

ОТ 0

ДО УСПЕШЕН БИЗНЕС

- Минах през ада и оставих над 5 000 000 евро в пламъците;
- Три пъти бях на колене, докато огънят гореше около мен;
- Лутах се 22 години, докато открия пътя към повърхността;



000. УВОД

365 Дни: Аутопсия на Илюзията

Датата е 26 ноември 2024 година. Паркирам Audi Q8 в Централния парк на Шумен. Двигателят угасва. Настъпва плътна тишина. Слизам от колата. Костюмът е италиански, тъмносин - стои като излят, безупречен е.

До мен е Цветелин Цонев. Наричам го Адаша. Той е пълна противоположност на моя IT свят. Излъчва сурова и първична сила и има поглед на питбул. Стойката му е на човек минал през курсове по самозащита. Приключва конфликтите още преди да са започнали. Той не просто носи дрехи. Носи BOSS, като броня. Облечен с черна поло тениска и спортен панталон. Обувките са снежнобели кожени сникърси. Цветелин е готов е за екшън във всяка секунда - винаги изпнат и чист. На лявата му ръка тежи масивен Rolex Submariner, чието златото хвърля отблясъци докато той жестикулира. Под ръкава се подават две риби кои - символът за „завинаги заедно“.

Двама мъже слизат от джип за 100 000 евро. Изглеждаме, като господари на света. Истината? Колата не е моя. Тя е просто реквизит в “театъра на суетата”-автомобил на клиент на компанията. Взех го с една единствена цел. Искях да го покарам заради Цонев, който има афинитет към марката. Клиентът се беше оплакал, че старата му S-класа е десет пъти по-хубава и комфортна. Затова направихме размяна за две-три седмици. Илюзията е перфектна. Ламарината блести, хората се обръщат. Гледат и завиждат. Реалността е, че аз се давя. Влязохме в заведението. Цонев зае позиция с гръб към стената. А аз седнах замислен. Събрах сили и му споделих новината. Думите излизаха болезнено и трудно.

- Край. Преди час се разделихме с бизнес партньора ми.

Погледнах го в очите. Вече бях осъзнал и трябваше да го призная пред себе си и пред него. Адашът беше прав - още преди година предрече, че всичко ще свърши по този начин. Това беше краят на една ера. Компанията стартира в края на 2022 година. Беше звяр. В цялата държава се говореше за нея. Генерирахме два милиона евро оборот от образователни продукти. Продавахме знание на хиляди хора. За бизнес партньора Йордан Керчев това беше провал. За мен беше сигнал да продължа сам. Бях отново на нулата.

Две години денонощна работа. И не говоря за работа от девет до пет. Говоря за обсебя. Говоря за липса на сън и липса на живот. Толкова много работа, че останах без годеницата си. Тя си тръгна, защото не издържа на темпото. Не издържа да живее с човек, който физически присъства, но ментално е в работата денонощно. Изводът?

УСПЕХЪТ НЕ Е ВЪПРОС НА ПОВЕЧЕ РАБОТА, А НА ПО-ДОБРА СИСТЕМА. ТАЗИ КНИГА Е АУТОПСИЯТА НА МОИТЕ ФАЛИТИ И КАРТАТА ЗА ТВОЯТА СВОБОДА.

Ние живеехме в суетата. След толкова усилия и милиони обороти имахме техническа загуба половин милион евро. Казах на Цонев, че обмислям да направя видео. Да изляза пред хората и да кажа истината. Да призная, че сме на червено. Той ме погледна и се усмихна с онази иронична усмивка на човек, който вижда абсурда на ситуацията. Той знаеше: **Системата не търпи преструвки.** Или имаш резултат, или имаш извинение.

- Мислиш ли, че някой ще ти повярва? - попита ме той, сочейки с ръка към мен и масата. - Виж се, Радусhev. Огледай се. Току-що слезе от Q8. Преди седмица караше цял месец последната S-класа на същия клиент. Пред теб лежат двата най-нови флагмана на Samsung. Носиш костюм Brioni. Имаш най-големия офис в Шумен. Построй най-мощното студио и водиш най-големия бизнес подкаст в България. Имаш над 100 000 последователи, които са ти се доверили. И сега ще излезеш и ще кажеш, че си на червено?

Беше брутално прав. Никога нещата не са такива, каквито изглеждат. В този свят опаковката продава стоката. А моята опаковка беше златна. Костюмът тежеше пет хиляди лева, но маската, която носех върху лицето си, тежеше милиони. На пръв поглед бях успял млад мултимиллионер. Лицето на новото поколение предприемачи. Много хора ми завиждаха за мащаба и свободата. А реалната цифра беше в червено. Минус половин милион евро. Нямах представа, как ще платя заплатите след 30 дни. Имах екип, хора със семейства. Часовникът тиктакаше. А всеки път, когато сервитьорът идваше да налее вода, стомахът ми се свиваше на топка.

РАЗВОДЪТ НА ЕГОТО (2024)

ГРЕШКА: Избор на грешен партньор и сляпо доверие на думи вместо на факти.

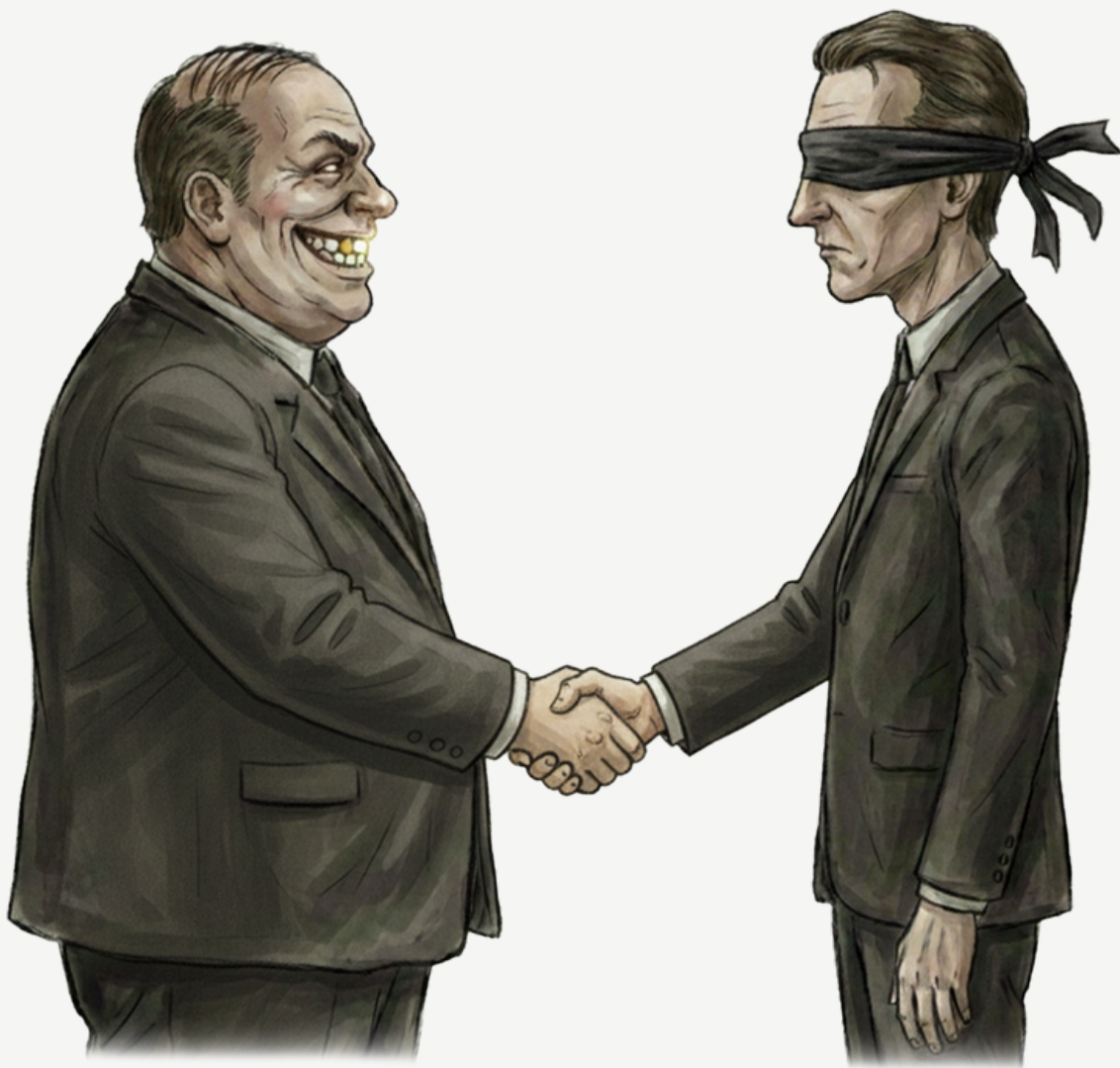
ПРИНЦИП: Радикална прозрачност и заложена собствена кожа.

