

OARE

O SĂ

A

ZBO RE?

OARE

O SĂ A

ZBO RE?

Cum să-ți testezi următoarea
idee de afaceri, în așa fel încât
să nu-ți pierzi timpul și banii

**PAT
FLYNN**

Traducere din engleză de Carmen Dimitruc

 **PUBLICA**

Titlul original al acestei cărți este:
Will It Fly: How To Test Your Next Business Idea
So You Don't Waste Your Time and Money de Pat Flynn

Copyright © 2016 Flynnindustries, LLC

© Publica, 2017, 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

FLYNN, PAT

Oare o să zboare? : cum să-ți testezi următoarea idee de afaceri, așa încât să nu-ți pierzi timpul și banii / Pat Flynn ;

trad. din engleză de Carmen Dimitruc. – București : Publica, 2017

ISBN 978-606-722-254-8

I. Dimitruc, Carmen (trad.)

334

EDITORI: Cătălin Muraru, Silviu Dragomir

DIRECTOR EXECUTIV: Bogdan Ungureanu

COPERTĂ: Alexe Popescu

REDACTOR: Raluca Furtună

CORECTORI: Elena Bițu, Cătălina Călinescu

DTP: Florin Teodoru



GRATUIT

**SUPORTUL DE
CURS OARE O
SĂ ZBOARE?**



----- WILLITFLYBOOK.COM/STEP1 -----

Pentru a te ghida pe parcursul lecturii acestei cărți, am creat un suport de curs gratuit la care ai acces și care include fișe de lucru ce pot fi descărcate, conținut video bonus și lista resurselor și linkurilor menționate în carte. Acesta este primul pas spre a avea succes cu conținutul cărții, așa că îți recomand să te înscrii acum. Materialele suplimentare din acest curs gratuit sunt organizate în funcție de secțiunile și capitolele cărții, ceea ce te va ajuta să găsești mai ușor ce cauți pe măsură ce citești.

De asemenea, vei descoperi o secțiune bonus adițională, ce conține informații suplimentare față de ceea ce este inclus în carte, inclusiv mai multe studii de caz și interviuri care să te ajute pe parcursul călătoriei. De-a lungul timpului voi adăuga mai multe materiale în această secțiune, prin urmare, asigură-te că accesezi linkul de mai jos pentru a obține acces imediat la această secțiune! Ne vedem acolo!

Accesează următorul link pentru a obține acces gratuit la materialele bonus *Oare o să zboare?*:

----- WILLITFLYBOOK.COM/STEP1 -----

PĂRINȚILOR **MEI**, *pentru că* MI-AU DAT ARIPI...

SOȚIEI **MELE**, *pentru că* MI-A DAT AER...

COPILOR **MEI**, *pentru că* MI-AU DAT UN SENS...

ȘI ȚIE, *pentru că* ÎNCERCI.

CUPRINS

Gratuit. Suportul de curs Oare o să zboare?	P. 6
Dedicație	P. 9
Prefață, verificarea de dinainte de decolare.....	P. 12
Introducere. La sol	P. 16

PARTEA 1, STABILIREA MISIUNII

01 Înainte de călătorie	P. 34
02 Testul aeroportului.....	P. 40
03 Testul de istorie	P. 58
04 Testul momelii pentru rechini	P. 72
05 Pliază-ți aripile	P. 88
Exercițiu suplimentar!	P. 91

PARTEA 2, LABORATORUL DE DEZVOLTARE

06 Înainte să-ți tipărești cartea de vizită	P. 94
07 Încolțirea ideii.....	P. 100
08 O singură frază	P. 112
09 Conversații și observare	P. 118

PARTEA 3, PLANIFICAREA ZBORULUI

10 Diagnosticul	P. 134
------------------------------	---------------

11 Cei 1 000 de fani adevărați ai tăi.....	P. 136
12 Harta pieței	P. 144
13 P.L.A.N.-ul privind clienții.....	P. 176
14 Elixire.....	P. 212

PARTEA 4, SIMULATORUL DE ZBOR

15 Eroul tăcut.....	P. 220
16 Principiile validării.....	P. 222
17 Metoda validării	P. 228
18 Validarea în acțiune	P. 264

PARTEA 5, TOATE SISTEMELE SUNT PREGĂTITE

19 Numărătoarea inversă	P. 302
--------------------------------------	---------------

Deci, încotro pornești de aici?	P. 310
Suportul de curs <i>Oare o să zboare?</i>	P. 314
Eliberează-te: Drumul meu neașteptat de la panică la profit și sens.....	P. 324
Mulțumiri	P. 325
Despre Smart Passive Income (SPI).....	P. 329
Despre autor	P. 332

PREFAȚĂ

(VERIFICAREA DE DINAINTE DE DECOLARE)

Dincolo de faptul că este unul dintre cuvintele din limba engleză scrise cel mai adesea greșit*, prefața deține, de asemenea, înalta distincție de a fi una dintre cele mai ignorate secțiuni din literatură.

