 27 Days* de Chris Guillebeau.

Copyright © 2017 by Chris Guillebeau

This translation published by arrangement with Crown Business, an imprint of the Crown Publishing Group, a division of Penguin Random House LLC

© Publica, 2018, 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
GUILLEBEAU, CHRIS

Bani extra job : de la idee la venit în 27 de zile / Chris Guillebeau ; trad. din engleză de Mihaela Sofonea. - București : Publica, 2018
ISBN 978-606-722-287-6

I. Sofonea, Mihaela (trad.)

336

159.9

EDITORI: Cătălin Muraru, Silviu Dragomir

DIRECTOR EXECUTIV: Bogdan Ungureanu

DESIGN: Alexe Popescu

REDACTOR: Roxana Aneculăesei

CORECTORI: Paula Rotaru, Rodica Crețu

DTP: Dragoș Tudor

Cuprins

PLANUL DE 27 DE ZILE	7
CUM FUNCȚIONEAZĂ AFACERILE SUPLIMENTARE	13
SĂPTĂMÂNA 1	
Construiește-ți o armată de idei	25
SĂPTĂMÂNA 2	
Alege cea mai bună idee	75
SĂPTĂMÂNA 3	
Pregătește-te pentru lansare	123
SĂPTĂMÂNA 4	
Lansează-ți ideea în fața oamenilor potriviți	183
SĂPTĂMÂNA 5	
Regândește-ți ideea și dezvoltă-ți afacerea	237
SUGESTII ȘI EXERCIIȚII	283

PLANUL DE 27 DE ZILE

SĂPTĂMÂNA 1: CONSTRUIEȘTE-ȚI O ARMATĂ DE IDEI

Să ai o afacere suplimentară care să-ți garanteze un venit are multe beneficii, dar trebuie să ai ideea potrivită – de asta depinde totul. În prima săptămână de lucru vei învăța cum să vii cu idei care să fie cu adevărat fiabile.

ZIUA 1. ANTICIPEAZĂ-ȚI REZULTATELE

Ca să transformi o idee într-o sursă constantă de venit, trebuie să-ți pui mai întâi o întrebare importantă: peste 27 de zile din momentul acesta, ce va fi diferit în viața ta?

ZIUA 2. GĂSEȘTE COPACUL CU BANI

Unele idei de afaceri suplimentare sunt mai bune decât altele. Află care sunt cele trei caracteristici ale unei idei grozave și cum să le găsești pe cele care au cel mai mare potențial.

ZIUA 3. DESCOPERĂ, ÎMPRUMUTĂ SAU FURĂ IDEI

Ținând cont de ce ai aflat despre ideile cu potențial ridicat, este timpul să descoperi, să împrumuți sau să furi cel puțin trei idei de afaceri suplimentare.

ZIUA 4. ANALIZEAZĂ AVANTAJELE ȘI DEZAVANTAJELE FIECĂREI IDEI

Acum, că ai câteva idei, cercetează-le mai îndeaproape pentru a înțelege argumentele pro și contra.

ZIUA 5. CALCULEAZĂ-ȚI PROFITUL ESTIMATIV PE UN ȘERVEȚEL

Pentru a estima profitul afacerii tale suplimentare, nu trebuie să fii expert în finanțe și nici nu ai nevoie de vreun calculator. Nu-ți trebuie decât un șervețel, un pix și spirit de observație.

SĂPTĂMÂNA 2: ALEGE CEA MAI BUNĂ IDEE

Ai mai multe idei, așa că trebuie să le identifici pe cele mai bune. Învață cum să le clasifici și să le compari instantaneu, astfel încât să fii sigur că pornești la drum cu cele mai mari șanse de reușită.

ZIUA 6. COMPARĂ-ȚI IDEILE

Odată ce începi să te gândești la idei de afaceri suplimentare, acestea nu vor mai conțeni să apară. Îți voi arăta cum să aplici logica „Tinder pentru afaceri suplimentare”, astfel încât să alegi oricând cea mai bună idee.

ZIUA 7. TRANSFORMĂ-TE ÎNTR-UN DETECTIV

Pe măsură ce dezvolti o idee, studiază ce fac alți oameni, apoi vino cu îmbunătățiri sau cu modificări.

ZIUA 8. BEA O CAFEA IMAGINARĂ CU CLIENTUL TĂU IDEAL

Există o persoană care corespunde profilului clientului tău ideal. Ce poți învăța de la ea?

ZIUA 9. TRANSFORMĂ-ȚI IDEEA ÎN OFERTĂ

După ce ai o idee extraordinară și știi clar cui trebuie să te adresezi, trebuie să o transformi într-o ofertă. Aceasta va include o promisiune, un discurs de vânzare și un preț.

ZIUA 10. CREEAZĂ-ȚI POVESTEA ORIGINILOR

Așa cum un supererou din benzile desenate are o istorie personală, și afacerea ta are nevoie de o poveste pentru a o face vandabilă. Nu le oferi oamenilor doar date; spune-le o poveste.

SĂPTĂMÂNA 3: PREGĂTEȘTE-TE PENTRU LANSARE

Ți-ai ales ideea, ai transformat-o într-o ofertă și știi cine este clientul tău ideal. În această săptămână vei învăța cum să îl ajuți să înțeleagă că nu poate trăi fără oferta ta, fără a te bloca în detalii neînsemnate.

ZIUA 11. STABILEȘTE DETALIILE

Inventivitatea este cea mai importantă abilitate în afacerile suplimentare. Rezolvă toate aspectele legate de logistică, astfel încât să te poți concentra doar asupra unor lucruri mai importante.

