

MIA BARC

sare și piper

SERIA
SECRETELE UNUI PUȘTI AFACERIST

Editura Pim

Iași, 2022

Tehnorectarea, coperta și corectura: Mia Barc



Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

BARC, MIA

Sare și piper / Mia Barc. - Iași : PIM, 2022

ISBN 978-606-13-7151-8

821.135.1

Cuprins

<i>Cuvânt înainte pentru cititor</i>	5
Blockstart	8
Primul beneficiu fără profit	19
De la bază spre vârf	33
Semn de înțelepciune	49
Pregătiri	58
Întâlnirea cu profitul	67
Prima lecție	85
Lansarea	98
Problema se împiedică de soluție	103
Aproape iar de start	120
A nu te recunoaște învins	124
Iadul e pavat cu intenții bune	131
Secretele dau bine	137
Citate celebre	150
Planuri refăcute	168
2-Ways	180
Epilog	188

Cuvânt înainte pentru cititor

La început a fost Cuvântul.

- Cuvântul înainte, zice Puștiul.

Era o zi frumoasă, însorită în pădure. Un leu stătea la gura peșterii sale, întins leneș la soare. Fluierând, apare o marmotă cu ochii mari, care se plimba, fără chef, prin zonă.

Marmota: „Hei, Leule, știi cumva cât e ceasul, al meu e stricat?” Leul: „Ooo, dă-mi-l, ți-l pot repara imediat.”

Marmota: „Hmm... Dar are un mecanism foarte complicat, iar ghearele tale mari îl vor distruge de tot!”

Leul, insistent: „Nu, nu, te asigur că nu va fi așa! Dă-mi-l și ți-l returnez reparat.”

Marmota: „Imposibil! Oricine din pădurea asta, poate chiar din toată lumea, știe că leii leneși cu gheare mari nu pot repara ceasurile cu mecanism complicat.” Leul: „Ai încredere și dă-mi-l, te vei bucura de el reparat.”

Leul dispare în peștera lui, iar după scurt timp revine cu ceasul care mergea acum perfect. Marmota este

impresionată. Fără alte politețuri, Leul se întinde din nou la soare, cu toată lenea de care ar putea fi cineva capabil, arătând foarte mulțumit de sine.

După ceva timp, trece pe-acolo un pârș. Se oprește să-l privească, cu o oarecare invidie, pe Leu care căsca leneș, în soare. Pârșul: „Pot să vin să mă uit la televizor în seara asta cu tine? Al meu s-a stricat.” Leul: „Pârșule, îți pot repara cu ușurință televizorul, n-ai prefera așa? Pârșul: ”Cum îți închipui că te pot crede? N-ai nicio șansă să mi-l repari, este foarte modern iar tu ești doar un leu leneș cu gheare mari” Leul: „Ei... nu-ți fă griji. Lasă-mă să încerc.”

Leul intră în peștera lui cu televizorul Pârșului, iar după un timp revine cu aparatul reparat. Pârșul pleacă fericit, lovit de o mare uimire.

Se lasă seara. În interiorul peșterii Leului, într-un colț retras, se poate observa un mic grup de iepuri harnici și cu priviri inteligente, care fac o muncă foarte complicată cu instrumente deosebit de fine. În celălalt colț se află un leu leneș, cu gheare mari, care arată mulțumit de el însuși.

MORALA: Dacă vrei să știi de ce o afacere este profitabilă verifică și echipa din spatele ei.

Pentru că, de cele mai multe ori, doar asta contează: oamenii, parteneriatele, echipa. Dacă sunt potrivite, afacerea pe care nici nu te-ai gândi să pariezi, te va surprinde cu locul ocupat pe podium.



1.

Blockstart

Nici măcar nu e nevoie să fie vreun faimos centru de oraș turistic ca să vezi peste tot pietoni întinzând în dungi fragile, la fiecare îmbucătură, brânza topită sau înfășcând răcoarea unei înghețate înainte de a li se pierde iremediabil printre degete. Până la urmă nimic surprinzător, doar orice prezentare de loc în lumea asta ce merită vizitat vine însoțită de salivări abundente! *Streetfood* este atracție turistică. Și chiar mai mult de atât, pentru unii dintre noi rămâne singura.

Și eu sunt din fix același peisaj: cel mai mult îmi place să mănânc în timp ce mă preumblu de colo-colo pe stradă, indiferent de destinație. Cu siguranță plimbarea nu consumă cât pot eu înghiți, prin urmare dacă aș fi avut timp și multe drumuri de bătut, probabil că în scurt timp mi-ar fi fost greu să mă car cu roaba. Nu știu de unde vine, s-ar putea să fie plăcerea de a merge pe jos fără cuvinte, oriunde și oricât, dar să mă simt totuși

însoțit fie și de un sandviș, înghețată, chiar și sucul de sorbit cu paiul era uneori îndeajuns ca să nu mă simt stingher. Apoi e bucuria de a găti dar nu cum scrie la carte (sau pe internet...) ci să încerc combinații inedite. Evident lucrurile s-au amestecat în timp - au fost și rețete reușite, să ne înțelegem! Altele și-au trăit viața repede, ca muscuțița de oțet – preț de-o-mbucătură, celelalte, de-a dreptul trădătoare și lipsite de orice indulgență, nu m-au lăsat să mă dumiresc cât de nepotrivite sunt decât într-un târziu trist, când doar cu mila de mine te mai puteai hrăni. Ca să scurtez, definiția vieții perfecte este: pe-afară (pe stradă, în parc, oriunde) și mâncare cu plăcere. Adică *streetfood*. Timpul a dovedit că mai e nevoie de ceva - un partener pe măsură, pentru că, zice proverbul:

“Dacă vrei să ajungi repede, mergi singur. Dacă vrei să ajungi departe, mergi însoțit.”