Deci de ce ai aterizat pe această pagină? Fie ești un cititor foarte metodic, ceea ce este lăudabil, fie ai încă întrebări la care nu ai răspuns – *Merită să-mi petrec timpul cu această carte? De ce mi-ar păsa? Chiar poate cartea asta să mă ajute să-mi lansez ideea de afaceri?*

Hai să le luăm pe rând, cu promisiunea că nu o să exagerez cu metaforele din aviație, cât suntem încă pe pistă.

Merită să-ți petreci timpul cu această carte?

În primul rând, fiecare dintre noi are la dispoziție 168 de ore în fiecare săptămână. După muncă și somn, rămânem cu 72 de ore pe care le putem folosi. Ai copii mici? Atunci ți-au mai rămas probabil jumătate – weekendurile și acele ore prețioase dintre momentul în care i-ai pregătit de culcare și cel în care ți se taie filmul. Acesta este un calcul serios. Sunt un cititor avid și dau gata aproape o carte pe săptămână, motiv

* FOREWORD, prefață în limba engleză, este scris adesea greșit: FORWARD, FORWARD etc. (n.t.).

pentru care sunt foarte atent la ce cărți își fac loc pe noptiera mea. Pun pariu că și tu ești la fel.

Cei mai mulți oameni citesc aproximativ 200 de cuvinte pe minut și, în acest ritm, *Oare o să zboare?* îți va lua aproape 3 ore și jumătate dintr-o săptămână. Asta înseamnă cu câteva minute mai mult decât un meci de fotbal obișnuit din NFL* și mult mai puțin decât perioadele în care te uiți în exces la seriale pe Netflix.

Așa că renunță la *House of Cards*** diseară. Înregistrează meciul. Așa cum o să-ți explic prin răspunsurile la următoarele două întrebări, această carte va avea un impact mult mai mare asupra viitorului tău financiar (și probabil te va face și să ronțai mai puțin***).

De ce ți-ar păsa?

La fel ca mulți dintre voi, îl știu pe Pat pentru că îi ascult podcast-ul. Am descoperit *Smart Passive Income***** cam în același moment în care ne-am luat un câine, pe Taco. Nu mai avusem câine până atunci și, oricât m-aș fi documentat, nu eram deloc pregătit pentru toate plimbările pe care urma să le fac. Dimineața și seara, îmi puneam căștile în urechi, dădeam drumul unui episod nou din *Smart Passive Income* și porneam pe străzi dornic de următoarea lecție. De multe ori, o luam pe drumul cel mai lung, ca să mă pot bucura de tot episodul.

Lucrez în domeniul producției de conținut de aproape douăzeci de ani, mai întâi ca editor la New York și acum ca autor în Austin și pot să vă spun că Pat iese în evidență. Abordarea lui

* Liga Națională de Fotbal American (n.t.).

** Serial american de succes, în care personajul principal, Frank Underwood, este interpretat de Kevin Spacey (n.t.).

*** Aluzie la faptul că mulți oameni mănâncă în timp ce se uită la televizor (n.t.).

**** În traducere, „venitul pasiv realizat în mod inteligent”, este numele podcast-ului realizat de Pat Flynn, despre cum se pot câștiga bani din activități pe internet (n.t.).

orientată spre acțiune, transparența lui în ceea ce privește propriile succese și eșecuri și dorința lui sinceră de a-i ajuta pe alții i-au adus o mulțime de fani (printre care mă număr și eu). Nu numai că a construit afaceri de succes, ci i-a și ajutat pe nenumărați alții să pornească altele, multe dintre ele fiind documentate în emisiune.

Am început să citesc *Oare o să zboare?* Încrezător că Pat are să ne împărtășească niște lecții minunate și că dorește cu adevărat să-i ajute pe antreprenori în cel mai critic moment, cel de dinainte de decolare.

Contrar intuiției, în afaceri și în viață, mai puțin duce la mai mult. Pat înțelege acest lucru. Puțini sunt mai calificați decât el să îți ofere o verificare înainte de decolare atât de concisă și ușor de aplicat.

Te poate ajuta cu adevărat Oare o să zboare? să îți lansezi ideea de afaceri?

Da. Pat nu începe cu o analiză la microscop a ideii tale, ci mai degrabă cu o verificare a faptului că ideea ta este potrivită pentru tine și viceversa. Acesta este un pas pe care aproape toți antreprenorii îl sar. Dacă tu și ideea nu vă potriviți, probabil că nu o vei considera de succes, chiar dacă se dovedește viabilă din punct de vedere financiar.