ZIUA 12. DECIDE PREȚUL

Stabilirea prețului poate fi o provocare chiar și pentru întreprinzătorii experimentați. Folosește modelul plus-cost și alege două sugestii ușor de urmărit pentru a-ți mări șansele.

ZIUA 13. ÎNTOCMEȘTE LISTA DE LUCRURI NECESARE PENTRU AFACEREA TA SUPLIMENTARĂ

Ca să-ți dezvolți afacerea, vei avea nevoie de instrumente, resurse și produse finite specifice. Învăță să găsești sau să crezi tot ce vei avea nevoie pentru a-ți concretiza oferta.

ZIUA 14. STABILEȘTE O MODALITATE DE PLATĂ

Acum ai mult mai mult decât o simplă idee – ești pe cale să ai o afacere suplimentară. Înainte de a continua, asigură-te că ai stabilit o modalitate de plată fiabilă.

ZIUA 15. CONCEPE-ȚI PRIMUL FLUX DE LUCRU

Se apropie săptămâna lansării. Dacă vei stabili cât mai clar care sunt următorii pași, vei preveni incidentele și vei avea mai multă încredere în tine.

PAS BONUS

ZIUA 16. DEDICĂ CU 10% MAI MULT TIMP CELOR MAI IMPORTANTE SARCINI

Mulți întreprinzători aflați la început de drum se blochează în detalii banale. Evită această capcană și concentrează-te doar asupra a două lucruri.

SĂPTĂMÂNA 4: LANSEAZĂ-ȚI IDEEA ÎN FAȚA OAMENILOR POTRIVIȚI

După o planificare atentă, ești gata să-ți lansezi oferta. A venit momentul să o faci! Învață tot ce trebuie să știi despre marketing, ca să intri pe câmpul de luptă asigurat din toate punctele de vedere.

ZIUA 17. LANSEAZĂ-ȚI OFERTA!

Care este cel mai bun moment pentru a-ți lansa oferta? De obicei, înainte să ai 100% încredere în ea.

ZIUA 18. FOLOSEȘTE STRATEGIA DE VÂNZARE A CERCETAȘELOR

Chiar dacă ai un produs sau un serviciu extraordinar și o ofertă nemaipomenită pe care le expui în discursul de prezentare, de obicei banii nu pică din cer. Apelează la spiritul de cercetaș și începe să vinzi!

ZIUA 19. CERE AJUTORUL A ZECE OAMENI

Nimeni nu e singur pe lume și puține afaceri suplimentare prosperă fără ajutorul prietenilor sau al susținătorilor. Când

te apuci de treabă, nu ezita să-ți rogi prietenii, familia și poate chiar și poștașul să se alătore cauzei tale.

ZIUA 20. TESTEAZĂ, TESTEAZĂ ȘI IAR TESTEAZĂ

Când lansezi o afacere, de obicei nu știi care va fi cea mai eficientă abordare. De aceea, trebuie să încerci diverse abordări și să ții evidența rezultatelor.

ZIUA 21. LICHIDEAZĂ STOCURILE

Există un motiv foarte întemeiat pentru care majoritatea dintre noi ne dăm peste cap să cumpărăm ceva care se vinde la reducere. Descoperă beneficiile reducerilor și ale promoțiilor și exploatează-le în interesul propriu.

PAS BONUS

ZIUA 22. ÎNRĂMEAZĂ-ȚI PRIMUL DOLAR CÂȘTIGAT

Sărbătorește întotdeauna primele realizări. Mai este mult de lucru, dar micile victorii pot aduce satisfacții imense.

SĂPTĂMÎNA 5: REGÂNDEȘTE-ȚI IDEEA ȘI DEZVOLTĂ-ȚI AFACEREA

Afacerea ta a fost lansată! Felicitări – acum să vedem ce poți face pentru a crește miza.

ZIUA 23. URMĂREȘTE-ȚI PROGRESLE ȘI HOTĂRĂȘTE CARE SUNT URMĂTORII PAȘII

Odată ce afli tot mai multe despre cum este receptată afacerea ta de către clienți, descoperi și parametrii cruciali. Ține cont de ei în hotărârile viitoare.

ZIUA 24. DEZVOLTĂ CE FUNCȚIONEAZĂ, RENUNȚĂ LA CE NU MERGE

După ce afacerea începe să crească, există nenumărate opțiuni

de extindere. Nu te lăsa distras – descoperă ce anume funcționează și consolidează-ți aceste atuuri.

ZIUA 25. CAUTĂ BANII DE SUB PIATRĂ

Dacă totul merge bine, gândește-te să adaugi o nouă versiune a afacerii, astfel încât clienții tăi să fie mai satisfăcuți. La urma urmelor, dacă ai vedea un milion de dolari pe marginea drumului, nu i-ai lua?

ZIUA 26. SCOATE-ȚI-O DIN CAP

Orice afacere are sisteme-cheie. Ale tale sunt probabil stocate în mintea ta – ceea ce nu este întotdeauna înțelept. Pentru a face îmbunătățiri semnificative (și pentru a economisi timp) pe măsură ce îți dezvolti afacerea, sistematizează ori de câte ori poți.

ZIUA 27. ÎNAPOI ÎN VIITOR

Ai ajuns la capătul drumului... sau este începutul? Decide dacă vei renunța la ideea ta inițială și vei încerca altceva, dacă vei continua să o dezvolti sau dacă o vei transforma într-o sursă constantă de venit.