НАВИК: Пълна формализация на отношенията и регулярни одити.

ИНСТРУМЕНТ: Юридически рамки и софтуер за проследяване на реалната печалба.

РЕЗУЛТАТ: Стабилен растеж с правилните хора.

Желязната маска на успеха започваше да прорязва кожата ми. Тя тежеше много повече от самия провал. Повярвайте ми - когато си долу и всички го знаят, няма какво да губиш. Но когато си на дъното, а всички мислят, че летиш, напрежението е смазващо. Хората виждат лъскавата обвивка, за- виждат ти и искат да са на твоето място. Без да знаят, че отвътре всичко го- ри. Спокойствието е изпепелено.



Както е казал Кърт Вонегът: „Ние сме това, на което се правим, затова трябва да внимаваме на какво се правим.“ При мен се случи точно това. Костюмът стана моя кожа. Преструвката стана реалност. Бях заложник на собствения си имидж.

Разказвам ти това днес. Датата е 1 декември 2025 година. Точно една година по-късно. Светът ми е различен. Вече не карам чужди коли за имидж. Нямам нужда да впечатлявам непознати по светофарите. Слязох от сцената на суетата. Миналия месец затворих двата големи офиса. Върнах ключовете и свалих табелите. Някои хора помислиха, че отново фалирам. Сгрехиха. Не затворих заради липса на пари. Затворих заради натрупана бизнес зрялост и чист прагматизъм. Минахме на пълна оптимизация в търсене на ефективност. Искам резултат. Без излишен шум и без излишни разходи за наеми. Целият екип остана. Структурата обаче е нова - вече работят само по фактура. Те са свободни, аз също. Няма тежест, има само работа и резултати. Гледам напред. Готвя се за новата революция, която ще е в пъти по-бърза от предната. Другите се плашат от промяната, а аз я чакам подготвен.

През последните 365 дни изградих нов бизнес от нулата - без партньори, без чужди милиони. Без илюзии. Той вече е на печалба. Истинска печалба, не про -

сто оборот. И тя е достатъчна за стабилност. Как стана ли? Всичко се промени, когато спрях да робувам на онази изтощителна култура на вечния “юруш” и хаоса, и преминах към No-Hustle Culture. Това е философията, при която бизнесът е работеща система, а не затвор. Разбрах най-важния урок: *Времето е единствената валута, която никога не може да спечели обратно, независимо колко нули има в банковата му сметка.* Затова спрях да бъда „бавачка“ на собствените си процеси и изградих бизнес план, който работи за мен, вместо да бъда негов заложник. Това е въпросът, чийто отговор е прост. Преди да чуеш отговора, трябва да знаеш коя е моята “нула”. Не съм роден успял, нито съм наследил милиони. Аз съм дете от бедно семейство от Шумен. Майка ми чистеше подове в болницата за заплата от 55 евро. Аз фалирах три пъти:

- **2008 година - Технологията ме уби.** Безплатното унищожи платеното и загубих първия си бизнес за месеци.
- **2020 година - COVID затвори Китай.** \$280,000 изгоряха за две седмици. Уволних 25 души. Жената до мен си тръгна.
- **2024 година - партньорството се разпадна...** Изгонен от собствената си визия и половин милион евро загуба на компанията.

За всичко това платих общо над 5 милиона евро такса “обучение” и прекарах 22 години в лутане. Всеки фалит ме пречупваше, но и ме учеше на нещо безценно. Сега ти давам цялото това знание на цената на една книга. Ото фон Бисмарк казва: *„Глупакът се учи от грешките си. Умният се учи от грешките на другите.“* Избери от кои искаш да бъдеш. Отговорът не е магия, а система. След третия фалит седнах и анализирах. Търсех модела. Исках да знам каква беше грешката. Питах се какво правят успешните. Тези, които не се сриват. Открих формула. Тя е проста, повтаряема и работеща. Джеймс Клиър го обяснява най-точно в книгата си „Атомни навици“. Той пише: *Не се издигааш до нивото на целите си. Падаш до нивото на системите си. Целите са суета. Системата е реалност.“*

Всяка глава в тази книга следва този алгоритъм.

1. **Грешката** - мой реален провал с числа и дати.
2. **Принципа** - защо се случува.
3. **Навика** - какво да правиш всеки ден.
4. **Инструмента** - коя технология да използваш.
5. **Резултатът** - какво да очакваш.



Тук няма мотивационни речи. Тук няма празни приказки. Няма банални лозунги. Има само система, която работи. Тя е твоят пътеводител и е първата от четирите в поредицата.

За да преминеш през първите 365 дни успешно, ще следваме две карти. Те са твоят GPS за промяна.

