



CHRIS GUILLEBEAU

Startup de 100\$

Reinventează felul în care îți câștigi existența,
fă ceea ce-ți place și creează-ți un viitor nou

Traducere din engleză de
Diana Dorobanțu




PUBLICA

Hartă

PROLOG: Manifest

O scurtă introducere la tot ce-ți dorești 11

PARTEA ÎNTÂI: ANTREPRENORI NEAȘTEPTAȚI

1. Renașterea

Ai deja abilitățile necesare – trebuie doar să știi unde să cauți 21

2. Dă-le peștele

Cum să pui ferticrea într-o cutie și s-o vinzi 43

3. Urmează-ți pasiunea... Poate

Fii plăcut să faci ce-ți place asigurându-te că se potrivește cu ce-și doresc alți oameni 63

4. Ascensiunea antreprenorului călător

Regula „locația, locația, locația” este depășită 79

5. Nole aspecte demografice

Toți clienții tăi au ceva în comun, dar asta n-are legătură cu categoriile de școală veche 97

PARTEA A DOUA: IEȘI ÎN STRADĂ CU IDEEA TA

6. Planul de afaceri de o pagină

Dacă misiunea afacerii tale e mai lungă decât această propoziție, s-ar putea să fie prea lungă 115

7. O ofertă pe care n-o poți refuza

Ghidul creării unei oferte pe cinste, pas cu pas 131

8. Lansează-te!	
O excursie la Hollywood direct din sufrageria ta sau de la cafeneaua din colț	151
9. Hustling-ul: arta discretă a promovării proprii	
Publicitatea e ca sexul: numai ratații plătesc	173
10. Arată-mi banii!	
Strângerea neconvențională de fonduri de la Kickstarter la puțin probabilele împrumuturi auto	191

PARTEA A TREIA: EFECTUL DE LEVIER ȘI PAȘII URMĂTORI

11. Cum să crești	
Croleşte-ți drumul către bancă: felul în care acțiunile mici generează creșteri mari de venituri	215
12. Cum să devii propria franciză	
Instrucțiunile de clonare, pentru distracție și profit	235
13. Extinde-te!	
Fii cât de mare vrei tu (dar nu mai mult)	263
14. Dar dacă dau faliment?	
Cum să reușești chiar dacă acoperșul cade peste tine	281
CODA	297
Dezvăluiri și fapte interesante	301
Așteaptă, mai sunt și altele!	303
Apendixul poveștilor despre pește: douăzeci și cinci de studii de caz alese	305
Mulțumiri	309
Vedetele din Startup de 100\$	313

PROLOG: Manifest

O scurtă introducere la tot ce-ți dorești

Imaginează-ți o viață în care îți umpli timpul cu lucrurile pe care chiar vrei să le faci.

Imaginează-ți că te dedici trup și suflet unui proiect creat chiar de tine, în loc să muncești ca o rotiță în angrenajul unei mașinării care există doar pentru a-i îmbogăți pe alții.

Imaginează-ți că-i înmânezi șefului tău o scrisoare cu următorul text: „Dragă Șefule, îți scriu pentru a te informa că nu mai am nevoie de serviciile tale. Mulțumesc pentru tot, dar de acum înainte o să fac lucrurile așa cum vreau eu“.

Imaginează-ți că astăzi e ultima zi în care vei mai lucra pentru altcineva decât pentru tine însuși. Cum ar fi ca – în curând, nu într-un viitor îndepărtat și nedefinit – să te pregătești de muncă pornindu-ți laptopul în biroul de acasă, intrând într-un magazin pe care l-ai deschis, sunând un client care apelează la tine pentru a-ți cere sfatul sau, altfel spus, făcând ceea ce *tu* îți dorești în loc de ceea ce alții îți spun să faci?

Peste tot în lume, mii de oameni fac deja asta și o fac în diferite moduri. Ei rescriu regulile muncii prin faptul că-și devin propriii șefi și creează un nou viitor.

Acest model de business a luat deja amploare prin prisma unor antreprenori imprevizibili, dintre care cei mai mulți nici măcar nu s-au gândit vreodată că ar fi oameni de afaceri.