SUGESTII ȘI EXERCITII

ANEXA 1: ÎNDRUMĂRI PENTRU NOVICI

ANEXA 2: CUM SĂ VALIDEZI O IDEE CU ZECE
DOLARI ȘI UN CONT DE FACEBOOK

ANEXA 3: ADRESEAZĂ O SCRISOARE CLIENTULUI TĂU
IDEAL

ANEXA 4: CUMPĂRĂ O PROPRIETATE CU UN AVANS DE
1 575 DE DOLARI

RESURSE ȘI CHESTII GRATUITE

CUM FUNCȚIONEAZĂ AFACERILE SUPLEMENTARE

Când un britanic, directorul unei companii din domeniul construcțiilor, a scris o serie de recenzii despre acvarii pentru un site obscur, a inclus la finalul acestora și câteva linkuri către anumite produse vândute pe Amazon. Știa că va câștiga un mic comision dacă vizitatorii accesau linkurile după ce citeau recenziile și făceau o achiziție, dar, fiind foarte ocupat din cauza serviciului său, a uitat de asta de îndată ce a postat articolele respective. Câteva săptămâni mai târziu a primit un cec prin poștă... în valoare de 350 de dolari. Partenerii sale nu i-a venit să creadă până când nu a scos-o în oraș, la un restaurant bun, cu banii câștigați.

Pe atunci nu-i trecea prin cap că acest proiect mic, creat într-un weekend, urma să-i aducă sute de dolari. De asemenea, nu știa că, după doar câțiva ani, aceleași recenzii aveau să-i aducă în jur de 700 de dolari pe lună, fără să mai depună niciun efort suplimentar. Nu erau bani de pensie, dar îi prindeau bine.

În mod similar, când un funcționar din San Diego s-a oferit ca fotograf pentru nunta unui prieten, nu știa că o astfel de activitate îi va aduce 3 500 de dolari în plus în fiecare lună. Nu dorea să fie fotograf de nunți cu normă întreagă, dar posibilitatea de a face poze la nunți, ocazional, când voia, îi oferea o sursă sigură de venit și, prin urmare, economii. A acceptat ofertele care se pliau pe programul său și le-a respins pe celelalte, continuând în tot acest timp să-și încaseze regulat salariul de la slujba sa „adevărată”.

Când o reprezentantă de vânzări din Pennsylvania, care lucra în domeniul petrolier, a început să posteze imagini pe Pinterest, nu era o celebritate și nu avea un „model de venituri”. Pe lângă slujba zilnică, era mamă, instructor de yoga și era activă în comunitatea ei locală. Într-o lună, a câștigat peste 1 000 de dolari, spre surprinderea ei. După trei ani, câștigase peste 40 000 de dolari, doar pentru că postase fotografii pe Pinterest când avusese câte o pauză pe parcursul zilei ei aglomerate.

Aceste povești, toate adevărate, ilustrează ce înseamnă o afacere suplimentară [Side Hustle]: un proiect care produce bani, derulat în afara programului obișnuit, de obicei simultan cu slujba stabilă. Cu alte cuvinte, este un mod de a obține venituri suplimentare fără riscurile la care te supui când te arunci în vâltoarea muncii pe cont propriu.

Desigur, pentru unii oameni, gândul de a renunța la slujba lor stabilă și de a lucra pe cont propriu este foarte atrăgător. Însă pentru mulți alții poate fi înspăimântător. La urma urmelor, fie că ai sau nu o familie de întreținut sau de plătit o rată la casă, este dificil, dacă nu imposibil, să renunți la o slujbă care îți aduce un venit stabil și o asigurare de sănătate.

Dar ce-ar fi dacă ai putea lansa o afacere pornind de la o idee profitabilă, cu o investiție minimă de timp, bani și efort – și ai putea face asta *pe lângă* slujba stabilă și sigură pe care o ai? Cartea de față îți arată cum să faci exact acest lucru, oferindu-ți un ghid pe care să-l urmezi pas cu pas pentru a-ți implementa ideea în doar 27 de zile. Ghidul este conceput pentru cei ocupați și nerăbdători. Este un plan de acțiune detaliat, care îți va permite să găsești și să selectezi o idee, să lansezi o afacere și să faci bani în mai puțin de o lună.

Însă o afacere cu care să te ocupi pe lângă slujba de zi cu zi nu se rezumă *doar* la venitul suplimentar pe care îl aduce. În

mediul de astăzi, în care ideea că o companie poate rămâne loială angajaților aproape că a dispărut, o afacere suplimentară îți conferă siguranță pe plan profesional. Îți oferă posibilitatea de a lua decizii. Când primești bani din surse diferite, nu mai depinzi de capriciile unui singur angajator.

Mai multe venituri înseamnă mai multe opțiuni. Mai multe opțiuni înseamnă mai multă libertate.

În paginile următoare vei descoperi mai multe povești precum cele anterioare. Pe lângă faptul că sunt amuzante, au un scop mai amplu. Rolul lor în această carte este să-ți arate că *oricine* își poate croi drum rapid spre libertate, mărindu-și venitul pe baza abilităților pe care le are deja. Indiferent de ce serviciu principal ai, indiferent dacă ești „antreprenor”, ai nevoie de o afacere suplimentară. Dacă urmezi acest plan, vei avea una în mai puțin de o lună.

Care va fi povestea ta?

COPACUL CU BANI

Ai auzit vreodată zicala că banii nu cresc în copaci? Părinții le-o spun uneori copiilor când aceștia vor să cumpere tot ce văd. Dar acești părinți au dreptate doar parțial. Banii *cresc* în copaci – nu trebuie decât să plantezi semințele potrivite, în solul potrivit. În fiecare capitol scurt al acestei cărți va fi expusă o poveste despre cineva care a găsit un copac cu bani și l-a făcut să înflorească – pur și simplu prin implementarea unei idei. Pe parcurs vei învăța cum *să generezi un proces* care poate fi reprodus, pe care să-l poți adapta la propria afacere.