Карта 1: Твоят Микроскоп. Всяка глава следва един и същ алгоритъм за анализ: **ГРЕШКА**→ **ПРИНЦИП**→ **НАВИК**→ **ИНСТРУМЕНТ**→ **РЕЗУЛТАТ**

Карта 2: Твоят Път към No-Hustle Culture. Твоите 365 дни са разделени на три фази:

- **ДНИ 1-90: ДИАГНОЗА-**
Правим аутопсия на егото и намираме течовете в твоя бизнес. Ако не признаеш, че се давиш, няма как да те спася.
- **ДНИ 91-270: ОПТИМИЗАЦИЯ**
Изрязваме туморите. Махаме излишните офиси и разходи. Изграждаме „бойлера“, който ще работи вместо теб.
- **ДНИ 271-365: СИСТЕМАТИЗАЦИЯ -**
Мащабираме Тук бизнесът спира да бъде твой затвор и става твой инструмент. Тук си връщаш времето



януари				февруари				март			
			1 2				1 3				1 2 3
4	5	6	7 8 9	4	5	6 7 8 9				4	5 6 7 8 9
11	12	13	14 15 16	11	12	13 14 15 16				11	12 13 14 15 16
18	19	20	21 22 23	18	19	20 21 22 23				18	19 20 21 22 23
25	26	27	28 29 30	25	26	27 28 29 30				25	26 27 28 29 30

април				май				юни			
			1 2 3				1 2 3				1 2 3
4	5	6	7 8 9	4	5	6 7 8 9				4	5 6 7 8 9
11	12	13	14 15 16	11	12	13 14 15 16				11	12 13 14 15 16
18	19	20	21 22 23	18	19	20 21 22 23				18	19 20 21 22 23
25	26	27	28 29 30	25	26	27 28 29 30				25	26 27 28 29 30

юли				август				септември			
			1 2 3				1 2 3				1 2 3
4	5	6	7 8 9	4	5	6 7 8 9				4	5 6 7 8 9
11	12	13	14 15 16	11	12	13 14 15 16				11	12 13 14 15 16
18	19	20	21 22 23	18	19	20 21 22 23				18	19 20 21 22 23
25	26	27	28 29 30	25	26	27 28 29 30				25	26 27 28 29 30

октомври				ноември				декември			
			1 2 3				1 2 3				1 2 3
4	5	6	7 8 9	4	5	6 7 8 9				4	5 6 7 8 9
11	12	13	14 15 16	11	12	13 14 15 16				11	12 13 14 15 16
18	19	20	21 22 23	18	19	20 21 22 23				18	19 20 21 22 23
25	26	27	28 29 30	25	26	27 28 29 30				25	26 27 28 29 30

Когато се сринах, осъзнах, че липсата на практически бизнес знания в България е епидемия. Хората имат нужда от работещи решения. Не от мотивационни речи. Затова направих нещо, което никой не беше правил. Събрах целия си опит в Бизнес Клуб Радусев. Това е ковачница за характери. Мястото, където всеки ден се работи ВЪРХУ бизнеса. Над 100 предприемачи вече минаха през системата. Те спряха да бъдат жертви на НАП, на собствения си хаос и на липсата на пари. Спряха да бъдат „бавачки“ и започнаха да бъдат стратегии. В Академията изградих над 500 часа съдържание. Създадох 25 нови курса. Защо нови? Защото старите методи умряха. Всички онези страхове от глоби, от фалит и от обсебващи служители вече имат ясен алгоритъм за решаване. Тази книга е входната врата. Тя е картата, която ти е нужна. В нея няма да намериш празни приказки. Ще разбереш, как за 365 дни ти също ще можеш да създадеш бизнес, който работи. Независимо откъде тръгваш. Независимо колко дълбока е дупката. Системата работи, ако ти работиш. Целта не е просто оцеляване, а постигане на онази ефективност, която ти връща до 6 месеца живот всяка година. Пътят започва сега.

ЛЪЖАТА ЗА МИЛИОНЕРИТЕ

Преди месец се прибирах пеша. Обичам да вървя - това е единственото време, в което умът ми се изключва от цифрите. Минах покрай кварталния магазин пред, който са разположени „вечните маси“ - черните дупки на времето. Там всеки ден седи една и съща компания, и неизменно е на бира. Независимо дали е вторник сутрин или петък вечер. Животът им минава в чакане на нещо, което никога няма да дойде.

Един от тях редовно ме кани да седна. Аз много рядко пия и затова винаги отказвах. А и бързах. Винаги бързах към следващата сделка. Но този път се спрях. Беше денят, в който затворих офисите и товарът беше паднал от плещите ми. Погледнах го и му казах:

- Хайде, да те черпя една вечеря!?

Качихме се в моята стара S-класа. Това е истинската ми кола - тежка, надеждна с масивен 5.5 бензинов двигател, и с газова уредба напук на всички хейтърите. Тя познава всичките ми провали. Потеглихме към едно заведение в Царев Брод. В колата спътникът ми се отпусна. Заговори така, както хората говорят след първото уиски. Искрено, грубо. Без филтър. Разказа ми нещо, което за пореден път потвърди теорията ми. Нищо не е такова, каквото изглежда.

- Знаеш ли, какво говорят за теб в квартала? Че въртиш незаконни схеми, переш пари през тези компютри. И че родители са някакви тайни милионери, които те бутат напред.

Разсмях се с глас. Не можех да повярвам. Аз съм публична личност. Интернет е пълен с историята ми. Всеки проект, всеки момент. И въпреки това те избрах измислицата. Предпочетоха лесната лъжа пред трудната истина. Те гледат „лустрото“ и отказват да видят стоицизма и дисциплината, които седят зад него. В моя случай лъжата не беше обиколила просто квартала. Тя беше станала истина за тях. Защото така им изнася. Ако приемат истината, ще имат проблем. Действителността е, че едно момче от град Шумен може да успее само с работа. Ако това е вярно, тогава те нямат оправдание за целодневната си седянка пред магазина с бира в ръка. По-лесно е да си жертва на престъпник или на богаташ, отколкото на собственото си бездействие. Народът го е казал най-добре: *„Докато истината си върже обувките, лъжата вече е обиколила света.“* Затова нека спрем дотук със слуховете. Нека ти разкажа истината за себе си. За да разбереш наистина откъде тръгнах и къде беше моята абсолютна нула. Затегни колана. Сваляме маската. Започваме с първия разрез.

АУТОПСИЯ НА ИЛЮЗИЯТА

ГРЕШКА: Да инвестираш в опаковка, която не можеш да напълниш със съдържание. Да вярваш, че оборотът е доказателство за успех, а лъскавата кола е актив. Предприемачите често отричат фалита, защото ако го признаят трябва да се обесят.

ПРИНЦИП: Системата е по-важна от имиджа. Ако бизнесът ти изисква да носиш маска за милиони докато си на минус ти не притежаваш бизнес, а сценичен декор.

НАВИК: Радикално разграничаване на личния имидж от бизнес показателите. Да убиеш егото си преди то да е убило банковата ти сметка.

ИНСТРУМЕНТ: Одит на „Бойлера“. Проверка дали имаш инсталация и термостат (контрол) или просто случайна гореща струя пари.

РЕЗУЛТАТ: Преминаване от театър на суетата кум Култура на системната свобода (No-Hustle Culture). Това е философия, при която бизнесът е машина за резултати, а не затвор за собственика си. Свободата, която не зависи от марката на костюма ти.