Un mit comun al start-up-urilor este acela că totul se rezumă la o idee și la o execuție pe măsură. IDEE + EXECUȚIE = SUCCES. Realitatea este că factorul lipsă ești tu (și partenerii tăi). TU + IDEE + EXECUȚIE = SUCCES.

După această verificare inițială, Pat te învață pas cu pas cum să-ți testezi ideea, piața pe care o vizezi, marketingul și să determini cât de fezabilă este din punct de vedere financiar. „Dacă îl construiești, vor veni!”* este o replică grozavă de film,

* Replică citată greșit în cultura populară din filmul *Field of Dreams* (original: If you build it, he will come) (n.t.).

dar e un sfat oribil în afaceri. Exercițiile de testare a pieței ale lui Pat elimină presupunerile și stabilesc cursul pe baza date-
lor, nu a intuiției.

Oare o să zboare? este o carte practică. Simplă. Și – după aproape opt ani de cercetări pentru propria mea carte, *The ONE Thing** și de coaching pe acest subiect oferit indivizilor și companiilor – cred că trebuie să fie prioritatea ta numărul unu. Antreprenoriatul nu vine la pachet cu o parașută. Fă în așa fel încât prima investiție în ideea ta să fie chiar această carte. Fă exercițiile. Gândește-te. Cea mai bună modalitate de a-ți asigura succesul este chiar în mâinile tale.

Așadar, ridică măsuta de la scaun în poziție verticală... A venit momentul să vezi dacă ideea ta grozavă va zbura.

JAY PAPASAN

COAUTOR AL BESTSELLERULUI *NEW YORK TIMES*
THE ONE THING

* Carte apărută și în limba română cu titlul *Un singur lucru – Adevărul neașteptat de simplu de la baza oricărei reușite*, Editura Litera, București, 2015 (n.t.).

I

LA SOL

Când fiul meu Keoni (kay-oh-nee) a împlinit trei ani, nu am mai putut aștepta. Venise timpul să-i arăt ceva ce învățasem și eu de la tatăl meu când eram copil – o abilitate pe care sunt recunoscător că am păstrat-o toți acești ani. La fel ca mersul pe bicicletă, este ceva ce nu uiți odată ce ai învățat cum se face.

Am luat o foaie de hârtie de 22 x 28 de centimetri, m-am întors spre fiul meu și i-am spus: „Vrei să facem un avion de hârtie?”

Îmi amintesc cum, împreună cu tata, umpleam casa de avioane când eram mic. Probabil că există peste 1 000 de exemplare dezafectate în istoria mea de constructor de avioane de hârtie. Tot felul de avioane: cu botul ascuțit, umflate, uriașe, mici, unele care zburau drept și altele care făceau bucle undeva pe la mijlocul zborului.

Și iată-mă acum, gata să îi ofer fiului meu prima lui experiență în domeniul aerodinamicii pe bază de hârtie de imprimantă. Sugestia mea îl încurcase pe Keoni. „Tati, cum poți face o bucată de hârtie să zboare?”, m-a întrebat el. „Ei bine”, am răspuns, „trebuie să o împătorești într-un anumit fel. Fii atent...”

Am împăturit hârtia în două pe lung, am pliat colțurile de sus ca să se întâlnească în mijloc și apoi am făcut aripile. În

timp ce țineam avionul în mână dreaptă, puteam să văd cum ochii fiului meu se umpleau de nerăbdare.

Mi-am tras brațul înapoi, pregătit să arunc și i-am spus: „Ești gata?”

„Gata!”

„Bine, începem! Decolarea în 10... 9... 8...”

Am învățat să prelungesc momente ca acesta cât de mult posibil. Tot de la tata.

„7... 6... 5...”

Keoni tremura. Nu mai putea aștepta!

„4... 3... 2... 1 și trei sferturi... 1 și jumătate... 1... 0! Decolarea!”

Am lansat avionul de-a lungul sufrageriei și l-am privit amândoi cum alunecă lin deasupra covorului, până s-a izbit de geam în celălalt capăt al camerei și a aterizat pe pervazul din spatele canapelei.

A fost un zbor de-a dreptul epic, dacă pot să spun așa.

„MAAMĂĂĂĂĂ!”, a strigat Keoni. „Vreau să fac și eu unul! Vreau să fac și eu unul!”

Exact reacția pe care o așteptam.

Am luat o altă foaie de hârtie de imprimantă și i-am dat-o lui Keoni. Înainte de a putea să-i arăt cum se face, el mi-o luase deja înainte, îndoind și pliind hârtia ca și cum viața lui depindea de asta.