Sper că aceste povești te vor inspira, dar, mai mult de atât, sper că te vor determina să acționezi. Te așteaptă și pe tine

un copac cu bani. În următoarele 27 de zile vei învăța cum să îl găsești și să îl îngrijești, apoi îl vei putea vedea crescând.

Indiferent dacă ideea de afacere suplimentară îți este cunoscută sau nu, această carte te va ajuta să demarezi un proiect profitabil într-un timp scurt. Toate detaliile sunt cuprinse în următoarele pagini, dar iată ce trebuie să știi în momentul de față:

1. Toată lumea ar trebui să aibă o afacere suplimentară. Chiar dacă îți place slujba pe care o ai, mai multe surse de venit îți vor conferi mai multă libertate și mai multe opțiuni.
2. Nu este atât de greu să înființezi una. O poți face în mai puțin de o lună, urmând pașii indicați în această carte.
3. Pentru a avea afaceri suplimentare de succes, trebuie mai întâi să înțelegi cum să generezi idei profitabile și apoi să o alegi pe cea mai bună într-un anumit moment. Vei învăța cum să-ți dezvoltai aceste două abilități în prima parte a cărții.
4. Esența afacerilor suplimentare este acțiunea! Trebuie să-ți lansezi ideea, de obicei înainte de a te simți complet pregătit(ă), apoi să te reorganizezi și să-ți îmbunătățești ideea după ce vei vedea rezultatele inițiale. Vei învăța cum să faci asta în a doua jumătate a cărții.

DE CE AI NEVOIE ȘI DE CE NU AI NEVOIE

Există foarte puține condiții prestabilite de care trebuie să ții cont în cazul unor afaceri suplimentare. Pentru a avea succes, iată ce îți trebuie:

• **Mentalitatea potrivită**

Mai exact, trebuie să fii dispus să înveți și să experimentezi. Chiar dacă te ocupi de afaceri suplimentare de multă vreme, unele dintre lucrurile pe care le vei învăța aici vor fi noi pentru tine. Pentru a profita la maximum de aceste îndrumări, va trebui să fii dispus să-ți schimbi mentalitatea.

• **Disponibilitatea de a acționa**

Deși am încercat să scriu o carte foarte practică, nu-ți va fi de prea mare folos dacă doar o vei citi. Trebuie să fii dispus să urmezi instrucțiunile și să pui în practică exercițiile. E în regulă dacă le modifichi – trebuie să le adaptezi pentru tine –, dar, dacă vrei să reușești, nu poți trece pur și simplu peste ele.

După cum vezi, lista de condiții prestabilite este cât se poate de simplă. Lista cu lucrurile de care *nu* ai nevoie este mult mai lungă. Este important, deoarece mulți oameni nu cred că sunt în stare să aibă surse de venit secundare. Din fericire, acești oameni greșesc. Hai să ne lămurim încă de la început:

• **Nu ai nevoie de bani mulți**

Pune deoparte cardurile de credit (cel puțin pe cele cu creditare ridicată) și nu îți face griji că va trebui să strângi capital sau să ceri vreun împrumut. Procesul

pe care ți-l voi expune în continuare, pe zile ca majoritatea ideilor și a poveștilor pe care ți le voi prezenta, nu necesită sume mari de bani, iar în unele cazuri n-ai nevoie de niciun capital.

- **Nu ai nevoie de mult timp**

Ca să fii sincer, vei avea nevoie de *niște* timp. Dar timpul necesar lansării afacerii ar trebui să fie minim. Planul de 27 de zile este conceput astfel încât să poată fi pus în practică fără a renunța la angajamentele tale existente și nu ar trebui să-i aloci mai mult de o oră pe zi. Dacă vrei să lucrezi mai repede sau să-ți dezvolti proiectul ducându-l imediat la un cu totul alt nivel, este în regulă și îi poți alocă mai mult timp, dar nu va fi *nevoie*.

- **Nu ai nevoie de studii în domeniul afacerilor sau de educație în domeniul în care vei activa**

În general, scopul acestor studii este să formeze manageri de corporații, ceea ce este în regulă, dacă asta este slujba principală. Dar aici vorbim despre a pune bazele propriei afaceri, nu despre a o conduce pe a altcuiva. Nu ai nevoie de un MBA. Nu va trebui să folosești softuri sau foi de calcul complicate. Poți să-ți faci estimările financiare pe un șervețel – de fapt, exact asta vei învăța să faci în Ziua 5.

- **Nu ai nevoie de angajați, asistenți sau parteneri de afaceri**

S-ar putea să ai nevoie de ajutor la un moment dat, dar nu imediat. Pentru început, scopul este să pornești pe cont propriu, pe baza propriilor abilități și eforturi.

• Nu ai nevoie de experiență în înființarea unei afaceri

Nu trebuie să fii „antreprenor” pentru a lansa o afacere suplimentară. Chiar dacă nu ai lucrat niciodată la proiecte pe cont propriu, cu sfaturile din această carte și puțină ingeniozitate, nu vei întâmpina nicio dificultate în a face saltul de la idee la profit.

De fapt, unele dintre aceste lucruri (banii, timpul liber din belșug, chiar și educația) pot fi, de fapt, în *defavoarea* planului tău. Dacă ai bani de cheltuit, o vei face. Dacă ai o mulțime de timp la dispoziție, îl vei irosi. Lucrurile pe care le-ai învățat la școală despre afaceri se pot transforma în obstacole când vei încerca să urmezi pașii simpli pe care ți-i voi indica dacă vei vrea să-ți implementezi ideea. În cele din urmă, la un moment dat, ar putea fi indicat să-ți lărgești echipa, dar, când trebuie să faci totul de unul singur, vei fi nevoit să te rezumi la ceea ce este esențial. Acest plan îți va arăta cum să o faci.