ЧАСТ I

АУТОПСИЯ НА ТРИТЕ ФАЛИТА

ЗАЩО 90% ОТ ПРЕДПРИЕМАЧИТЕ УМИРАТ, ПРЕДИ ДА СА СЕ РОДИЛИ



ГЛАВА

5 МИЛИОНА ЕВРО ТАКСА ОБУЧЕНИЕ

Нямам жена и деца. Не освободих време за това. Обсебен съм от работата. Повечето хора крият провалите си и ви показват само върха на планината. Лъскавите коли, скъпите костюми, усмивките в Instagram. Успехът. Аз обаче слагам всичко на масата. Калта, срама, безсънните нощи. Моментите, в които исках просто да спра. Защо? Защото моите три фалита ми струваха над 5 милиона евро загуби и 22 години лутане. Ще бъда честен. Вирусът на предприемача е безпощаден. Ако не го контролираме и не търсим равновесие, той ни превзема напълно.

Загубата беше моята „такса обучение“ в университета на живота. Скъпа такса. Платих я с парите, младостта и нервите си. С взаимоотношенията си. Ти обаче държиш това знание в ръцете си на цената на една книга. Помисли за това: 5 милиона загуби срещу тези страници. Това е най-добрата сделка, която някога ще направиш. Тази книга е твоята възможност да не допуснеш моите грешки. Популярната поговорка казва: *„Само глупакът се учи от грешките си. Умният се учи от грешките на другите.“* Тази книга е твоят шанс да бъдеш умният.

ПЕТ МИЛИОНА ЕВРО Е ЦЕНАТА НА ИЛЮЗИЯТА, ЧЕ МОЖЕШ ДА ПОБЕДИШ ПАЗАРА С ПО-ЗДРАВА РАБОТА ВМЕСТО С ПО-ДОБРА СИСТЕМА. В БИЗНЕСА ИЛИ СИ АРХИТЕКТ НА СВОЯТА СВОБОДА, ИЛИ СИ ЗАТВОРНИК НА СОБСТВЕНИЯ СИ ХАОС.

Но за да разбереш системата, която ме спаси, трябва да направим аутопсия. Трябва да разровим раните. Трябва да видиш, как се умира в бизнеса за да разбереш, как се гради правилно. Преди да фалирам като бизнесмен, аз фалирах като наблюдател. Първият ми сблъсък с провала беше, когато бях едва на 13 години.

2000 година: Когато машините победиха човека

Годината беше 2000-та. Светът беше в паника. Всички вярваха, че в полунощ компютрите ще блокират и икономиката ще рухне заради една грешка в датите. Пръснаха се милиарди от страх. Аз бях хлапе, но вече се учех да програмирам и ми беше ясно: Машината не е зла, тя просто е „късопаметна“.

Е светът не свърши. Самолетите не паднаха. Но балонът се спука. Технологичните компании се сринаха като домино и парите се изпариха. Тогава не разбирах, какво е „рецесия“, но видях отражението и в очите на майка ми. Тя работеше в изчислителния център на Шумен - елитът на града. Бели престилки, огромни машини с перфокарти, уважение. Тя беше оператор със сертификати и професия, която се смяташе за вечна. И тогава дойдоха бежовите кутии - персоналните компютри. Един компютър започна да върши работата на петсто-

тин души. Едно бюро замени цяла зала с машини. Психологът Хърбърт Джърджой го е казал най-точно: *"Неграмотният на утрешния ден няма да бъде онзи, който не може да чете. Ще бъде онзи, който не се е научил, как да учи. Как да се отучи от старото, как да започне наново."*

Съкратиха всички. Триста души се оказаха на улицата. Майка ми беше на 51 години - твърде млада за пенсия и твърде стара за Windows и мишката. Всичките ѝ сертификати и целият ѝ стаж се нулираха за един ден. Системата я изплю като ненужна част.

Мизерията, която видях

За да оцелеем, жената която до скоро управляваше сложни изчислителни машини, трябваше да отиде в болницата. Не като лекар или администратор, а като санитарка. Трябваше да чисти и да сменя подлоги. Трябваше да преглътне гордостта си, защото технологията беше направила уменията ѝ ненужни.

Всеки ден тя се връщаше вкъщи с миризмата на дезинфектант - смазана, като човек предаден от времето. 55 евро месечно. Това беше заплатата ѝ за цял месец труд. Помня, как се прибираще - уморена, счупена, мълчалива. В очите ѝ нямаше светлина, само безкрайна умора и примирение с несправедливостта. Нямаше надежда.

Помня и нашата кухня. Изсъхналия хляб в счупената червена пластмасова кутия. Буркан с лютеница от село. Ходех на училище с гумени ботуши - от онези, с които се влиза в канализацията. Буквално няхаме какво да ядем. Живеехме на студено в най-прекия смисъл на думата. Отоплението беше лукс, което не можехме да си позволим, затова седяхме вкъщи с якета. Лягахме рано, за да спестим електричество. Няколко буркана с туршия и зимнина трябваше да стигнат за месеци.

В България беше криза. Деноминацията удари точно тогава - 1999-2000 година. Хората масово губеха работата си. Инфлацията беше страшна и спестяванията на всички се изпаряваха. Но за мен не беше статистика нито новина от телевизията. Беше майка ми. Гледах, как работи двойни смени за да може да ни купи хляб и мляко. Как плаче вечер, мислейки си, че не я виждам. Как сутрин докато ме изпраща на училище се преструва, че всичко е наред. Причината - технологията. Технологията взе работата на майка ми. Технологията ни остави без пари. Без бъдеще и достойнство. Тогава, на 13 години, научих първия си урок макар и несъзнателно:

Технологията е безпощаден господар. Тя не мрази никого. Тя просто оптимизира. И ако ти си неефективното звено, тя те премахва. Технологията не прощава на никого. Ако не се адаптираш, тя те превръща от елит в обслужващ персонал.

Гледах. Запомних. И си обещах: "Никога повече!" Никога повече няма да бъда жертва на технология, която не разбирам. Никога повече, няма да бъда без-

помощен, когато светът се променя. Никога няма да мия подове, защото уменията ми са станали ненужни. Това беше обещанието, което дадох на себе си. Бях само на 13 години. Обещание, което наруших осем години по-късно по най-жестокия начин. Докато гледах, как системата дъвче и изплюва родителите ми, аз открих своя спасителен пояс. И той се намираше в мазето на съседния блок. Искам да знаеш: пиша тази книга не заради своя облага, а за да помогна на колкото се може повече хора да научат, как да впрегнат технологията в своя полза, вместо да бъдат нейна жертва.

От нулата

Не съм теоретик. Никога не съм бил. Аз съм дете от едно бедното семейство от град Шумен. Всичко започна, когато бях на шестнадесет години. Нямах пари, нямах връзки. Нямах никого зад гърба си. Всичко, което имах, беше глад. Гладът да изплувам.

Това не е история от учебниците. Това е разказът на човек, който се изкачи от нищото до върха и по пътя падна три пъти, само за да разбере колко боли, когато се сринеш обратно долу.

Помня първата си среща с компютър през 1993 година. По онова време по-малко от 2% от домовете в България разполагаха с такава машина. Бях на шест години. Един мой приятел, Виктор имаше достъп до компютър, донесен от чичо му чак от Америка. Нямах търпение да дойде събота. Чаках я като празник, само за да ме пуснат у тях да играем Golden Axe. Чичото на Виктор винаги ни предупреждаваше от вратата:

- Добре, момчета, но само един час.