După vreo 30 de secunde, terminase deja și îmi arăta cu mândrie noua lui creație, ținând-o în palme, cu mâinile întinse spre mine. A trebuit să mă aplec ca să văd mai bine, pentru că ceea ce priveam nu aducea deloc cu un avion. Arăta mai degrabă ca o bucată de hârtie uitată la fundul rucsacului.

Am fost surprins de direcția în care credea el că se află botul avionului, dar nu m-am mirat când, după o boltă mare,

invenția n-a mai zburat deloc. Doar a aterizat la vreo jumătate de metru în fața lui.

A ridicat-o pentru a încerca din nou și a aruncat-o și mai tare de data asta. Exact același rezultat: la pământ. În mod evident frustrat, s-a întors spre mine și mi-a spus: „Nu-mi plac avioanele de hârtie”. A dispărut în cealaltă cameră pentru a continua să se joace cu noua lui figurină Batman.



ARIPĂ

De ce crezi că fiul meu a renunțat atât de repede?

Sigur, avea doar trei ani și mulți copii la această vârstă nu au răbdare, ci reacționează rapid în asemenea circumstanțe. Atunci când o încercare nouă se termină cu un eșec, activitatea în sine devine un fel de amenințare pentru copii, motiv pentru care reacția obișnuită și imediată este de a reveni la ceva familiar, care îi face să se simtă în siguranță. De aceea există pături și suzete și de aceea Batman nu se va simți vreodată singur la noi în casă.

Deci ce poate face un părinte? Nu puteam să las cariera de constructor de avioane a fiului meu să se încheie astfel. Prin urmare, l-am chemat înapoi pe Keoni pentru o nouă încercare și, așa cum procedez de obicei când se confruntă cu o provocare, am încercat să-l ajut să găsească singur răspunsurile, punându-i o mulțime de întrebări.

„Keoni”, am spus, „de ce crezi că avionul tău nu a zburat ca al meu?”

„Avionul tău e mai bun”, mi-a răspuns.

„Ce anume a fost mai bun la avionul meu?”

„Nu știu”, mi-a zis.

Am luat avionul din spatele canapelei și l-am ținut în fața lui. „Ce crezi că are avionul meu ca să poată zbura?”

A scanat avionul din ochi. „Aripi?”

„Aripi! Așa e!” Am adus avionul mai aproape de el.

„Câte aripi sunt?”

A ridicat degetele și a socotit: „Una. Două”.

„Două aripi. Te-ai prins din nou! Ai mai construit vreodată aripi?”, am întrebat eu.

„Nu.”

„Păi de asta avionul tău nu a zburat, pentru că nu ai învățat să faci aripi încă! Vrei să-ți arăt cum să le faci în așa fel încât avionul tău să zboare?”

A dat din cap că vrea.

Am luat încă două foi de hârtie și le-am așezat pe măsuta de cafea.

„Fă exact ce fac eu”, l-am instruit.

Împreună, pas cu pas, ne-am împăturit avioanele, iar câteva minute mai târziu (și cu ceva ajutor de la tati la părțile mai complicate), eram amândoi gata de decolare. Avionul lui arăta ușor mai mototolit, dar era mult mai bun decât versiunea 1.0.

„Ești gata?”, i-am zis. S-a uitat la mine și a întrebat: „O să zboare cu adevărat?”

Eram aproape sigur că da. Adică designul simplu, de săgeată, nu dădea greș aproape niciodată și, din experiența mea, avea suficient loc de manevră și erori, dar cum puteam să fiu sigur? Dacă spuneam da și apoi nu zbura? Era un moment crucial, așa că mi-am ales cuvintele cu multă atenție.

„Ai făcut tot ce ai putut să te asiguri că zboară. Ai făcut o încercare și acum tot ce putem face este să-l aruncăm și să vedem ce se întâmplă.”

Și-a tras brațul înapoi, gata să arunce.

„Încet și cu atenție”, i-am spus, „puțin mai sus.”

S-a oprit câteva secunde pentru a face unele modificări finale, aparent importante, și dintr-odată, fără nicio numărătoare inversă, și-a împins brațul înainte.

Avionul s-a ridicat în aer. A plutit prin cameră până când s-a lovit de canapea, câteva secunde mai târziu.

Zburase.

Iar bucuria a fost uriașă! Am bătut palma în timp ce Keoni țipa din toți rărunchii și țopăia ca și cum tocmai câștigase la loterie. „Tati, poți să CREZI că a făcut asta?!”

Am zâmbit în timp ce-l urmăream cum se bucură. Știam că norocul nu avea nimic de-a face cu reușita lui și că totul ținea de faptul că, în cele din urmă, încetinise și dăduse atenție bucății de hârtie și împăturirilor necesare pentru a o face să zboare.



