

# КАК САМОЗАНЯТОМУ ВЫЙТИ НА НОВЫЙ ДОХОД: ПОШАГОВАЯ СТРАТЕГИЯ РОСТА

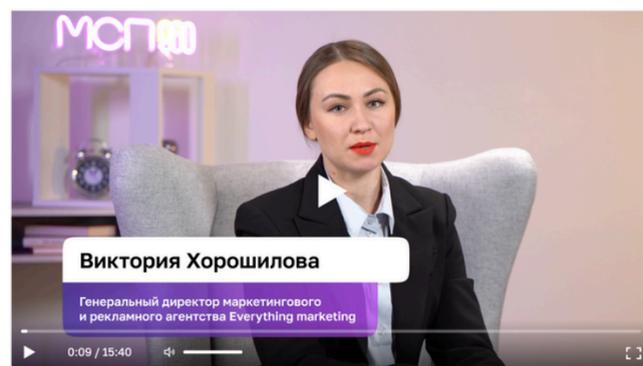
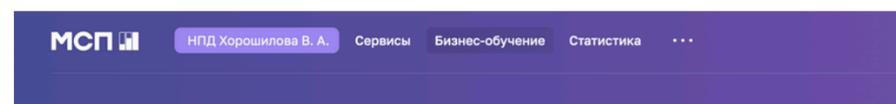
Виктория Алексеевна Хорошилова,  
психолог, бизнес-психолог,  
предприниматель



# Виктория Алексеевна Хорошилова

10 лет психолог, бизнес-психолог

13 лет в предпринимательстве



Описание Спикеры Материалы Пройти тестирование

Развитие компетенций  
По завершению лекции вы у



## СПРАВКА

Хорошилова Виктория Алексеевна  
(Ф.И.О. автора)  
разработал(а) онлайн курс по дисциплине  
Подготовка детей к обучению в школе  
для бакалавриата/ магистратуры/ СПО.  
(нужное подчеркнуть)  
Курс отдан в размещение апрель 2024  
(месяц год)

Директор департамента образовательных онлайн-продуктов Университета «Синергия»

*С.М. Дроздова*

28.06.2024  
(дата)



## БЛАГОДАРНОСТЬ

ВРУЧАЕТСЯ

ХОРОШИЛОВОЙ ВИКТОРИИ

ЗА ПРОВЕДЕНИЕ ТРЕНИНГА ПО ТЕМЕ «ЦЕЛЕПОЛАГАНИЕ, КАК ПРАВИЛЬНО СТАВИТЬ ЦЕЛИ И ДОСТИГАТЬ ИХ»

РИНА ДАШКОВА  
ИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР  
БУДУЩИЕ ЛИДЕРЫ»

*Рина Дашкова*

2024



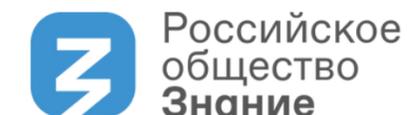
## БЛАГОДАРНОСТЬ

ВЫДАНА

Хорошиловой Виктории  
за проведение курса  
«Деловое общение: как достигать своих целей в бизнесе»  
в Бизнес-инкубаторе Высшей школы экономики  
9-10 сентября 2017 года.