От нашата гледна точка той беше милионер - притежаваше нещо, което никой друг нямаше. За нас беше герой, а онази кутия с монитор отгоре беше врата към друг свят. Толкова бях впечатлен, че буквално броях дните до следващата събота. Не подозирах, че тази машина ще стане моето спасение и моето проклятие.

Залата

Няколко години по-късно нещата се промениха. В мазето на съседния блок имаше игрална зала. Леля Величка идваше точно в 9:00 ч., а пред вратата вече имаше опашка. Това беше залата със SEGA игрите - истинска революция за времето си. Често нямах пари и само гледах, как другите играят. Така стигнахме до лятото на 1999 г. Вече бяхме на дванадесет години - хлапета. Обадох се на Веселин по стационарния телефон. Бяхме на дванадесет години. Хлапета. Тръгнахме с моят приятел Веселин към познатото мазе, но по пътя срещнахме познати.

- Има нова зала! - казаха те. - С компютри. Много по-яко е!

Влязох и онемях. Всичко изглеждаше модерно, чисто и ново. Страх ме беше да докосна мишката, за да не я счупя. Този страх всъщност беше първата ми стъпка към живота който водя днес. Залата стана мой втори дом. Всяка свободна минута бях там. Упражнявах се да пиша по-бързо от Мушамата- мес-

тната легенда с оранжевата коса. Скоро започнаха да ми дават смени. Преинсталирах системи и "разузнавах" конкуренцията.

Веско си купи компютър пръв въпреки, че семействата ни бяха бедни. Майка му чистеше в училище а моята беше санитарка. Живеехме в мизерия - с изсъхнал хляб в пластмасовата кутия и буркани от село. На шестнадесет години убедих родителите си и майка ми изтегли заем от болницата. Така получих своя Pentium II без монитор. За него пари нямаше. След месеци взех един стар назаем. Кръстих го "Втори блок на АЕЦ", защото светеше в зелено и очите ми пареха след само час работа. Това не ме спря. В началото на 2004 година открихме магията - афилиейт маркетинг с 50% комисиона. Това бяха първите ни реални пари от Америка.

Първите чекове

Процесът беше първобитен. Нямах интернет въщи. Теглех материалите в компютърната зала, откачах хард диска и тичах до дома си с хард диска под мишница. Бях на 16 години и работех офлайн на моя „Втори блок на АЕЦ“, след което пак тичах обратно до залата, за да кача готовите файлове. Регистрацията в Америка направих на името на майка ми - нямах навършени години за банкова сметка. Работих така година и половина, но чековете не идваха. Майка ми повтаряше: *„От тая трънка, заек няма да излезе.“* Оказа се, че съм объркал адреса си. Парите са пътували, но не са ме намирали. И един ден... в пощенската кутия пристигнаха. Не един, а два чека наведнъж. Издадени с разлика от шест седмици. Първият беше за \$140, а вторият - за \$276. Общо 416 долара. По онова време майка ми получаваше 55 евро (около \$68). Двата чека в ръката ми бяха равни на шест нейни заплати в болницата. Половин година чистене на подове, събрана в два плика от Америка. В този момент знаех едно: няма да работя в системата. Няма да бъда жертва. Бях "хакнал" играта.

Илюзията за скоростта

Съдбата обича да си прави шеги. Понякога отговорите, които търсим цял живот, живеят съвсем наблизо. Години наред в Шумен живеех в един вход с една прекрасна и скромна възрастна жена. Казва се Калужка. Често се засичахме в градската градина - същият онзи парк, където паркирах Аудито в началото на тази книга. Един ден тя ме спря на алеята, леко притеснена с телефона в ръка.

- Момче, можеш ли да го погледнеш? Нещо му стана, блокира и не мога да набера никого.

Взех телефона. Нали съм „момчето с компютрите“ - техническата част ми е в кръвта. Докато ровех в настройките, в един момент погледът ми се задържа върху тапета на екрана. Там видях снимка. Тя - облечена в прекрасна жълта носия, извезана с шевици, грееща с топла майчина усмивка. А до нея стоеше Той - в тежка, кралско синя носия с черни орнаменти и калпак, излъчващ силата на владетел. Вдигнах поглед.

- Чакайте малко... Това е Христо Димитров.

- Да. Това е моят син - отговори тя усмихвайки се.

В този момент разбрах истината. Жената, с която си казвах „Добро утро“ всеки ден, беше майката на Войводата - създателя на ансамбъл „Българе“. Човекът, който връща 25,000 души към корените си на фестивала Жеравна. Човекът, който забрани телефоните там, за да могат хората да си спомнят кои са. Да присъстват тук и сега! По-късно го опознах, като визионер и партньор.

Благодарение на Енчо Боев - мой приятел и успешен възпитаник на академията, който днес ръководи ансамбъл „Еньовче“ един ден ми каза:

- Вие двамата трябва да говорите. Езикът ви е еднакъв.

Първата ни среща с Христо Димитров не беше на сцена или в някой лъскав офис. Засякохме се на една бензиностанция във Варна. Стиснахме си ръцете, разменихме няколко думи и искрата пламна веднага. След това той дойде в Шумен като гост в студиото на подкаст Цветан Радушев. Случи се нещо повече от интервю. Получи се разговор на душите.

Той, разбира се, не дойде с празни ръце. Извади две книги. Една за мен и една за Адаша - Цветелин Цонев, който беше неизменно до мен. Подаде ни ги лично - **„Теория за алтернативната загуба“**: *„Ако сега ме слушате и се питате дали си струва - повярвайте ми, тази теория спасява животи.“*

В онзи момент не знаех, че държи в ръцете си не просто четиво, а искрата.

Истината е, че точно тази негова книга и примерът му ме вдъхновиха най-после да спра да отлагам и да напиша тези редове. Той ми показа, че знанието няма стойност, ако не е споделено. Благодарение на него, днес ти четеш тези книги.

Христо не закъсня да върне жеста. Покани ме в София, в своята телевизия BG+, за да участвам в авторското му предаване „В търсене на истината“. След записа, когато камерите изгаснаха, седнахме да обядваме. Там, на масата, свалих гарда. Споделих му една моята голяма и стара мечта.

- Искам да имам телевизия - признах му аз.

Христо не се засмя. Не ме погледна снизходително. Погледна ме сериозно, с онзи поглед на Войвода, и каза:

- Тогава давай да работим заедно. Нека направим телевизия BG+ по-добра.

Той ми даде шанс не просто да участвам, а да градим. Скоро започваме работа по този проект и това е само началото. Но най-големият урок си остана в онази книга, която ми подари в Шумен. Книга, която хората купуват по 60 броя наведнъж, за да подаряват на тези, които обичат. Христо сподели нещо, което ме удари право в стомаха. Думи, които перфектно обясняват трагедията на майка ми и моя собствен първи провал:

“Хората все повече нямат време, въпреки че създават хиляди средства, с които да правят нещата по-бързо. Ние бързаме за някъде, но никой не знае за къде. И докато ядем супа, трябва да гледаме телевизия и да скролваме телефона. Ние забравихме как просто да ядем супа.“

Това е капанът. Парадоксът на съвременността. Създадохме компютри те, за да пестим време, а станахме роби на скоростта. Майка ми загуби работата си, защото не настигна скоростта на машината. Аз фалирах първия си бизнес,

защото повярвах, че скоростта на дигиталното съдържание е актив. Не разбрах, че когато всичко е бързо и достъпно, стойността му пада до нула.