URMĂTORUL TĂU ZBOR

Dacă citești această carte, înseamnă că ești aproape de a-ți lansa propriul proiect și de a-l face să zboare. Mă bucur pentru tine, pentru că nu construiești doar avioane de hârtie, ci te gândești la ceva mai important, care ar putea să îți schimbe viața ta și pe a altora.

Mă aflu aici ca să te ajut să îi construiești aripile.

Am lansat câteva afaceri de succes în trecut, începând cu crearea, în 2008, a unui site pentru a-i ajuta pe oameni să promoveze examenul LEED, un examen din domeniul arhitecturii care se referă la bunele practici în construcția de clădiri prietenoase cu mediul înconjurător. Poate că nu ți se pare atât

de interesant, dar această resursă pe care am creat-o a ajutat zeci de mii de oameni să își ia examenele, iar mie mi-a schimbat viața pentru totdeauna.

Eram un arhitect aspirant. Terminasem UC Berkeley în 2005 cu o diplomă în arhitectură și obținusem slujba de vis imediat după absolvire, lucrând ca proiectant într-o cunoscută firmă de profil din Bay Area. Eram pregătit să-i dedic arhitecturii tot restul vieții și făceam tot ce puteam ca să demonstrez acest lucru. Am devenit cea mai tânără persoană din firmă care a fost promovată ca Arhitect Coordonator* și totul mergea conform planului – până nu a mai mers.

În iunie 2008, am fost anunțat că voi fi concediat. După ce-am trecut printr-o depresie ușoară și m-am mutat înapoi cu părinții, am sfârșit prin a-mi transforma cunoștințele despre examenul LEED, incredibil de dificil, într-o afacere online, care se ocupa cu vânzarea de ghiduri de studii, cursuri și exerciții practice pentru acest test. În aproape un an, **GREENEXAMACADEMY.COM** înregistrase vânzări de peste 200 000 de dolari. De atunci, am construit alte afaceri și am câștigat peste 3,5 milioane de dolari online.

Nu-mi pot imagina astăzi cum ar fi fost viața mea dacă nu aș fi fost concediat și nu mi-aș fi început propria afacere. Libertatea care vine din faptul că ești propriul șef și deții controlul complet asupra propriului viitor este extraordinară, dar pentru mine nu e vorba despre bani sau despre a deține mașini de lux (avem o Toyota Sienna, cunoscută și sub numele de „mașină pentru mamele care își duc copiii la antrenamente”). Nu este vorba nici despre a sta pe plajă, bând piña colada. Muncesc, iar când o fac, muncesc inteligent, dar alt

* Traducere aproximativă – Job Captain: arhitect senior sau manager de proiect care supravezează o echipă de arhitecți și proiectanți (n.t.).

aspect din viața mea mă motivează mai mult decât orice altceva – familia mea.

Am o soție minunată, April, și doi copii uimitori, Keoni și Kailani, și sunt recunoscător pentru fiecare zi alături de ei. Merg zilnic cu April să îl ducem și aducem pe Keoni de la școală. Merg la lecțiile de dans ale lui Kai. Am șansa de a lua prânzul acasă cu April. Îmi place să fac toate aceste lucruri, de care nu aș fi avut ocazia să mă bucur dacă aș fi avut în continuare vechea mea slujbă.

Pentru că citești această carte, știu că și tu ai visuri și aspirații. Ai o motivație care te îndeamnă să cauți maniera în care să le transformi în realitate. Poți vizualiza care va fi rezultatul, dar modul în care ajungi acolo nu este foarte clar.

Poate că ești copleșit de toate informațiile disponibile și nu știi care ar trebui să fie următorii tăi pași sau poate că ți-e teamă că vei pierde timp și bani construind ceva ce nu va funcționa. Poate amândouă. Orice ar fi, nu face presupuneri și nu grăbi lucrurile așa cum a făcut-o fiul meu când a încercat să construiască prima oară un avion de hârtie. După cum spunea Joel Barker:

„Viteza este utilă doar dacă alergi în direcția bună”.

Acesta este motivul pentru care am scris această carte – să te ajut să-ți construiești aripile și să vizualizezi pista pe care să zbori.

Mai întâi vreau să mă asigur că ești pregătit de decolare.

Este ideea ta valoroasă? Va avea ea succes pe piața pe care încerci să o deservești sau va fi doar o pierdere de timp și resurse? Este o idee potrivită pentru tine și pentru viața pe care vrei să o trăiești?

Cu alte cuvinte, *oare o să zboare?*

Această carte te va ajuta să găsești răspunsurile.