Partenerul n-a venit de la început, ci doar atunci când lucrurile stăteau cu adevărat prost pentru mine. L-am primit cu tot cu multele lui secrete. Un puști interesant, încărcat de mister. Și am făcut treabă bună împreună. Dar despre el vorbesc mai târziu.

Pentru mine afacere înseamnă să fac ce-mi place și cu profit. Da, profit, cum ar putea fi altfel? Nicio afacere nu poate exista dacă un aduce profit. Este ca aerul pentru noi. Adică e necesar să câștigi bani pentru ca afacerea să fie afacere, să trăiască, și banii aceștia trebuie să fie mai mulți decât cei cheltuiți pentru respectivul câștig. Dar cuvântul “profit” l-am auzit în mai multe situații, nu doar în cele legate de afaceri așa că, pentru mai multă claritate, am verificat dicționarul. Și nu înțeleg nici acum de ce are și sensuri oarecum negative – *a profita*, de exemplu. Este folosit ca o critică, “profitorul” este un om rău, care *profită* de cei buni. Ca și când i-ar înșela...

Acum, după o experiență cel puțin interesantă, pot spune că profitul este extraordinar de bun, nu doar pentru că înseamnă să ai ce cheltui (sau **investi** – tot o cheltuială, dar în scopul creșterii afacerii, deși i-am auzit pe alții declarând că scopul investiției ar fi unul cu bătaie lungă, îmbogățirea) ci pentru că opusul lui este falimentul – pe care eu l-am simțit din plin și de care, până la urmă m-am bucurat până în cel mai mic detaliu. **Faliment** înseamnă nu doar o afacere pierdută, ci și datorii cu carul – cel puțin așa a fost pentru (ne)fericitul de mine. Inteligența mea în ale afacerii poate rămâne

scrisă, ba mai mult, proverbială, în capul listei
exemplilor

așa Nu, niciodată,

nici prin gând,

da' păi prin faptă

Și mai am încă un motiv de faimă - s-ar putea să fiu cel
mai tânăr inițiator de afacere din toate timpurile și din
întreaga lume! Pentru că începutul a fost pe când aveam
cam 3 ani cred, și am primit o mașină cu telecomandă.



Albastră cu roz (din economie sau în slujba profitului, producătorul s-a gândit probabil că va fi acceptată fără rețineri și de fete și de băieți), iar telecomanda avea doar două butoane, pentru mers înainte și înapoi. Cea mai simplă posibil, decapotabilă, am putut strecura câte ceva în ea pentru o plimbare mai interesantă. Avea și cârlig în spate, pentru remorcă. Partea cea mai bună este că roțile erau suficient de mari și de compacte ca să poată merge și pe-afară, unde se mai strânge pe alocuri praf sau în curte, prin iarbă.

Am scos-o imediat la testare iar încântarea a fost maximă când am văzut că nu s-a stricat și nici nu s-a blocat în timpul deplasării. Mă deranja, era frustrant că nu puteam face curbe cu ea, mergea înainte cât bătea telecomanda apoi trebuia să o aduc cu spatele înapoi. Nu ținea drumul drept perfect, exact ca Hensel și Gretel din poveste – nu găsea firimiturile de pâine, așa că era nevoie să o tot îndrept cu mâna. Dar bucurie în joacă mi-a adus, asta-i cert! și încă ceva în plus, primii bani câștigați prin muncă cinstită.

Cum ziceam, după ce prima plimbare a fost făcută, a urmat necesitatea introducerii unor lucruri noi, ca să

îmbunătățim joaca, s-o facem mai interesantă – diverse obstacole, testarea rezistenței plasticului capotei la impactul cu bordura, încurcarea picioarelor trecătorilor, ridicarea prafului prin plecare bruscă chiar de la marginea trotuarului, obiecte ce adaugă câte ceva la greutatea mașinii și altele asemănătoare. A durat cel mai mult tandemul mașină cu telecomandă plus cățel. Pax al meu este un Jack Russel simpatic și iubitor pe care l-am speriat *pax-im* cu mașina pe care o vedea plimbându-se de una singură prin curte și pe care, cel mai probabil, a confundat-o cu o insectă uriașă. La scurt timp de la prima întâlnire, între cei doi s-a legat o mare prietenie: când fugea mașina, Pax o urma în viteză și invers, când Pax avea treabă cu vreo pisică, hop! în spatele lui apărea și mașina (dacă se întâmpla să mă aflu și eu prin preajmă, desigur).