Asistăm la o revoluție a *microafacerilor* – o modalitate de a câștiga un trai bun în timp ce îți croiești o viață independentă și cu un scop bine definit.

Alte cărți tratează progresul startup-urilor construite pe internet, prin declamații bombastice despre capitalul de risc și povești despre restaurante organice *in-house*. Altele îți spun cum să scrii un plan de afaceri de 80 de pagini, pe care nimeni nu îl va citi vreodată și care oricum nici nu seamănă cu modul în care funcționează, în realitate, o afacere.

Această carte este diferită și abordează două teme principale: *libertatea și valoarea*. Libertatea este ceea ce ne dorim toți, iar valoarea este modul prin care s-o obținem.

Cum să dai peste libertate

Acum mai bine de zece ani, mi-am început călătoria de viață devenind propriul angajat. Nu m-am gândit niciodată că o să ajung antreprenor; atât doar că nu mi-am dorit să lucrez pentru altcineva. Dintr-un apartament ieftin din Memphis, Tennessee, am aruncat o privire asupra lucrurilor pe care le-au făcut alți oameni și am încercat să urmăresc drumul lor de succes. Am început să import cafea din Jamaica și să o vând pe internet, fiindcă văzusem că alții scosese bani din asta; nu aveam nicio abilitate specială în ceea ce privea importul, prăjirea și vânzarea cafelei. (Consumasem însă destulă prin „testările“ repetate.)

Dacă aveam nevoie de bani, mă gândeam cum să obțin ce-mi doresc făcând un lucru și vânzându-l, nu reducându-mi cheltuielile din altă parte sau lucrând pentru altcineva. Această deosebire a fost critică, deoarece majoritatea bugetelor pleacă de la venituri și continuă cu definirea variantelor disponibile.

Eu am procedat diferit – am început cu o listă a lucrurilor pe care îmi doream să le fac și apoi mi-am imaginat cum să fac să se întâmple.

Veniturile obținute din afacerea cu cafea nu m-au îmbogățit, dar m-au ajutat să plătesc facturile și mi-au adus ceva mai valoros decât banii: libertatea. Nu aveam niciun program de respectat, niciun pontaj de completat, niciun raport inutil de predat, nici politici de birou și nici măcar întâlniri obligatorii la care să trebuiască să particip.

Mi-am petrecut o parte din timp învățând cum funcționează o afacere adevărată, dar nu am lăsat ca acest lucru să intervină în programul aglomerat de citit ziua prin cafenele și în cântatul de muzică jazz noaptea, ca *freelancer*.

Fiindcă am vrut să contribuie într-un mod mai util pe lumea asta, m-am mutat în Africa de Vest unde am petrecut patru ani ca voluntar la o asociație medicală în scop caritabil, conducând Land Rovere pline de ajutoare pentru clinici din Sierra Leone și Liberia. Am învățat că libertatea are legătură cu responsabilitatea și că puteam combina dorința mea de independență cu ceva care să-i poată ajuta pe ceilalți.

După ce m-am întors în Statele Unite, mi-am făcut o carieră ca scriitor în același fel în care am învățat să fac orice altceva: pornind de la o idee, apoi clarificându-mi totul pe parcurs. Am început să călătoresc în fiecare țară din lume, vizitând douăzeci de țări pe an și administrându-mi afacerea indiferent de locul unde mă aflam. La fiecare pas pe care-l făceam, valoarea libertății era busola mea permanentă.

Nu există niciun fel de program de reabilitare când ești dependent de libertate. Odată ce ai văzut cum e de partea cealaltă, îți doresc mult succes în încercarea de a mai urma vreodată regulile altcuiva.

Doctrina valorii

Cea de-a doua parte a acestei cărți e despre *valoare*, un cuvânt des folosit, dar rar studiat. Din punctul nostru de vedere, valoarea există atunci când o persoană face ceva util și îl împarte cu lumea. Oamenii ale căror povești le vei citi în această carte au reușit în afaceri datorită valorii pe care au creat-o. De multe ori, combinația dintre libertate și valoare se simte atunci când cineva acționează în virtutea lucrurilor care îi plac: un hobby, o deprindere sau o pasiune pe care acea persoană o transformă într-un final, în model de afacere.