EMISIUNEA FAVORITĂ A FIULUI MEU ȘI CE M-A ÎNVĂȚAT EA DESPRE ÎNCREDERE

După primul lui zbor reușit, Keoni a mai construit cel puțin alte 100 de avioane de hârtie. Sunt mândru să văd că încearcă modele noi și că nu se mai teme să eșueze. Avioanele lui nu zboară întotdeauna așa cum se așteaptă, dar a învățat că eșecul este parte din procesul de construcție a lucrurilor *cool*, iar eu l-am ajutat să facă trecerea mentală de la „nu pot” la „încă nu mi-am dat seama cum funcționează”.

Acum are 10 ani, iar pentru mine și soția mea este clar că gândește ca un inginer. Încearcă întotdeauna să descopere cum funcționează lucrurile, iar dacă îl lași, îți va pune întrebări zile la rând despre lucrurile pe care nu le înțelege, până se prinde. Probabil de aceea emisiunile lui favorite de la televizor sunt *How It's Made** și *MythBusters***.

Întotdeauna mi-a făcut plăcere să mă uit la *MythBusters* cu el. Este o emisiune care rulează pe Discovery Channel de peste 10 ani și care folosește metode științifice pentru a testa mituri populare, sfârșind prin a le confirma sau infirma definitiv.

De exemplu, un episod care a rulat în 2004 își propunea să verifice mitul conform căruia memoria unui caras auriu*** durează doar trei secunde. Mitul a fost spulberat în momentul în care gazdele emisiunii, Jamie Hyneman și Adam Savage, au reușit să dreseze peștele în așa fel încât acesta să recunoască

* În traducere, *Cum se fabrică*.

** În traducere, *Vânătorii de mituri*.

*** Peștișorul auriu, cel mai des întâlnit pește de acvariu (n.t.).

anumite tipare colorate și să finalizeze o cursă de obstacole acvatică, chiar și după o lună de la momentul primei lecții.

Alte experimente au mers și mai departe, cum ar fi cel care testa faptul că o persoană poate diminua riscul de a fi atacată de un rechin prefăcându-se moartă (mit confirmat) sau cel care verifica dacă un boiler montat incorect poate exploda și tâșni prin acoperișul unei case, ca o rachetă (mit de asemenea confirmat).

După aceea, mai sunt experimentele foarte practice, cum ar fi cel care testa faptul că vorbitul la telefon din mașină în timp ce conduci, folosind hands free-ul, este mai sigur decât să ții telefonul în mână (mit spulberat) sau cel prin care răul de mare se vindecă dacă iei o pastilă de ghimbir (confirmat).

OK, știu că vorbesc puțin cam mult despre „Vânătorii de mituri” și presupun că unii dintre voi sunt oarecum contrariați. În ce măsură sunt relevante aceste lucruri? Care e scopul lor?

Ideile noastre sunt asemenea miturilor. Putem presupune că se vor finaliza într-un fel sau altul, dar dacă nu testăm aceste presupuneri pe baza unor date și a unor metode clare, riscăm să ne concentrăm pe ceva ce pare în regulă, dar care se poate dovedi complet greșit. Experimentele scot la iveală adevărul.

La fel ca în emisiune, îți vei lua ideea și o vei testa într-un mediu controlat, în așa fel încât să înțelegi precis ce se întâmplă și să poți lua încrezător o decizie.



SĂ VORBIM DESPRE IDEILE TALE

Poate că ai o idee sau o mie. Poate că sunt noi-nouțe sau te gândești la ele de ani de zile. Poate că e vorba de câteva cuvinte

pe spatele unui șervețel de hârtie sau ai umplut deja câteva caiete cu spirală cu detalii despre cum va funcționa și va arăta totul.

Când ne vin ideile, ele ajung să pună stăpânire pe noi. Ne ocupă o mare parte din gânduri și, indiferent ce facem – că facem un duș, conducem sau dormim –, ne lovesc pe neașteptate, ca un fulger, dându-ne energie. În același timp, este foarte ușor ca ideile să rămână idei, pentru că imaginatul nu are consecințe. Frank Lloyd Wright, un arhitect faimos, spunea:

„O idee înseamnă salvare prin intermediul imaginației.”

Ideile bune se găsesc pe toate drumurile, însă aceia care sunt dispuși să acționeze și să le pună în practică sunt mult mai puțini. Iată câteva motive pentru care cineva nu acționează atunci când are o idee. Aruncă o privire să vezi care dintre motive îți sună cunoscut:

- Nu știi de unde să începi și ce pași sunt necesari pentru a transforma ideea în realitate.
- Ai o mulțime de idei dintre care să alegi și nu vrei să o alegi pe cea greșită.
- Frica ta de eșec este mai puternică decât frica de a nu începe.
- Nu ești sigur că te pricepi.
- Nu vrei să îi dezamăgești pe alții.
- Ai descoperit că alții au pus în practică o idee similară.
- Nu ai resursele necesare pentru a începe.
- Nu ești sigur că va funcționa.