DE CE AM SCRIS ACEASTĂ CARTE

Am inițiat și am coordonat afaceri suplimentare toată viața, de când am devenit adult. De fapt, este singura mea ocupație. De peste 20 de ani câștig bine făcând de toate, de la importul de cafea până la construirea de site-uri. Cândva în acest interval am lucrat câțiva ani pentru o organizație umanitară în Africa de Vest, apoi am vrut să vizitez toate țările din lume – o dorință pe care mi-am îndeplinit-o. Dacă m-ai întreba cum poți fi un angajat mai bun, nu aș ști ce să-ți spun. Dar dacă vrei să afli cum să obții o nouă sursă de venit, te pot ghida pas cu pas.

Și tu poți învăța să crezi astfel de afaceri. După ce vei învăța cum să găsești idei, ori de câte ori vei avea nevoie le vei descoperi mult mai repede. Apoi, după ce vei învăța cum să alegi ideile potrivite, vei putea să le transformi în surse de venit.

Seamănă cu alchimia, doar că nu este nicio magie la mijloc. E ceva practic.

Singurul scop al acestei cărți este să te ajute să-ți mărești veniturile și să ai o siguranță financiară mai mare, oferindu-ți mai multe opțiuni și permițându-ți să faci mai mult ceea ce îți dorești. Dacă accepți această misiune și te angajezi să o duci la îndeplinire, îți promit că voi face tot ce pot pentru a te susține de-a lungul acestui demers.

CUM SĂ FOLOSEȘTI PLANUL DE 27 DE ZILE

Nu învățăm la școală cum să facem afaceri suplimentare. Dacă nu cumva ai avut un mare noroc, probabil nu ai învățat nici de la părinți. Cunoștințele din școală îți sunt folositoare, dar nu prea mult în cazul acesta. Poți deveni un profesionist în acest domeniu doar dacă *acționezi*.

Zilele trecute discutam cu cineva care era pe cale să-și lanseze prima afacere de acest tip. Este un exemplu clasic de persoană pentru care este scrisă această carte. Are o slujbă bună nu e neapărat genul care să se ocupe de ceva pe cont propriu, în afara orelor fixe de lucru. În acest caz a venit cu ideea de a crea o expoziție temporară pentru a-și vinde ilustrațiile. Dat fiind că nu știa prea multe despre înființarea unei afaceri, a urmat ceea ce părea a fi demersul clasic, înscriindu-se la un

curs de antreprenoriat de opt săptămâni, la o universitate locală. Din nefericire, cursul i-a adus mai curând frustrare. „Cam 15% din ce am învățat mi-a fost de folos”, mi-a spus ea. „Însă restul au fost lucruri care erau complet irelevante sau prea puțin importante pentru obiectivele mele.”

Gândiți-vă că această carte este un alt fel de școală. În loc să te învețe să scrii planuri de afaceri lungi și să împrumuți bani, îți va arăta un proces complet de planificare și acțiune, condensat într-un interval de 27 de zile.

Și, în loc să te prezinți la școală la o oră prestabilită în fiecare zi, poți învăța toate aceste lucruri când dorești și când îți permite programul. Cu toate acestea, va trebui să urmezi coordonatele generale de mai jos – vei vedea cum, urmând toți pașii de mai jos, vei reuși să ai o afacere profitabilă.

Fiecare săptămână se concentrează asupra unei teme și este împărțită în cinci pași, cu pași bonus în săptămânile 3 și 4. Nu te gândi cât îți va lua să parcurgi un anumit pas – unii pași pot fi parcurși cu ușurință, iar alții pot necesita mai mult de o zi. Important este să parcurgi aceste etape consecutiv.

Iată obiectivele fiecărei săptămâni:

SĂPTĂMÂNĂ 1: Învăță să generezi idei profitabile

SĂPTĂMÂNĂ 2: Alege cea mai bună idee (nu toate ideile sunt la fel!)

SĂPTĂMÂNĂ 3: Fii pregătit să-ți expui ideea în fața grupului potrivit de oameni

SĂPTĂMÂNĂ 4: Lansează-o – probabil, înainte să fii pregătit complet – și urmărește-ți progresul

SĂPTĂMÂNĂ 5: Regândește-ți ideea și dezvoltă-ți afacerea

SĂPTĂMÂNĂ 1: CONSTRUIEȘTE-ȚI O ARMATĂ DE IDEI

Ziua 1: Anticipează-ți rezultatele

Ziua 2: Găsește copacul cu bani

Ziua 3: Descoperă, împrumută sau fură idei

Ziua 4: Analizează avantajele și dezavantajele
fiecărei idei

Ziua 5: Calculează-ți profitul estimativ pe un
șervețel

SĂPTĂMÂNĂ 2: ALEGE CEA MAI BUNĂ IDEE

Ziua 6: Compară-ți ideile

Ziua 7: Transformă-te într-un detectiv

Ziua 8: Bea o cafea imaginară cu clientul tău ideal

Ziua 9: Transformă-ți ideea în ofertă

Ziua 10: Creează-ți povestea originilor

SĂPTĂMÂNĂ 3: PREGĂTEȘTE-TE PENTRU LANSARE

Ziua 11: Stabilește detaliile

Ziua 12: Decide prețul

Ziua 13: Întocmește lista de lucruri necesare pentru
afacerea ta suplimentară

Ziua 14: Stabilește o modalitate de plată

Ziua 15: Concepe-ți primul flux de lucru

Ziua 16: Dedică cu 10% mai mult timp celor mai
importante sarcini

SĂPTĂMÂNĂ 4: LANSEAZĂ-ȚI IDEEA ÎN FAȚA OAMENILOR POTRIVIȚI

Ziua 17: Lansează-ți oferta!