Revoluția microbusinessului are loc peste tot în jurul nostru pe măsură ce oamenii spun: „Mulțumesc, dar nu“ muncii tradiționale, aleg să își traseze ei înșiși propriul drum și să-și creeze propriul viitor. Micile afaceri nu sunt o noutate, dar niciodată nu s-a mai întâmplat ca atâtea posibilități să coincidă la locul și la momentul potrivit. Accesul la tehnologie a crescut semnificativ, iar costurile au scăzut considerabil. Poți să-ți testezi aproape imediat ideea pe piață, fără să trebuiască să aștepti luni de zile ca să vezi reacțiile eventualilor cumpărători la o anumită ofertă. Poți să-ți deschizi un cont de PayPal în cinci minute și să primești bani de la cumpărători din peste 180 de țări.

Mai mult decât atât, pe măsură ce construiești o comunitate de clienți fideli, vei ști dinainte ce să faci pentru ei și care îți sunt șansele de reușită fără să fie nevoie să investești sume mari. De fapt, cu cât înțelegi mai bine felul în care abilitățile și cunoștințele tale pot fi utile altora, cu atât șansele tale de succes vor crește mai mult.

În privința carierei, cel mai important lucru e că întrebarea vitală despre ce e riscant și sigur s-a schimbat definitiv. Vechea alternativă era să ai o slujbă sau să îți asumi un mare risc pe

cont propriu. Noua realitate este că a avea o slujbă fixă poate fi o opțiune mult mai riscantă. Alege, în schimb, calea cea sigură și începe-ți o afacere pe cont propriu.

Cum ar fi dacă ai putea trăi în libertate, trecând cu vederea orice premisă obligatorie? În loc să împrumuți bani, ai începe – chiar acum – *fără* investiții majore. În loc să angajezi oameni, începi un proiect singur, plecând de la propriile pasiuni și abilități. În loc să te înscrii la o școală de afaceri (care, de fapt, nu-ți învață pe oameni cum să administreze o mică afacere), economisești 60 000\$ din taxa de școlarizare și înveți singur pe parcurs.

Ține minte, această carte nu e despre crearea unui startup de succes pe internet și nici despre înființarea unei afaceri tradiționale prin îmbrăcarea unui costum și solicitarea de bani la bancă. E mai degrabă povestea unor oameni care au găsit o cale de a-și vedea visurile cu ochii și de a trăi bine din ceva la care au ținut foarte mult. Ce s-ar întâmpla dacă succesul lor ar putea fi reprodus? Cum ar fi dacă ar exista un plan măreț pe care să-l poți urma, învățând de la cei care au făcut lucrurile să se întâmple?

E o schiță, nu un șir nedeslușit de idei

Pe măsură ce înaintăm, o să îți împărtășesc mai mult din povestea mea, deși această carte nu e despre mine –, ci despre alți oameni care au descoperit libertatea și despre cum și tu poți face același lucru. În timpul unui turneu de promovare neconvențională a unei cărți, am călătorit în 63 de orașe din Statele Unite și Canada (și, în cele din urmă, în mai bine de cincisprezece alte țări), întâlnindu-mă cu oameni care au făcut trecerea de la munca la patron la munca pentru ei înșiși.

Apoi am colaborat cu o echipă mică la crearea unui amplu studiu multianual prin interviuarea a peste 100 de persoane. Am analizat o mulțime de date (mai bine de 4 000 de pagini de răspunsuri date unor chestionare, sute de convorbiri telefonice, sesiuni de discuții pe Skype și schimburi de e-mailuri) și le-am compilat sub forma lecțiilor, pe care ți le prezint aici ca să le studiezi la rândul tău și să treci la acțiune. Această schiță către libertate este complet personalizabilă și poate fi ușor pusă în aplicare. Pe parcurs, vei avea deseori ocazia de a face o pauză și de a lucra la propriul plan înainte de a continua să afli mai multe despre ce au făcut alții.