Nu contează câte dintre motivele de mai sus ți se potrivesc, din acest moment trebuie să îți iei angajamentul că vei trece la acțiune.

Nu pot anticipa tot ce se va întâmpla în viitor, însă, așa cum spunea cândva John F. Kennedy:

„Acțiunea presupune riscuri și costuri. Dar acestea sunt mult mai mici decât riscurile pe termen lung ale inacțiunii confortabile”.

Cu alte cuvinte, un mod sigur de a anticipa viitorul este să nu acționezi în niciun fel. Când nu faci nimic, nu obții nimic.

Următoarele pagini ale cărții te vor ajuta să înveți să-ți dai seama dacă ideea ta merită sau nu să te lupți pentru ea. Vei petrece mult timp și efort făcând ceea ce ai ales să faci, așa că este înțelept să investești ceva timp de la început pentru a-ți trece ideea printr-o serie de teste de turnesol* și exerciții de imaginație, ca să îi dai cele mai bune șanse de reușită sau să scapi rapid de ea dacă nu reușește să treacă.

Această carte este alcătuită dintr-o serie de teste. Nu înfricoșătoare ca acelea pe care le dădeai în școală, când, în funcție de performanțele din ziua respectivă, zâmbeai sau plecai capul de rușine la primirea rezultatelor. Nu.

Nu poți pica aceste teste, pentru că nu tu ești cel testat. Ci ideile tale. Indiferent de rezultatul testelor, tu vei câștiga întotdeauna. În orice caz, vei ști clar ce să faci în continuare: mergi mai departe și reușești sau te retragi și te regroupezi ca să încerci din nou într-un alt fel. Dacă parcurgi cartea și descoperi că ideea ta nu merită continuată, vei fi economisit o grămadă de timp și bani. Dacă, până la final, vei decide că ai găsit ceva ce

* Test de turnesol – figură de stil, definește un test decisiv (n.t.).

funcționează, vei fi foarte motivat să continui, pentru că îți vei fi consolidat încrederea în tine și spulberat îndoielile.

Evident, este nevoie de mai mult decât ideea potrivită pentru ca o afacere să aibă succes. Este nevoie de implementare, design, marketing, copywriting, de oferte și așa mai departe, dar niciunul dintre aceste lucruri nu va fi de ajutor dacă ideea nu este bună. De aceea, mi se pare de necrezut că majoritatea oamenilor care țin cursuri de afaceri și antreprenoriat sar peste această parte.

Cu toate că scriu această carte pentru tine, o scriu gândindu-mă și la tinerețea mea.

Deși am creat afaceri de succes de-a lungul anilor, am avut parte și de eșecuri totale. Când mă uit în urmă și le examinez atent, cauza lor majoră se reduce întotdeauna la unul din următoarele două lucruri:

1. Era mai important pentru mine să fac bani decât să ajut oamenii.
2. M-am grăbit prea mult.

Numărul 1 este un dat. Nu poți face bani dacă nu îți pasă mai întâi de oameni. Nu am fost răsplătit niciodată când am pus pe primul loc banii, în detrimentul oamenilor și am învățat, de-a lungul timpului, că veniturile sunt un produs secundar al modului în care îți servești clienții.

Iar numărul 2? Ei bine, nu doar copiii se entuziasmează și se grăbesc prea mult. Se întâmplă la orice vârstă, mai ales celorlora dintre noi care au simț antreprenorial. Din păcate, nu putem scăpa pur și simplu de acest fel de a fi. Trebuie să învățăm să o facem. Obişnuiam să mă grăbesc pentru că nu voiam să pierd timp, dar graba mea m-a costat pe parcurs *mai mult* timp (și mai mulți bani).

În 2010, am cheltuit peste 15 000 de dolari dezvoltând un software care nu a ajuns niciodată pe piață. Am angajat un dezvoltator cu mult înainte ca ideea mea să fie complet formată, mult prea devreme în cadrul procesului. Consecințele au fost o mulțime de probleme de comunicare, bani pierduți, mult stres și un soft care nu a meritat nici măcar o „testare ca lumea”. Aceasta este una dintre multele lecții costisitoare învățate, dar e în regulă.

Am descoperit că eșecul face parte din procesul de a deveni un antreprenor de succes. Da, așa cum auzim adesea, trebuie să apeși pe accelerație și să „pui în practică”, dar în același timp, bunul-simț ne spune că puțin timp investit la început pentru a valida o idee poate face toată diferența din lume.