Директор Бизнес-инкубатора НИУ ВШЭ

*Михаил Эрман*  
Михаил Эрман



Знание.Государство

**ВСЕМ ЛИ НУЖНО РАСТИ?  
ВСЕМ ЛИ НУЖНО ИЗ САМОЗАНЯТОГО  
ПЕРЕХОДИТЬ В БИЗНЕС?**

# Пирамида потребностей человека по М. Е. Литваку



# Две группы препятствий:



## Бизнес

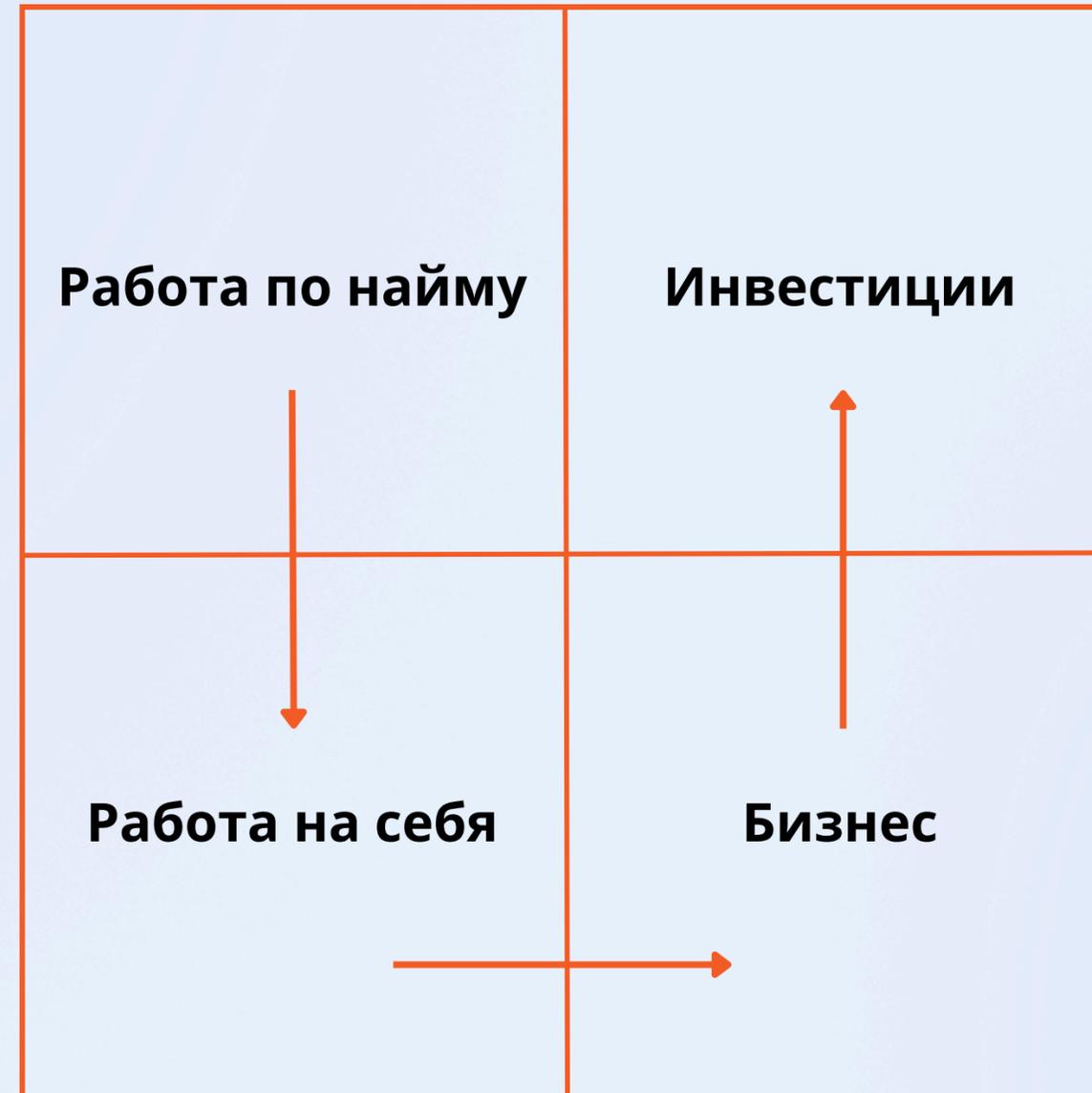
- Нет навыка построения бизнеса
- Нет навыков управления и делегирования
- Всё физически держится на одном человеке
- Отсутствие системы
- Хаос в финансах
- Нестабильный поток клиентов
- Нет маркетинга, бренда, публичности
- Нет навыков селф и тайм-менеджмента
- Нет навыка бизнес-моделирования
- Недостаток ресурсов



## Психология

- Наличие разнообразных отрицательных эмоций: страхов, тревог, сомнений
- Страшно быть публичным
- Страх взять ответственность и риски
- Страх поднять цены
- Перфекционизм и прокрастинация
- Нестабильное психоэмоциональное состояние
- Страх ошибок
- Синдром самозванца
- Нет поддержки

# Квадрант денежного потока Роберта Кийосаки



# ПЕРЕХОД ИЗ САМОЗАНЯТОСТИ В БИЗНЕС ЗА 6 ШАГОВ



# ШАГ 1. УБЕРИТЕ СЕБЯ ИЗ «УЗКОГО ГОРЛЫШКА»

Проверьте:

- Я понимаю, какие задачи могут выполнять другие (не я).
- Я выделил 20–30% задач, которые НЕ требуют моего личного участия.
- Я готов делегировать хотя бы маленькую часть процессов.

# ШАГ 2. УПАКУЙТЕ СВОЁ ПРЕДЛОЖЕНИЕ КАК ПРОДУКТ

Проверьте:

- Моя услуга чётко описана: что, для кого и какой результат.
- У меня есть внятное позиционирование (чем отличаюсь от других).
- Есть линейка продуктов: базовый, средний, премиум.
- Портфолио/кейсы/отзывы оформлены и обновлены.

## ШАГ 3. СТАБИЛИЗИРУЙТЕ ПОТОК КЛИЕНТОВ

Проверьте:

- Есть один стабильный источник клиентов (контент, реклама, рекомендации).
- Есть система продаж (скрипты, последовательность действий).
- Я получаю обращения каждую неделю.
- Я понимаю свою конверсию и могу прогнозировать доход.

## ШАГ 4. НАВЕДИТЕ ПОРЯДОК В ФИНАНСАХ

Проверьте:

- Веду учёт: доходы, расходы, прибыль.
- Личные и рабочие деньги разделены.
- Есть финансовая подушка минимум на 2–3 месяца.
- Понимаю свою себестоимость и маржу.
- Есть бюджет на развитие/рекламу.