Prin urmare DA, mi-a adus mare bucurie și m-a provocat să inventez o afacere adevărată care are și un nume. Promit să povestesc totul și cu bune și cu rele, fără părtinire. Din greșeli am învățat cel mai mult!

Pe vecinul meu, Andy, îl îndrăgeam și atunci la fel de mult ca și acum. Ne-am plăcut de când ne-am întâlnit

prima dată – fiecare în propriul cărucior împins de mame pe stradă cu gândul unic de a ne adormi. Ne-am privit, am întins fiecare mânuțele spre jucăria celuilalt (așa mi-a zis Mama) apoi am urlat cât ne-au ținut plămâni. Ce dovadă mai clară ar putea exista că oamenii s-au născut să trăiască în grupuri mici, la mare distanță unele de celelalte și că orașele, satele sau orice alt tip de comunitate au apărut în ultimul minut al istoriei omenirii? Cu urlatul ne naștem, este un instinct – să te poți face auzit de la mare depărtare. Doar timpul și insistențele părinților ne fac să reducem cu fiecare lună de viață volumul. După acea primă întâlnire în aproape fiecare zi ne-am plimbat împreună, am devenit tot mai prietenoși unul cu celălalt, în scurt timp am reușit să ne dăm jos din cărucior, să pășim unul lângă altul. Foarte curând a apărut și primul ghiont pentru jucărie. Apoi întrecerile, cine ajunge primul la copacul de la colțul străzii, cel cu rădăcinile ieșite din pământ, în care de multe ori m-am împiedicat deși le știam prea bine traseul. Dar cine se uită în jos când aleargă, dacă ținta e mingea preferată ținută în mână de altcineva? Mingea care, până să o prefere vecinul, nu îmi plăcuse niciodată. Dimpotrivă, am urât-o pentru că avea câteva

desene mov, clar de fată! Cu Andy mă jucam cel mai mult și am devenit cu timpul cei mai buni prieteni. În relația noastră nu au fost tot timpul linii drepte – timpul a mai adăugat unele curbe, altele frânte, dar ne-am întâlnit mereu în același loc geometric.

Copil fiind, mi-am dorit cu ardoare să cresc mai repede și suficient încât să pot lua decizii singur, pentru mine. Cu alte cuvinte să fac ce vreau. Dar nu în sensul de prostii de care părinții "mă scuteau" printr-un NU fără puncte de suspensie ci pur-și-simplu să nu mai fiu obligat să dau raportul, să cer voie sau să aleg doar dintre variantele care îmi sunt prezentate. Așa cum mi se tot plâneau părinții că pățesc când votează președinți, primari etc. Mă gândeam că nu voi avea nevoie nici măcar de sfaturi, atât de multe primeam la fiecare mișcare. Părinții mei, destul de destupați la minte – atunci nu mă gândeam să le fac vreo evaluare, acum însă îmi dau bine seama - nu insistau în a mă obliga să fac sau să nu fac, ci îmi explicau, aduceau argumente și încercau să mă convingă. Cu toate astea nu a existat niciun moment să îmi doresc să mă întorc în timp, așa cum aud adesea în jurul meu - la copilăria fără griji, de care chiar și Andy își mai amintește cu drag, că

doar am crescut împreună. Aiurea fără griji! Aveam un million și nici măcar nu mă prindeam care era sensul lor. Îmi veneau din toate părțile, mi se spunea când, cum și ce, încât doar adolescent am reușit să învăț cum se iau deciziile. S-ar putea ca de aici să mi se tragă și prima experiență care mi-a adus multă învățatură și multă tristețe, dar nu și bani. Am făcut total de capul meu. Cum s-ar mai putea spune, *multe beneficii dar niciun profit*. O contradicere oarecum dar în viața de zi cu zi (nu în afaceri) se potrivește adesea. Spun “nu în afaceri” pentru că aici **profitul** este imposibil să îl obții dacă nu oferi măcar un **beneficiu clienților** tăi. Iar acela să fie unul de care clienții chiar **au nevoie**.

Când te gândești la o afacere e important să definești:

NEVOIA și BENEFICIUL *pentru a avea* **CLIEŢI**

Clientul trebuie să aibă **nevoie** de ceva iar tu, afaceristul, să-i oferi un **beneficiu** care să îi acopere nevoia: lui îi e foame, tu îl hrănești, iată un exemplu cu bătaie lungă până în prezentul meu atât de amestecat.

Și da, am greșit în mod evident, am pierdut banii, m-am îndatorat pentru un timp – nu toți banii erau ai mei, dar chiar și așa nu aş schimba prea multe: am învățat cum NU trebuie să faci afaceri și m-am distrat pe cinste.

Cum spunea **Thomas A. Edison**:

Eu nu am greșit. Doar am găsit 10.000 de modalități în care nu funcționează.

Cred că cel mai important dar pe care l-am primit a fost întâlnirea cu un puști ca nimeni altul. Prin câte trecuse... îl făcuseră mai înțelept decât vârsta, și totuși rămăsese amuzant, bun, degajat, dar și cu o mare problemă despre care voi vorbi mai târziu.