Ziua 18: Folosește strategia de vânzare a
cercetașelor

Ziua 19: Cere ajutorul a zece oameni

Ziua 20: Testează, testează și iar testează

Ziua 21: Lichidează stocurile

Ziua 22: Înraămează-ți primul dolar câștigat

**SĂPTĂMÂNA 5: REGÂNDEȘTE-ȚI IDEEA ȘI
DEZVOLTĂ-ȚI AFACEREA**

Ziua 23: Urmărește-ți progresele și hotărăște care
sunt următorii pași

Ziua 24: Dezvoltă ce funcționează, renunță la ce nu
merge

Ziua 25: Caută banii de sub piatră

Ziua 26: Scoate-ți-o din cap

Ziua 27: Înapoi în viitor

ESTE RÂNDUL TĂU: SĂ TRECEM LA TREABĂ!

Până acum ar trebui să-ți fi dat seama dacă agreezi stilul de viață impus de o afacere suplimentară sau nu. Iată un test rapid:

Îți place ideea de a avea mai multe surse de venit?

Ești dispus să dedici măcar 30 de minute pe zi pentru a-ți construi afacerea, cel puțin în următoarele 27 de zile?

Dacă ai răspuns „da!” la aceste două întrebări, atunci acest plan este conceput pentru tine. Un singur avertisment: pe tot parcursul cărții îți voi arăta cât se poate de direct ce să faci. Fac asta de peste 20 de ani și am lucrat cu mii de oameni care au pus bazele primei lor astfel de afaceri. Știu ce funcționează și ce nu. Vreau să reușești. Nu vreau să-ți irosești timpul. Ai încredere că acest proces pe care urmează să ți-l prezint va funcționa.

MONITORIZĂ-ȚI PROGRESUL — INSTRUMENTE GRATUITE

Chiar dacă tot ce ai nevoie pentru a reuși se află în aceste pagini, am creat niște instrumente adiționale pentru cei care vor puțin ajutor suplimentar în parcurgerea acestui model de afacere. Primul este un instrument de monitorizare a sarcinilor care să te ajute să ții evidența progreselor făcute. Uneori este util să ai un element vizual prin care să-ți evaluezi progresele. Al doilea element este o comunitate online, unde cei care au afaceri suplimentare, ca tine, pot intra în legătură cu alți oameni care au acceptat această provocare. Nu *trebuie* să faci asta, dar multora li se pare un lucru benefic.

La final, voi posta resurse suplimentare online: vizitează SideHustleSchool.com și, în baza dovezii achiziționării acestui exemplar, vei avea acces la ele.

Fie că îți place slujba pe care o ai sau o detești din toată inima, oricine ar trebui să aibă mai multe surse de venit. Și, dat fiind că deciziile îți aparțin, poate fi totodată distractiv – doar că, spre deosebire de alte lucruri pe care le faci pentru a te distra, această formă de divertisment chiar îți *aduce* mai mulți bani în fiecare lună. Nu uita, o afacere suplimentară îți conferă o siguranță profesională mai mare. Nu există dezavantaje, iar posibilitățile sunt nelimitate.

Acum, hai să transformăm această idee într-o realitate.

SĂPTĂMÂNA 1

CONSTRUIEȘTE-ȚI O ARMATĂ DE IDEI

O afacere suplimentară are multe beneficii, dar totul începe cu o idee bună. Pe parcursul primei săptămâni vei învăța cum să generezi idei de afaceri fiabile.

SĂPTĂMÂNA 1: CONSTRUIEȘTE-ȚI O ARMATĂ DE IDEI

Ziua 1: Anticipează-ți rezultatele

Ziua 2: Găsește copacul cu bani

Ziua 3: Descoperă, împrumută sau fură idei

Ziua 4: Analizează avantajele și dezavantajele
fiecărei idei

Ziua 5: Calculează-ți profitul estimativ pe un
șervețel

Anticipează-ți rezultatele

O afacere suplimentară are numeroase beneficii și niciun dezavantaj. Totul începe cu o întrebare importantă: peste 27 de zile din momentul acesta, ce va fi diferit în viața ta?

Înainte să ne apucăm de treabă, haide să lămurim un lucru. Succesul unei afaceri suplimentare nu se rezumă la valoarea contului bancar, oricât de bine-venit ar fi acest venit adițional. O afacere suplimentară îți poate schimba cu adevărat viața. Când construiești ceva pentru tine, chiar dacă îți păstrezi slujba la care mergi zilnic, devii mai puternic. Devii mai încrezător în forțele proprii. Îți oferi un grad mai mare de siguranță atât prin venitul adițional, cât și prin oportunitățile pe care le poți exploata ulterior.

Prin urmare, va trebui să te gândești la viitorul tău încă de la începutul acestei călătorii. Presupune că această afacere suplimentară va funcționa. Ce ar însemna asta pentru tine? Ce va fi diferit în viața ta? Gândește-te la aceste trei obiective pe care le au în comun toți cei care desfășoară astfel de activități. Care dintre acestea este cel mai important pentru tine?

OBIECTIVUL #1: Câștigă niște bani în plus ca să-ți atingi un scop anume, cum ar fi returnarea unui împrumut bancar, cumpărarea unui obiect costisitor, o vacanță sau doar ca să ai fonduri pentru situații de urgență.

OBIECTIVUL #2: Creează o sursă sustenabilă și constantă de venit care îți va oferi un nivel de trai ridicat.

OBIECTIVUL #3: Asigură-ți un venit constant, a cărui valoare să fie cel puțin egală cu cea a salariului pe care îl încasezi la slujba actuală ca să poți demisiona.