# ШАГ 5. СТАНДАРТИЗИРУЙТЕ И АВТОМАТИЗИРУЙТЕ ПРОЦЕССЫ

Проверьте:

- У меня есть стандарты работы (регламенты, чек-листы, шаблоны).
- Автоматизированы сообщения, договоры, брифы, напоминания.
- Я трачу меньше времени на рутину.
- Клиентский путь понятен и одинаковый для всех.

# ШАГ 6. НАЧНИТЕ ДЕЛЕГИРОВАТЬ

Проверьте:

- Найден один помощник или подрядчик (даже на маленькие задачи).
- Переданы рутинные задачи - я экономлю минимум 5–10 часов в неделю.
- Созданы инструкции «как делать».
- Я контролирую результат, но не делаю всё сам.
- Время высвобождается на стратегию, развитие и продажи.



**ПЕРЕХОД ИЗ САМОЗАНЯТОСТИ В  
БИЗНЕС — ЭТО НЕ СКАЧОК, ЭТО  
СИСТЕМА МАЛЕНЬКИХ ШАГОВ.**

**ЕСЛИ ВНЕДРЯТЬ ПО ОДНОМУ ШАГУ  
РАЗ В НЕДЕЛЮ — ЗА 2-3 МЕСЯЦА  
МОЖНО ПОЛНОСТЬЮ ИЗМЕНИТЬ  
МОДЕЛЬ РАБОТЫ.**

## 6 УПРАВЛЕНЧЕСКИХ БЛОКОВ, КОТОРЫЕ НЕОБХОДИМО ИЗУЧИТЬ

- Навык управления
- Базовое понимание маркетинга
- Базовое понимание продаж, методов и построения системы продаж
- Базовое понимание в финансовом планировании
- Бизнес-моделирование и бизнес-процессы
- Навык делегирования

**Вам не нужно быть профессионалом этих направлений, но вы должны иметь базовое понимание, чтобы управлять сотрудниками**

## 6 УПРАВЛЕНЧЕСКИХ БЛОКОВ, КОТОРЫЕ НЕОБХОДИМО ИЗУЧИТЬ

- Чтение бизнес-книг и прослушивание лекций: базовые авторы по менеджменту, маркетингу и построению бизнеса
- После прочтения - применять, адаптировать и делать выводы
- Найти наставника или консультанта

### Чек-лист:

- Сначала изучить инвентарь и инструменты, разобраться в понятиях
- Какие процессы или навыки в просадке
- Составить план внедрения
- Делать выводы на каждом этапе
- Начните с маленьких шагов.
- Пропишите цели, выделяйте 30 минут в день, улучшайте качество и систему.

# ПОЧЕМУ БОЛЬШИНСТВО ЦЕЛЕЙ НЕ ДОСТИГАЕТСЯ

## Цели не уточнены.

«Хочу больше денег», «хочу больше клиентов», «надо развивать личный бренд»  
— это не цели, а мечты.

## Нет стратегии.

Многие работают по принципу: «сегодня есть вдохновение — работаю, завтра нет  
— ну ладно». Или работают абсолютно хаотично.

## Страх роста.

Повышать цены страшно.  
Просить рекомендации страшно.  
Показывать свои работы — страшно.  
Но именно эти действия дают деньги.



# ТИПЫ ЦЕЛЕЙ

## Денежные цели

месячный доход, годовой доход, резерв и финансовая безопасность

Сколько вы хотите зарабатывать в месяц?

Какая ваша цель на год?

Какой финансовый резерв вы хотите иметь?

## Бизнес-цели

изменение цен, увеличение среднего чека, рост потока клиентов, улучшение сервиса/  
упаковки, упаковка, сервис, качество.

## Карьерные цели

репутация, личный бренд, новые компетенции, выход на новые рынки, развитие навыков



# ФОРМУЛА ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛИ: М.А.Р.

**М - Measurement (Измеримость)**

**А - Actions (Действия)**

**Р - Process (Процесс)**

Это один из подходов к постановке целей, который помогает сформулировать их так, чтобы они стали реальными и выполнимыми. Другие модели, такие как SMART, также широко используются для достижения целей, добавляя Specific (конкретная), Time-bound (ограниченная по времени).

**ПОД ЛЮБУЮ ЦЕЛЬ НУЖНЫ 3–5  
РЕГУЛЯРНЫХ ДЕЙСТВИЙ.**

**ПО СУТИ ЭТО ВАШ НОВЫЙ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ РЕЖИМ.**

**У САМОЗАНЯТОГО НЕТ ПОТОЛКА. ЕДИНСТВЕННЫЙ  
ЛИМИТ — ОТСУТСТВИЕ СТРАТЕГИИ. НАЧНИТЕ С  
МАЛОГО, ДЕЛАЙТЕ ЕЖЕДНЕВНО — И ДОХОД НАЧНЁТ  
РАСТИ НАМНОГО БЫСТРЕЕ, ЧЕМ КАЖЕТСЯ!**

**БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ!**