Христо ми показва, че устойчивостта, не идва от това да си по-бърз от другите, а от това да си по-дълбок от тях. Мъдростта идва от вниманието, фокуса и дълбокото разбиране. Не от скоростта и алгоритмите. Аз обаче бях млад. Бях гладен, нетърпелив и вярвах на технологиите сяпа. Вярвах че те са решението, защитата. Те са бъдещето. И точно тази вяра ме поведе към пропастта.

Иронията на избора ми

Знаете ли, какво училище избрах, след като видях, как майка ми загуби работата си? Професионална гимназия по телекомуникации. Защо точно там? Не заради телефоните с шайби. Избрах го заради едно единствено нещо. Компютрите. Това беше най-модерното училище в града. Елитът. Там имаше техника, там се учеше бъдещето. Мислех си: „Ако вляза там, ще владее машината.“ „Няма да бъда жертва, като майка ми.“ Каква наивност. Учех за компютри, но светът се променяше по-бързо от учебниците. Не осъзнавах, че точно телекомуникациите бяха на прага на най-голямата революция в историята - интернет, имейл, Skype. Писмата изчезнаха, телеграмите умряха. Аналоговите централи, за които четяхме, се превърнаха в музеен експонат. Иронията беше жестока. Отидох в най-модерното училище, за да уловя бъдещето, а когато завърших, дипломата ми вече принадлежеше на миналото. През 2005-та година балонът се спуска. Отидох в пощата и видях истината. Централата беше станала цифрова, а хората съкратени. Случи се точно това, което преживя майка ми пет години по-рано. Бях сам срещу машината. И ето как убих първия си бизнес.

I. ПЪРВИЯТ ФАЛИТ: ТЕХНОЛОГИЧНАТА ВЪЛНА (2006-2010)

Безплатното убива платеното

В периода между 2006 и 2010 година бях решил едно: Ще победи системата. Бях станал „момчето с компютрите“. След първите \$416 нямаше спиране. Открих ниша - начин да монетизирам жаждата за информация. Бизнес моделът ми беше прост и работещ. Как работеше? Работех с чужди фирми, които осигуряваха сървърите. Аз продавах информация. Продавах членства, които даваха достъп до специализирано съдържание, което хората не можеха да намерят другаде. Хората търсеха обучителни курсове, филми, музика. Качвах материалите и клиентите плащаха за достъп. Аз прибирах процент. Просто, ефективно, скалируемо. Всичко вървеше, като по часовник. Имах продукти и стабилен поток от приходи. Чувствах се недосегаем. Казвах си: „Ето. Измъкнах се. Няма да свърша, като санитар в болницата. Аз владее машините, а не те мен.“

Гледах майка ми как тръгва за болницата всяка сутрин, виждах умората ѝ и си обещавах: „Аз съм различен. Аз разбрах играта.“ Мечтаех един ден да я заведа в Париж - тя толкова искаше да отиде там. Исках да я спася с парите от компютъра. Мислех, че съм победил. Мислех, че урокът от 2000-та година не важи за мен. Майка ми беше просто оператор, а аз ПРОДАВАХ технологията. Колко грешах. Колко сляп бях за вълната, която се надигаше срещу мен.

2008г.: Революцията, която ме уби

Докато през 2008 г. светът се тресеше от финансовата криза на Уолстрийт, докато Lehman Brothers фалираше. Банките рухваха и икономиката се сриваше, мен ме удари нещо друго. То не дойде от финансовия сектор, а от Силициевата долина. Удари ме втората вълна на дигитализация, която беше уволнила майка ми. Появи се YouTube. За хората родени след 2000 година YouTube е като водата - винаги е бил там. Но тогава той беше експеримент, който не разбрах веднага.

- 2005-2006 г.: YouTube стартира, като малка платформа с ниско качество на видео и любителско и ограничено съдържание.
- 2006 г.: YouTube все още е експеримент. Качеството е лошо. Съдържанието е любителско.
- 2007 г.: Google купи YouTube за \$1.65 милиарда. Започна масовата експанзия и подобряване на инфраструктура и качеството.
- 2008 г.: Всичко се промени. Интернетът в България ускори драматично. Хората вече имаха достъп широколентовия бърз достъп и YouTube експлодира.

В България се появи Vbox7 - българският YouTube. Vesti.bg, Actualno.bg, Strana.bg. започнаха да качват безплатно видео съдържание. За една нощ съдържанието, което беше лукс, което беше трудно за намиране. Също така беше скъпо за хостинг и се изискваше техническо знание за сваляне и гледане. Всичко това стана безплатно достъпно с един клик. Всичко, което аз продавах - файлове, видео, информация, обучения - изведнъж стана достъпно за всеки с интернет връзка. Задайте си въпроса: Защо някой да плаща на Цветан Радушев 30 долара, когато може да влезе в YouTube и да получи същото безплатно? Няма логика.

Питър Дракър казва: *"Времето на турбуленция е опасно време, но най-голямата му опасност е изкушението да отричаш реалността."*

Аз отричах реалността. Действах с логиката от вчера. Пазарът е безпощаден към нелогичните неща и остарелите бизнес модели. Потокът от пари не намаля постепенно. Той пресъхна сякаш отрязан с нож. Спомням си, как стоях и гледах монитора и не вярвах:

Ден 1: Приходи падат с 20%

Ден 3: Приходи падат с 40%

Ден 7: Приходи падат с 65%

Ден 14: Приходи падат с 85%

Ден 30: Приходи = практически 0

Моят продукт вече не струваше нищо. Стойността му беше нулирана от технологичния напредък. Безплатното уби платеното.

ДИГИТАЛНИЯТ КОЛАПС (2008)

ГРЕШКА: Залог на бизнес модел, в който си просто посредник, когото технологията може да замени.

ПРИНЦИП: Не продавай стока или услуга, която алгоритъмът може да даде безплатно или да автоматизира.

НАВИК: „Разузнаване на хоризонта“ – следене на технологичните вълни извън твоята ниша.

ИНСТРУМЕНТ: Диверсификация на платформите и преход към уникално съдържание (което машината не може да имитира).

РЕЗУЛТАТ: Устойчивост срещу дигитална инфлация и технологично остаряване.

Дежа вю, което боли

Това не беше просто бизнес провал. Това беше дежа вю - болезнено и жестоко. Седях пред монитора и гледах, как приходите изчезват. По същото време в моя дом се разиграваше финалът на драмата на майка ми. Изчислителният център беше окончателно затворен. Персоналът от 300 души - съкратен, а огромните машини - продадени за скрап. Сградата стоеше празна. Тя загуби работата си заради първата вълна на цифровизацията (хардуерната - заместване на стари машини с нови компютри). А аз загубих бизнеса си заради втората вълна (софтуерната/информационната - заместване на платеното съдържание с безплатно). Осем години разлика. Същият механизъм. Две жертви в едно семейство. Гледах майка ми, как се връща от болницата - уморена и счупена от чистене и разбрах, че аз съм точно като нея. Не защото не бях умен или работлив, а защото не научих урока:

Технологията е огромно предимство в началото. После става абсолютна необходимост. И на края твой палач, ако не внимаваш.