Câțiva dintre oamenii cuprinși în studiu sunt rebeli înnăscuți, hotărâți să se descurce singuri de când au ajuns la vârsta maturității, dar cei mai mulți dintre ei sunt oameni obișnuiți care nu au avut nicio intenție de a lucra pe cont propriu decât mult mai târziu în viață. Câțiva au fost dați afară de la slujbă și, dintr-odată, s-au văzut nevoiți să găsească o modalitate de a-și plăti facturile sau de a-și întreține familia. (În aproape toate cazurile, afirmația lor era: „Faptul că mi-am pierdut slujba a fost cel mai bun lucru care mi s-a întâmplat. Dacă nu aș fi fost împins de la spate, niciodată n-aș fi făcut saltul“.)

Să ne-nțelegem: schița aceasta nu îți spune cum să muncești mai puțin; îți spune cum să muncești *mai bine*. Scopul tău nu e să te îmbogățești repede, ci să construiești un lucru pe care alții îl vor aprecia suficient de mult ca să te plătească pentru el. Nu îți oferi doar ție o slujbă; oferi o moștenire.

Schița aceasta nu conține secrete, scurtături sau șmecherii. Nu există exerciții de vizualizare. Dacă ai impresia că poți câștiga bani doar gândindu-te la ei, lasă această carte din mână și petrece-ți timpul făcând asta. Cartea de față vorbește mai degrabă despre lucrurile practice pe care le poți face pentru a-ți asuma responsabilitatea față de propriul viitor.

Citește-o dacă vrei să construiești ceva frumos pe drumul tău către libertate.

Poți petrece o viață plină de sens, centrată pe ceea ce îți place să faci? Da. Poți scoate bani făcând acest lucru? Da, și iată poveștile celor care sunt deschizători de drumuri. Există o cale de urmat pentru a-ți întocmi propriul plan de evadare? Da – aceasta este calea. Urmează-o și creează-ți libertatea mult dorită.

**Partea
întâi**

Antreprenori
neașteptați



1

Renașterea

AI DEJA ABILITĂȚILE NECESARE – TREBUIE DOAR SĂ ȘTII UNDE SĂ CAUȚI

„Nevoia de schimbare a trasat un drum prin centrul minții mele.”

– MAYA ANGELOU

În dimineața zilei de luni, 4 mai 2009, Michael Hanna și-a pus un costum Nordstrom cu o cravată colorată și a plecat spre serviciul aflat într-o clădire de birouri din centrul orașului Portland, Oregon. Michael, un profesionist în vânzări de 25 de ani, își petrecea zilele participând la întâlniri, prospectând clienți și răspunzând permanent la e-mailuri.

Ajuns la serviciu, s-a instalat la birou și s-a apucat să citească știrile și să-și verifice câteva e-mailuri. Unul dintre acestea era de la șeful său care îi cerea să treacă pe la el mai târziu, în cursul acelei zile. Dimineața a trecut fără evenimente deosebite: la fel de multe e-mailuri, telefoane și planificarea unui *pitch* important. Michael a ieșit la masă cu un client, apoi s-a oprit să-și ia un espresso la întoarcere. A ajuns înapoi chiar la timp pentru a mai trimite câteva răspunsuri la mesaje și pentru a se duce la șeful lui.

În biroul acestuia, Michael s-a așezat pe un scaun și a observat că șeful nu îl privea în ochi. „După asta”, spune el, „totul s-a derulat cu încetinitorul. Auzisem de la alții o mulțime de povești despre această experiență, dar mereu m-am ținut departe de ele. N-am crezut niciodată că o să mi se întâmple mie.”

Șeful său a adus în discuție criza economică, nevoia de a renunța inevitabil la oameni de calitate și așa mai departe. Un manager de Resurse Umane a apărut ca din senin și l-a condus pe Michael înapoi la biroul său, înmânându-i o cutie de carton – *la propriu!* – în care să-și strângă lucrurile. Michael nu mai știa ce să zică, dar a încercat să pară curajos în fața colegilor din jurul lui. A plecat acasă la ora două și treizeci de minute, gândindu-se cum să-i spună soției lui, Mary Ruth, și celor doi copii că tocmai rămăsese fără serviciu.