Observă că aceste obiective nu pot fi catalogate astfel: *bun, mai bun, cel mai bun*. În funcție de preferințele și de stilul tău de viață, e posibil ca cel mai indicat în cazul tău să fie Obiectivul #1, față de Obiectivul #2 sau #3. De asemenea, dacă ai mai lansat o astfel de afacere, este posibil ca obiectivul pe care l-ai avut cu câțiva ani în urmă să se fi schimbat, așa cum se schimbă situația în ansamblu, în viață, de-a lungul timpului. Afacerile suplimentare sunt flexibile și pot avea scopuri diferite în momente diferite.

Când îți selectezi obiectivul, ar putea fi util să vezi ce decizii au luat alți oameni aflați în situația ta, pe baza scopurilor pe care și le stabiliseră:

OBIECTIVUL #1: Nick a vrut să achite un împrumut de 2 500 de dolari. Nu era o datorie imensă, dar voia să scape de ea. În doar câteva săptămâni, după ce s-a apucat de prima afacere suplimentară, care consta în

repunerea în vânzare a unor jocuri video clasice, a scăpat de datorie.

OBIECTIVUL #2: Bob și Barb, un cuplu de vârstă mijlocie din Philadelphia, au decis să se ocupe împreună de o afacere suplimentară și s-au apucat de făcut jersey de baseball personalizate. Este o afacere sustenabilă, care le aduce mulți bani, lună de lună – și s-ar putea chiar să se dezvolte –, însă nu constituie principala lor sursă de venituri.

OBIECTIVUL #3: Michael era profesor de zece ani și voia să aibă propria afacere. Sătul de costurile ridicate ale televiziunii prin cablu, i-a venit ideea de a-i ajuta pe ceilalți să reducă semnificativ valoarea facturilor. Se trezea în fiecare dimineață la ora 04:00 ca să lucreze la acest proiect înainte de cursuri, dar efortul a meritat: după un an, afacerea mergea atât de bine, încât a putut să renunțe la postul de profesor și să lucreze pe cont propriu.

Acestea sunt categoriile principale, dar unii oameni care se dedică afacerilor suplimentare au țeluri mai specifice și mai personale: să își creeze un fond de călătorii, să testeze un proiect pe care, la un moment dat, vor vrea să-l pună în aplicare, să susțină o organizație caritabilă în care cred sau altceva. Posibilitățile sunt cu adevărat nelimitate.

O afacere suplimentară este ca un hobby, însă există o mare diferență: majoritatea hobby-urilor necesită fonduri. O afacere de acest fel *aduce* bani. Ca un antreprenor care este plătit să încerce ceva nou și să-și dezvolte alte abilități.

Gândește-te cum va fi peste 27 de zile din momentul de față. Dacă urmezi acest plan, peste 27 de zile, afacerea ta va fi lansată. Cum va fi viața ta? Unde te va duce acest proiect?

Găsește copacul cu bani

Unele idei de afaceri suplimentare sunt mai bune decât altele. Află care sunt cele trei caracteristici ale unei idei grozave și cum să le găsești pe cele care au cel mai mare potențial.

Designerul grafic din San Diego Julia Kelly voia să câștige niște bani în plus. După absolvirea facultății s-a apucat să lucreze cu jumătate de normă într-un parc local de distracții, unde făcea caricaturi. Întotdeauna se pricepuse să facă schițe rapide și i se părea amuzant să realizeze portrete.

În ciuda abilităților sale, slujba de vară a Juliei a început cu o experiență foarte urâtă: parcul avea o regulă strictă, care le interzicea artiștilor să facă schițe în creion înainte de a crea produsul finit, astfel că încă de la început a trebuit să folosească markere permanente. Cu alte cuvinte, nu exista butonul de „undo” – nu avea cum să corecteze o greșeală sau să șteargă și să o ia de la capăt. Să desenezi în fața unei mulțimi de privitori este intimidant, cu atât mai mult cu cât fiecare linie va fi trasată o dată pentru totdeauna.

Acest test a fost intens, dar l-a trecut. După câteva săptămâni, Julia nu mai era îngrozită de această regulă. A dobândit,

în schimb, mai multă încredere în ea. Deprinsese o nouă abilitate! Era răsplătită de zâmbetele copiilor fericiți, dar și de recunoștința părinților care plecau cu un suvenir palpabil, pe care puteau să-l pună pe frigider sau chiar să-l înrămeze.

Însă exista o singură problemă: slujba era plătită cu salariul minim, așa că răsplata ei se rezuma în mare măsură la acele zâmbete. E plăcut să vezi chipuri fericite, dar ai nevoie și de bani ca să te poți întreține.

La finalul verii, deși voia să deseneze în continuare portrete, știa că trebuia să facă mai mulți bani. Atunci i-a venit o idee: poate să-și vândă serviciile pe cont propriu, cumva. Le-a scris tuturor școlilor din zonă, întrebând dacă ar putea-o avea în vedere pentru următorul lor eveniment. După cea de-a patra aplicație, cineva i-a răspuns, anunțând-o că aveau un eveniment peste o săptămână. Putea să-și ia blocul de desen și trusa de markere ca să lucreze câteva ore?

Zis și făcut. Evenimentul acela a fost urmat de altul, apoi de încă unul și în scurt timp cerea un tarif de 100 de dolari pe oră pentru evenimentele organizate de corporații, mult mai mult decât ce câștigase vreodată la parcul de distracții. Ceea ce era un succes imens în sine, dar asta n-a fost tot. Julia a venit cu o altă idee care avea să-i ofere un venit și mai mare.