Урокът, който научих твърде късно

Фалитът ми през 2008-ма не беше по вина на клиентите. Те не ме предадоха или заради кризата на Уолстрийт. Беше защото аз заложих всичко на модел, който технологията направи излишен. Нямах План Б, нямах диверсификация нито система. Имах само един трик, и когато той остаря, аз фалирах. Ето, какво трябваше да знам:

1. Бизнес моделът трябва да е устойчив на технологична промяна -
Не продавай това, което може да стане безплатно утре. „Ако бизнесът ти разчита на това, че хората 'не знаят' нещо, ти си мъртъв. В ерата на информаци-

ята невежеството на клиента не е бизнес модел, а временно състояние.“ -
Цветан Радушев

2. Винаги трябва да имаш План Б - Когато YouTube се появи аз няхах алтернатива. Няхах към какво да се обърна.

3. Следи технологията извън своята ниша - YouTube не беше мой пряк конкурент, но тази платформа промени правилата за ВСИЧКИ.

Илюзията за стабилност (2010-2019)

Минаха дванадесет години. Не стоях със скръстени ръце - взех си поука. Щом софтуерът управляваше света, реших, че и аз ще пиша софтуер. През този период срещнах Борис Гичев, който ми отвори очите за електронната търговия. Видяхме огромен проблем. Твърде много ръчна работа. Затова направихме това, което всеки инженер би направил - автоматизирахме процеса.

Създадохме платформата SMPRO.NET. После ListerHero.NET. Не спряхме дотук - изградихме **Академия „От 0 до Успех“**. Моделът беше гениален. Учихме хората, как да търгуват, а после им продавахме софтуера, с който да го правят автоматично. Давахме им картата, а след това им продавахме колата.

Изградихме машина с офиси, екип от 25 души и софтуерни продукти, които се ползваха в САЩ и Европа. В началото на 2020 г. Бях на върха. Продажбите летяха, системата работеше и имах чувството, че съм недосягаем.

(В Глава 2, ще ви разкажа за схемите и MLM-ите и за митът „бързите пари“. А в Глава 3 ще разберете каква е цената на това да поддържаш такава софтуерна империя с 18-часов работен ден. Ще разберете защо Hustle културата е капан.)

II. ВТОРИЯТ ФАЛИТ: КАПАНЪТ НА ЧЕРНИЯ ЛЕБЕД (2020 година)

Когато алчността срещне реалността

Мислех си, че съм научил урока. Вярвах, че съм по-умен, по-опитен и по-подготвен, защото бях открил „Свещения Граал“ на електронната търговия: Dropshipping. Моделът изглеждаше почти твърде добър за да е истина. Продаваш стока, която не притежаваш; клиентът ти плаща предварително; ти поръчваш от доставчик в Китай, който изпраща директно на клиента. А ти - прибираш разликата. Без складове, без риск (уж), без логистични главоболия. Изградихме машина - идеалния бизнес модел или поне така изглеждаше. Екип от 25 души, офиси в центъра на града, структури в Индия и фирми по целия свят, включително в САЩ. КРІ-та, дашбордове, системи. Продавахме в eBay като луди - хиляди поръчки седмично. Парите валяха като из ведро. Чувствах се като крал на света. И тогава дойде Март 2020 година.

АУТОПСИЯ НА ВТОРИЯ ФАЛИТ

ГРЕШКА: Липса на кешов резерв и пълна зависимост от един единствен доставчик и една логистична верига.

ПРИНЦИП: Антикрежност. Бизнесът трябва да може да живее дори когато светът спре.

НАВИК: Ежеседмичен одит на паричния поток и изготвен логистичен "План Б".

ИНСТРУМЕНТ: Множество доставчици и поддържане на резервни складови наличности.

РЕЗУЛТАТ: Оцеляване по време на глобална криза.

COVID-19: Златната мина, която стана капан

В началото пандемията COVID-19 изглеждаше, като джакпот. Хората бяха заключени вкъщи и пазаруваха онлайн. Много от физическите магазини бяха затворени. Съответно продажбите ни скочиха до небето, а графиките на оборота бяха вертикални. Всеки ден поставяхме нови рекорди.

- Сега е моментът! Сега ще направим милиони - казах си аз.

Насим Талеб говори за „Черния лебед“ - събитие което е:

1. *Непредсказуемо;*

2. *Има екстремни последици;*

3. *След като се случи всички намират обяснения, защо е било "очевидно";*

Моят Черен лебед кацна през април 2020 г.. Вместо да бъда предпазлив, аз натиснах газта до дъно. Взехме поръчки за стотици хиляди долари. Поръчка след поръчка. Ден след ден. Всичките оборотни пари - моите, на фирмата, на партньорите бяха изпратени към Китай за да предплатим стоката и да задоволим огромното търсене. Това беше стандартната процедура. Предплащаш на доставчика - той изпраща стоката - клиентът я получава. Всички са щастливи. Изпратих парите. Точно \$280 000 по сметките на доставчиците. Чаках потвърждение и тракинг номерата, че стоката е изпратена. Но те така и не дойдоха.

Когато светът спря

Китай затвори границите. Заводите спряха, логистиката замръзна. Самолети, кораби - всичко спря. Светът буквално спря да се върти. Но клиентите в САЩ и Европа не спряха да искат стоката си. Платформи като eBay и PayPal тези гиганти, които винаги пазят купувача не се интересуваха от проблемите ми с Китай. Те видяха, че стоката не пътува. Видяха оплакванията от клиентите и започнаха автоматично да връщат парите. Refund. Refund. Refund. Всеки ден системата автоматично връщаше пари на клиентите, без да пита. Без да чака обяснение. Парите изтичаха от сметките ми обратно към клиентите, като кръв

от прерязана артерия. А парите в Китай? Те си останаха там. Доставчикът просто вдигаше рамене: „Sorry pandemic. China closed. We cannot send. No refund.“ Останах в най-лошата възможна позиция:

- Нямах стока (беше блокирана в Китай),
- Нямах парите от клиентите (бяха върнати от eBay/PayPal),
- Нямах и моите пари (бяха в Китай).

Равносметката? Минус \$280,000. За няколко седмици се сринах от върха до дъното. Вече бях човек с огромен дълг.

Рухването

Трябваше да уволня всички 25 души. Виках ги един по един в офиса. Гледах ги в очите и им казвах, че няма работа и няма заплати. Фирмата е технически фалирала. Виждах разочарованието, страха, гнева в очите на хора с кредити, семейства и деца. Офисът опустя за дни. Бюрата останаха празни - компютрите изключени. Тишината беше оглушителна.