După ce a trecut peste șocul concedierii, Michael a intrat într-o rutină nefamiliară, încasând cecuri de la șomaj și vânzând o nouă slujbă. Căutarea a fost dură. Era foarte calificat, la fel ca mulți alții care alergau zilnic în tot orașul după joburi. Industria trecea printr-o schimbare și era greu de crezut că Michael mai avea vreo șansă de a obține o slujbă la fel de bine plătită ca cea dinainte.

Într-o zi, un prieten care deținea un magazin de mobilă i-a spus că avea un camion de saltele la lichidare și nimic de făcut cu ele. „Cred că ai putea să le vinzi una câte una pe Craigslist și să te descurci destul de bine“, i-a zis lui Michael. Ideea părea ciudată, dar nu avea nicio veste despre vreun alt job. Michael și-a dat seama că, dacă nimic nu mai merge, ar putea măcar vinde saltelele la preț întreg. A chemat-o pe Mary Ruth: „Draga mea, e o poveste lungă, dar crezi că e OK să cumpăr câteva saltele?“

Pasul următor a fost să găsească un loc în care să pună bunurile. Căutând prin oraș, Michael a găsit un dealer auto care dăduse de curând faliment. Erau vremuri grele și pe piața imobiliară, așa că, atunci când Michael l-a sunat pe proprietar ca să afle dacă își putea deschide un magazin în locul vechiului showroom, afacerea i-a ieșit din prima. Primul stoc s-a vândut repede pe Craigslist și prin recomandări, iar cea mai mare problemă a fost să răspundă la întrebările potențialilor clienți în

legătură cu ce saltea ar trebui să cumpere. „Nu aveam un plan de afaceri și niciun fel de cunoștințe despre saltele“, a povestit Michael. „Părerea mea despre magazinele de saltele era că toate arătau ponosite și încărcate. Nu eram sigur ce fel de loc căutam să construiesc, dar știam că trebuie să fie un mediu primitor unde clienții să nu se simtă agresati.“

După ce prima experiență a decurs bine, Michael s-a apucat serios de treabă și a început să învețe lucruri despre saltele, vorbind cu furnizori locali și negociind cu proprietarul ca să poată rămâne în vechiul showroom auto. Mary Ruth a făcut un site. Conceptul de magazin care nu făcea publicitate agresivă la saltele funcționa mai mult decât bine în Portland, iar afacerea a crescut în momentul în care magazinul a fost primul din industrie care să livreze saltele cu *bicicleta*. (Un prieten i-a construit o bicicletă dublă, cu o platformă în spate, care putea duce o saltea de mari dimensiuni.) Clienții care veneau la magazin pe propria bicicletă beneficiau de livrare gratuită, o strategie de preț care a fidelizat cumpărătorii și a generat pe YouTube un număr de filmulețe din partea admiratorilor.

Michael nu crezuse niciodată că o să facă așa ceva, dar construise o afacere reală, profitabilă chiar de la primul camion de saltele și care-i asigura suficienți bani ca să-și întrețină familia. La doi ani de la despărțirea bruscă de viața de corporatist, Michael căuta ceva prin debara când a dat peste costumul de la Nordstrom pe care-l purtase în ultima lui zi la serviciu. De atunci, nu-l mai îmbrăcase niciodată la fel cum nu mai îmbrăcase nici alte ținute profesionale. Și-a pus costumul pe bicicletă, l-a lăsat la Goodwill* și și-a continuat drumul către magazinul

* Goodwill Industries International – organizație nonprofit care oferă training, servicii de plasare a forței de muncă și alte programe pentru comunitate adresate persoanelor cu dizabilități, fără educație sau experiență în câmpul muncii ori care întâmpină probleme de angajare. Goodwill Industries International acceptă donații în halne, încălțăminte, cărți, piese de mobilier, obiecte de uz casnic etc. (n.red.).