Îți poți imagina cum ar fi să alegi o idee și să lucrezi la ea ani de zile, ca să realizezi până la urmă că nu va zbura niciodată? Cât de deprimant și demotivant ar fi? Această carte există pentru a te împiedica să-ți spui cândva, de-a lungul drumului, „Aș vrea să fi știut...”



PLANUL TĂU DE ZBOR

Această carte este împărțită în cinci părți, fiecare dintre ele având rolul de a te ajuta să îți validezi următoarea idee de afaceri. Acestea sunt planul tău de zbor și modul prin care ne vom asigura că există condițiile pentru o lansare de succes.

Partea I se referă la Stabilirea misiunii și este cea mai importantă secțiune a cărții. Printr-o serie de exerciții de imaginație, ne vom asigura că ideea ta este aliniată cu obiectivele tale țintă și că le susține.

NASA nu a lansat vreodată o misiune doar pentru că „sună bine” și nici tu nu ar trebui să o faci. În spatele fiecărei lansări se află un scop bine definit și mult timp petrecut planificând și luând în considerare modul în care fiecare propunere se potrivește cu planul, cu scopul și misiunea generală. Chiar dacă nu zbori pe Lună sau pe Marte, vei aloca mult timp, efort și probabil bani pentru ceea ce ai de gând să faci, iar dacă descoperi că ideea ta nu se potrivește misiunii tale generale, va fi foarte ușor să iei decizia de a nu merge mai departe cu ea.

Un antreprenor de succes este acela care are succes atât în afaceri, cât și în viață. Întâlnesc prea des oameni de afaceri care sunt încă nefericiți pentru că deciziile de business nu le-au susținut stilul de viață pe care și-l doresc. Procesul de autoanaliză pe care îl vei parcurge în această secțiune te va ajuta să identifici din timp semnalele de avertizare, în așa fel încât acest lucru să nu se întâmple.

În Partea a II-a vom intra în Laboratorul de dezvoltare pentru a descoperi detalii importante despre ideea ta, detalii la care nici măcar nu te-ai gândit până acum. Indiferent de cât ești de avansat, trebuie să explorăm toate aceste gânduri care îți trec prin minte și să le organizăm în ceva coerent și care poate fi împărtășit.

Trebuie să definim împreună ideea ta.

Parcurend exercițiile incluse în această secțiune, vei începe să vezi în ce fel poate arăta ea, cum o să te simți în legătură cu ea și ce anume o face unică. După aceea, vei avea mai multă claritate în legătură cu lucrul de care te apuci și o mai bună înțelegere a direcției de urmat.

Partea a III-a se referă la etapa de Planificare a zborului. În această etapă vei evalua condițiile curente ale pieței pe care vrei să intri, ca să vezi cu ce (și cu cine) te confrunți. Deși te-ai putea îngrijora că „ai ajuns prea târziu la petrecere”,

realitatea este că ai un mare avantaj în comparație cu toți cei care sunt deja acolo. Vei avea imaginea de ansamblu asupra felului în care piața ta țintă este deservită, ce lipsește sau ce oportunități există. Din acest punct, te poți poziționa în așa fel încât să câștigi.

O să ținem o evidență a locurilor în care se află publicul tău țintă, care sunt principalii jucători ai nișei și vom încerca să ne dăm seama ce produse și servicii sunt deja disponibile. Vom face și câteva exerciții pentru a afla care sunt adevăratele nemulțumiri și dificultăți ale clienților potențiali, în așa fel încât să apari și să le oferi servicii mai bune decât cele pe care le primesc deja.

Mulți oameni sar peste această etapă a procesului și încearcă să își facă loc într-un spațiu despre care nu știu nimic. Planificarea zborului îți va oferi un avantaj uriaș, încă din primul moment, în așa fel încât să intri încrezător pe piață.

În Partea a IV-a, vei intra în Simulatorul de zbor, în care vei combina tot ce ai învățat din cercetarea ta pentru a-ți valida și testa ideea pe un segment mic de clienți-țintă.

Problema cu care se confruntă multe start-up-uri și antreprenori, chiar dacă și-au făcut temele cum trebuie, este că nu validează rezultatul cercetării prin teste în viața reală, cu clienți reali. Pentru a-ți da seama cu adevărat dacă ideea ta funcționează, ai nevoie de ceva mai mult decât de *interes*, ai nevoie de o tranzacție, iar pentru multe modele de afaceri acest lucru înseamnă pur și simplu să înregistrezi plăți sau precomenzi de la clienții potențiali, chiar înainte de a-ți crea produsul sau oferi serviciul.

Poate că gândul de a fi plătit pentru ceva ce nu ai creat încă pare ridicol, dar atunci când îți înțelegi clienții potențiali suficient de bine, când poți defini corect problemele cu care se