Личният ми живот също се разпадна. Жената, с която живеех си събра багажа и се изнесе. Не можеш да градиш бъдеще с човек, който дължи половин милион и няма план.

- Не мога повече. Виждам те как се разпадаш и не мога да го гледам. - каза тя. И си тръгна. Останах сам в празен офис, без план и с огромен дълг.

Урокът за Антикрежността

Този фалит ме научи на концепцията за „Антикрежност“ (Antifragility) от Насим Талеб. В живота нещата са в три категории:

- 1. Крежкы (Fragile)** - Лесно се чупят от шок (като стъклена чаша);
- 2. Устойчивы (Robust)** - Издържат на шок, но не стават по-силни (като пластмасова чаша);
- 3. Антикрежкы (Antifragile)** - стават по-силни от шоковете (като имунната система);

Моят бизнес беше крежък. Той зависеше от едно единствено условие: отворени граници с Китай и работеща логистика. Когато това условие изчезна, бизнесът умря. Нямах буфер, диверсификация на доставчици, алтернативи и cash reserve за кризи. Имах само скорост и алчност. А когато караш с 300 км/ч без спирачки, стената винаги печели.

Това беше вторият удар. Той боля десет пъти повече от първия, защото загубих не само пари, но и екип, връзка. Загубих доверие в себе си. Всички софтуери също спряха да работят, защото дропшипингът потъна по време на пандемията. Но дори след това не бях готов за третия и най-болезнен удар. Защото той не беше технологичен или логистичен. Беше фалит на егото. И той почти ме уби.

III. ТРЕТИЯТ ФАЛИТ ЕГОТО И ПАРТНЬОРСТВОТО (2024)

След шамара от 2020 г. се изправих отново. Паднах дълбоко, но не се предадох. Трябваше ми бизнес, който не зависи от китайски доставки и затворени граници. Нуждаех се от нещо Антикрекко. Избрах образованието.

(В Глава 6, която ще откриете в цялата книга, ще ви разкажа, защо това е най-добрият бизнес модел в света и как го валидирах. Но засега е важно да знаете само едно: Математиката беше на моя страна.)

В края на 2022 г. стартирахме образователна компания с партньор. За две години генерирахме 2 милиона евро оборот. Но има една стара бизнес поговорка: „Оборотът е суета, печалбата е реалност, а кешът е крал.“ Ние живеехме в суетата. Когато теглихме чертата, истината лъсна. След милиони оборот и две години къртовски труд, ние нямахме печалба. Имахме техническа загуба от 250 000 евро. Бяхме на червено. Дълбоко на червено.

Партньорството се разпадна. Не бях направил проверка - вярвах на думи, вместо на факти. Това беше фатална грешка. Питър Тийл го казва най-точно в своята книга **"От нула до едно": "Изборът на съосновател, е като женитба. Конфликтът между основателите е толкова грозен, колкото и разводът."** Аз преживях точно този грозен развод. Два милиона оборот. Двеста и петдесет хиляди евро загуба. Тогава научих най-скъпия урок на Тийл: **"Стартъп сбъркан в основите си не може да бъде поправен."** В онзи ден аз отново бях на нулата. Без партньор. Изгонен от собствената си визия. Без фирма. И с дългове. Този трети фалит беше най-болезненият. Беше фалит на до-верието.

РАЗВОДЪТ НА ЕГОТО (2024)

ГРЕШКА: Избор на грешен партньор и сляпо доверие на думи вместо на факти.

ПРИНЦИП: Радикална прозрачност и "заложена собствена кожа".

НАВИК: Пълна формализация на отношенията и регулярни одити.

ИНСТРУМЕНТ: Юридически рамки и софтуер за проследяване на реалната печалба.

РЕЗУЛТАТ: Стабилен растеж с правилните хора.



Първият ми фалит беше технологичен. Вторият беше рисков. Третият беше човешки. Научих още едно нещо: **в бизнеса не е достатъчно да имаш добър продукт. Трябва да имаш правилния човек до себе си или никой.**

Насим Талев предупреждава в книгата си "Да заложеш собствената си кожа". **"Никога не вярвай на някого, който не е заложил кожата си в играта."**

Загубих над пет милиона евро през живота си, но спечелих Системата. Разбрах, че успехът не е магия - успехът е алгоритъм. Но преди да ти дам кода за този алгоритъм, трябва да пресечем най-хлъзгавия терен в бизнеса. Там, където здравият разум умира, а алчността поема управлението. Там, където обещанията блестят по-силно от златото, но те оставят с празни джобове.

КАРТА 1: МИКРОСКОПЪТ

ГРЕШКА: Отричане на реалността и залог върху бизнес модел, който технологията може да нулира за една нощ. Вярата, че оборота е успех, а здравата работа е система. Предприемачите често отричат фалита, защото ако го признаят, се страхуват, че.

ПРИНЦИП: Антикрежкост. Твоя бизнес трябва да става по-силен от хаоса. Ако успехът ти зависи от едно-единствено условие, ти притежаваш бомба със закъснител.

НАВИК: Ежеседмичен одит на чистата печалба, вместо следене на суетни показатели в Instagram. Да признаваш, че се давиш още при първия литър вода в белите дробове.

ИНСТРУМЕНТ: Автоматизация и софтуерни решения, които заменят ръчния труд. Изграждане на логическа инсталация която не зависи от твоето 18 часово присъствие.

РЕЗУЛТАТ: Преминаване от затворник на собствения си хаос към архитект на своята свобода. Предвидима печалба вместо случаен късмет.



КАРТА 2: ОГЛЕДАЛОТО

ГРЕШКА: Да криеш провала си от страх, пред чуждото мнение. Да вярваш, че егото ти е по-ценно от истината в банковата сметка.

ПРИНЦИП: Радикална искреност. Провалът не е край, а "такса обучение". Ако не признаеш загубата, тя те изядва жив.

НАВИК: Да слагаш всичко на масата всяка вечер - калта, срама и истинските цифри. Никакви илюзии.

ИНСТРУМЕНТ: Одит на егото. Записвай всяко решение, което си взел от алчност или страх вместо от логика.

РЕЗУЛТАТ: Психическа устойчивост и способност да се рестартиращ за часове вместо за години.

***Изгорих 5 000 000 евро и 22 години в грешки.
Сега имаш възможността да избегнеш всичко това!***

Това, което прочете, е само една малка част от картата. Бизнесът не е въпрос на късмет, а на архитектура. Можеш да продължиш да гониш илюзиите за бързи пари и да чакаш тялото ти да „дръпне шалтера“ от бърнаут...или можеш да инсталираш системата, която превръща хаоса в предвидима печалба.

Ти не купуваш просто книга. Купуваш си застраховка срещу провала и 22 години спестено бродене без посока.

***Спри да бъдеш затворник на собствения си бизнес!
Стани негов архитект!***

**Ако искаш да стартираш устойчив и печеливш
бизнес, без да губиш милиони евро и хиляди часове
в грешки, натисни бутона по-долу и
вземи цялата книга:
"От 0 До Успешен Бизнес"
с 10% преференциална отстъпка!**

ВЗЕМИ КНИГАТА СЕГА

**Или посети
tsvetanradushev.bg**