de saltele. „Au trecut doi ani minunați de când mi-am pierdut slujba“, spune el acum. „Am trecut de la tipul corporatist la cel care livrează saltelele și niciodată nu m-am simțit mai bine.“

• • •

În celălalt capăt al orașului, proaspăta antreprenoare Sarah Young deschidea aproape în același timp o mercerie. Întrebată de ce s-a lansat în afaceri chiar în mijlocul crizei economice și fără să aibă experiență în administrarea unei afaceri, Sarah a răspuns: „Nu e vorba că n-aveam experiență, ci aveam un tip diferit de experiență. Nu mai fusesem antreprenor înainte, dar fusesem cumpărător. Știam ce căutam și nu exista, prin urmare am construit acel ceva“. Merceria lui Sarah, despre care vom afla mai multe în capitolul 11, a devenit profitabilă în șase luni de la deschidere și și-a atras clienți din toată lumea.

Între timp, în alt colț al lumii, alte persoane săreau peste deținerea unui magazin efectiv și deschideau afaceri pe bază de internet cu costuri de înființare aproape zero. În Anglia, Susannah Conway a început să predea cursuri de fotografie ca să se distreze și a avut parte de surpriza vieții ei când a câștigat mai mulți bani decât din jurnalism. (Întrebare: „Ce nu ai putut anticipa atunci când erai la început?“ Răspuns: „Nu știam că eram la început!“)

Benny Lewis a obținut o diplomă în inginerie la o universitate din Irlanda, dar nu a folosit-o niciodată. În schimb, a găsit o modalitate de a-și câștiga existența devenind un „*hacker* lingvistic profesionist“, călătorind prin lume și ajutându-i pe studenți să învețe rapid alte limbi străine. (Întrebare: „Mai e ceva ce ar trebui să știm despre afacerea ta?“ Răspuns: „Da. Nu-i mai spuneți afacere! Trăiesc cea mai frumoasă perioadă din viața mea distrându-mă de minune.“)

Bine ai venit în lumea ciudată a microantreprenoriatului. În ea, bloggerii indieni fac 200 000\$ pe an lucrând separat de

majoritatea afacerilor despre care afli la știri. Există editori independenți care lucrează și călătoresc de la Buenos Aires până la Bangkok. Lansările de produse aparținând businessurilor unei singure persoane ajung să încaseze 100 000\$ pe zi, făcându-i pe directorii de bănci să le închidă nervoși conturile pentru că nu pricep ce se întâmplă.

Într-un fel ciudat, multe dintre aceste afaceri neobișnuite prosperă oferind lucruri pe degeaba, recrutând o legiune de fani și de susținători care le sprijină cu bani munca de fiecare dată când le este oferită: „Planul meu de marketing constă în cadouri strategice“, spune Megan Hunt, care croiește rochii de mână și creează accesorii de nuntă în Omaha, Nebraska, livrându-le apoi în toată lumea. „Să le dăm oamenilor puterea, acesta e cel mai mare efort al nostru de marketing“, spune Scott Meyer din Dakota de Sud. „Susținem sesiuni de training, oferim materiale gratuite și răspundem la orice întrebare pe care ne-o trimite cineva pe e-mail, fără să percepem taxe.“

• • •

Într-un fel, antreprenorul rebel care respinge sistemul și începe o afacere pe cont propriu nu este un fenomen nou. *Microbusinessurile* – afaceri conduse, de obicei, de o singură persoană – au existat de la începuturile comerțului. Negustorii cutreierau străzile Romei și Atenei antice, vânzându-și mărfurile în stânga și-n dreapta. În multe zone din Africa și Asia rurală, o mare parte din comerț se desfășoară și azi prin intermediul micilor tranzacții sau trocuri.

Abordările neconvenționale ale marketingului și ale relațiilor publice există, de asemenea, de ceva vreme. Cu mult înainte ca un asemenea lucru să devină ceva obișnuit, o formație a avut ideea de a comunica direct cu fanii, evitând cât mai mult posibil ierarhia tradițională a caselor de discuri. Fanii au simțit că fac parte dintr-o comunitate în loc să rămână o simplă