Dobândind mai multă experiență, a învățat să deseneze caricaturi digitale, o nouă formă de media care nu mai fusese practică pe scară largă până atunci. În loc de markere, Julia a folosit o tabletă. Când termina de desenat, putea să printeze și să trimită imaginea prin e-mail persoanei respective, care o posta adesea pe Facebook, pentru a fi văzută de toți prietenii.

Astfel, activitatea ei era unică, niciun alt artist freelance din zonă nu se ocupa cu așa ceva, iar valoarea serviciilor ei a crescut în ochii clienților. A început să ceară 250 de dolari pe

oră, concentrându-se asupra evenimentelor organizate de corporații care aveau bugete mai mari, pentru genul potrivit de experiențe. Tariful era prea mare pentru unii organizatori, dar mulți alții acceptau cu bucurie – astfel că acum câștiga de două ori mai mult, pentru același număr de ore muncite. Copacul cu bani al Juliei creștea rapid.

UNELE IDEI SUNT MAI BUNE DECÂT ALTELE

După ce înțelegi că banii cresc, într-adevăr, în copaci, următorul pas este să înveți să plantezi semințele potrivite. Semințele unui copac cu bani constau în idei care să genereze profituri. Pentru ca pomul tău să rodească, va trebui să pui umărul la treabă – să implementezi acele idei. Dar primul pas pe care trebuie să-l faci este să găsești ideile potrivite. S-ar putea să nu le descoperi din prima, dar, dacă te vei concentra, vei vedea că există o mulțime de *idei care pot fi transformate în afaceri profitabile* și care pot fi implementate imediat.

Orice afacere începe cu o idee – pentru rezultate cât mai bune, s-ar putea să ai nevoie de mai multe. Înainte să continuăm, ține minte un lucru important despre ideile de afaceri suplimentare: nu toate sunt la fel. De fapt, unele idei au o largă întrebuințare în termeni de profitabilitate. În cazul Juliei, în cazul unei versiuni a ideii ei, a obținut opt dolari pe oră; în cazul alteia, 100 de dolari; iar în cazul celei de-a treia s-a ales cu uimitoarea sumă de 250 de dolari. Este limpede care abordare a fost mai bună.

Deoarece nu compari întotdeauna idei similare, nu e mereu atât de ușor să găsești cea mai bună abordare. Totuși aproape fiecare idee de afacere realizabilă are trei caracteristici. Vrei ca ideea ta să fie *fezabilă, profitabilă și convingătoare*.

IDEEA TA ESTE FEZABILĂ?

Scopul tău este să inițiezi un proiect într-un timp scurt, care îți aduce un venit suplimentar pe lângă locul tău de muncă principal. Dacă din ideea pe care o ai în vedere lipsește vreunul dintre aceste elemente, înseamnă că nu este fezabilă.

Inițiază un proiect / care aduce bani / într-o perioadă scurtă

INIȚIAZĂ UN PROIECT: O vei face, nu te vei mulțumi să te gândești la asta. Te entuziasmezi când te gândești la o idee anume? Îți poți imagina următorii pași? Dacă nu, abandonează ideea.

CARE ADUCE BANI: Reține, o afacere suplimentară nu este un hobby. O afacere suplimentară aduce venituri. Dacă nu vezi o cale clară de a obține profituri de pe urma ideii tale, renunță la ea.

ÎNTR-O PERIOADĂ SCURTĂ: Dacă ai nevoie de trei ani pentru a-ți pune în aplicare ideea, abandoneaz-o.

O idee fezabilă este una pe care o poți implementa folosindu-te de abilitățile, de timpul și de resursele *de care dispui deja*. Pe scurt, o idee care nu este fezabilă nu merită luată în considerare. Chiar dacă nu cunoști toți pașii, trebuie să fii capabil să stabilești un plan prin care să-ți concretizezi ideea. Să luăm cazul Juliei, de exemplu: îi plăcea să deseneze caricaturi și se pricepea la asta. Avea atât abilitățile, cât și dorința de a-și pune în aplicare această idee. Și pentru că știa că alte companii angajează în mod regulat pictori pentru realizarea de portrete, era încrezătoare că oamenii aveau să plătească pentru ideea ei. În

cele din urmă, pentru că produsul ei necesita atât de puțină pregătire, știa că își putea lansa afacerea în doar câteva zile.

IDEEA TA ESTE PROFITABILĂ?

Nu cauți o idee interesantă, ci una *profitabilă*. Ca să înțelegi clar această diferență, gândește-te la două idei complet diferite. Iat-o pe prima, cea a unui maestru bucătar care apreciază deserturile sofisticate:

„Vreau să înființez un club dedicat înghețatei lunii, care livrează arome artisanale la birou. Serviciul se adresează directorilor de resurse umane și directorilor executivi din companii mici, fiind prezentat ca o modalitate de a ridica moralul angajaților și de a-i încuraja să interacționeze în mod regulat”.

În acest caz, grupul-țintă este clar. Desigur, logistica necesară depozitării și livrării acelor cantități mari de înghețată ar putea deveni puțin cam complicată, dar, dacă știi să obții ingredientele și cui să te adresezi, poți lua în calcul această idee. Cel puțin, are un *potențial* profitabil, ceea ce îți și dorești.

Acum să discutăm o altă idee, cea a unui absolvent de facultate, care și-a început lungul drum spre o carieră într-o firmă de consultanță:

„Aș vrea să creez o aplicație care introduce o nouă formă de plată pentru oamenii care dezaproabă și plata prin cardurile de credit, și plata în numerar”.

Este interesantă această idee? Sigur, poate. Dar cum să o creezi și să o comercializezi? Ar fi un demers imens și costisitor, chiar dacă ai avea experiență în IT și în finanțe. Și chiar dacă ai