

МАЙК  
МІКАЛОВІЦЬ

ПРИ  
БУ  
ТОЖ  
%  
НА  
УСЕ

ПЕРЕТВОРИТЬ  
СВІЙ БІЗНЕС  
ІЗ МОНСТРА,  
ЯКИЙ  
ПОЖИРАЄ  
ГОТІВКУ,  
НА МАШИНУ  
ІЗ ЗАРОБЛЯННЯ  
ГРОШЕЙ

**Mike  
Michalowicz**

**PROFIT  
FIRST**

**Майк  
Мікаловіц**

# **ПРИБУТОК ПОНАД УСЕ**

Харків



2018

УДК 658  
ББК 65.29  
М59

Перекладено за виданням:

Michalowicz M. Profit first : transform your business from a cash-eating monster to a money-making machine / Mike Michalowicz. — New York : Portfolio / Penguin, 2017. — 224 p.

Опубліковано за сприяння Portfolio,  
підрозділу Penguin Publishing Group, Penguin Random House LLC

Переклад з англійської Ольги Серебрянської

Дизайнер обкладинки Віталій Котенджи

### **Мікаловіч М.**

М59 Прибуток понад усе / Майк Мікаловіч ; пер. з англ. О. Серебрянської. — Х. : Віват, 2018. — 320 с.

ISBN 978-966-982-509-4 (PDF)

ISBN 978-966-942-757-1 (укр.)

ISBN 978-0-73521-414-9 (англ.)

Майк Мікаловіч пропонує всім, хто хоче досягти миттєвої прибутковості, просте та зрозуміле рішення з керування грошовими коштами! На його думку, якщо ви не отримуєте прибутку, можливо, ваш бізнес недостатньо швидко розвивається. Утім, потрібно змінюватися не вам. Стара формула отримання прибутку (Продажі – Витрати = Прибуток) — ось що потребує змін. Якщо ви хочете збільшити капітал, система «Прибуток понад усе» — це ваш шанс. Автор переконаний, що кожний підприємець заслуговує на фінансову свободу, а тому пропонує ґрунтовні покрокові інструкції, за допомогою яких читач легко збагне, що треба робити щодня, щомісяця, щокварталу і навіть щоріку.

**УДК 658**  
**ББК 65.29**

ISBN 978-966-982-509-4 (PDF)

ISBN 978-966-942-757-1 (укр.)

ISBN 978-0-73521-414-9 (англ.)

© Mike Michalowicz, 2014, 2017  
© ТОВ «Видавництво «Віват»», видання українською мовою, 2018

*Присвячую моїй доньці Адаїлі та її свинці-скарбничці*



## ВІДГУКИ ЧИТАЧІВ

**Дарнієлл Джерві:** *Неймовірно приємно будувати бізнес, який працює на мене. «Прибуток понад усе» допомагає мені реалізуватися в моєму бізнесі.*

Дарнієлл Джерві є власницею *Incredible One Enterprises*, консалтингової фірми з питань оптимізації бізнесу, яка пропонує консультації та послуги коучингу для підприємців, що прагнуть розвитку, та власників малого бізнесу з обігом один мільйон доларів. «Прибуток понад усе» вона почала впроваджувати у свій бізнес 2015 року. На той момент їй вдавалось відкладати 10 % від свого прибутку та мати постійний потік грошових коштів, але вона ніколи не вела облік прибутків. Будь-який отриманий прибуток «реінвестувався» назад у справу.

До впровадження системи «Прибуток понад усе» десятивідсоткові заощадження Дарнієлл становили 65 000 доларів. За останній рік і квартал наступного вона додала до цієї суми ще 231 763,20 доларів. За минулий рік дохід *Incredible One Enterprises* зріс на 258 %.

**Фінансові результати:** 296 763,20 доларів прибутку, дохід зріс на 258 %, обіг фірми — більш ніж мільйон доларів.

**Керрі Каннінгтон:** *Фінанси мого бізнесу впорядковані, я позбулася боргу. Бізнес приносить прибуток, (ура!), у мене все під контролем, я дисциплінована та вмотивована.*

Керрі Каннінгтон є засновницею коучинг-компанії *Cunnington Shift*, яка допомагає амбітним та успішним професіоналам своєї справи позитивно змінювати своє життя та знаходити способи для подальшої самореалізації. Коли 2014 року Керрі почала застосовувати систему «Прибуток понад усе», її бізнес давав стабільний потік грошових коштів, але їй все одно доводилось жити від чека до чека. Хоч як вона намагалась, здавалось, їй було не під силу контролювати фінанси власного бізнесу.

Під керівництвом Шеннона Сіммонса, спеціаліста системи «Прибуток понад усе», Керрі запровадила цю систему у свій бізнес, а з часом, побачивши, як це вплинуло на її справи, разом із чоловіком почала застосовувати її й для особистих фінансів. До кінця 2016 року вони сплатили усі борги та навчили своїх юних доньок користуватись цією моделлю управління грошима.

**Фінансові результати:** відсутність боргу та щоквартальні прибутки.

**Крістіан Максін:** *Тепер для фінансового планування мені достатньо 60 хвилин на тиждень.*

Крістіан Максін є власником *dP elektronik GmbH*, компанії, що базується в Ізернгагені, Німеччина, і є лідером на ринку систем безпеки для дверей, воріт, ліфтів та загорож. До впровадження системи «Прибуток понад усе» Крістіан увесь час відчував тиск



та жив з відчуттям «постійної незахищеності», що було обумовлено станом фінансів його компанії. Щотижня він годинами сидів за оновленням своєї електронної таблиці та плануванням фінансових операцій.

Але тепер, після впровадження 2014 року системи «Прибуток понад усе», на фінансове планування Крістіан витрачає близько години на тиждень, за фінансові справи своєї компанії він спокійний і нарешті почав висипатись! Йому вдалось зібрати значну суму на чорний день, що дає можливість його бізнесу переживати короткотривалі збиткові періоди; сплата податків тепер відбувається без метушні. За менш ніж два роки прибуток Крістіана зріс на 50 %, що у грошовому еквіваленті становить 250 000 доларів. Дохід його бізнесу збільшився на 20 %.

**Фінансові результати:** фінансове здоров'я своєї компанії Крістіан може помітити з першого погляду: 250 000 доларів прибутку та збільшення доходу компанії на 20 %.

**Пол Фінні:** *Коли у вас є готівка, можливості з'являються одна за одною.*

Пол Фінні — власник компанії з обмеженою відповідальністю *October Kitchen*, яка пропонує послуги шеф-кухаря та доправлення свіжих та заморожених страв по Гартфорду, штат Коннектикут, а також продає свою продукцію у роздрібних магазинчиках міста. У Пола та його дружини Елісон вже просто опускались руки через те, що практично всі кошти, які приносила їхня справа, доводилось вкладати назад у бізнес. Подружжя залишалось без заробітної плати, і це підривало їхню вмотивованість. Пол 2005 року знайшов книжку «Прибуток понад

усе» на *Amazon* і невдовзі вже співпрацював зі спеціалістом системи «Прибуток понад усе».

Після впровадження системи у свій бізнес Пол наче «знову на світ народився». Продажі *October Kitchen* зросли з 3 000 доларів на тиждень до 15 000 доларів. Йому вдалося знизити витрати, пов'язані з приготуванням та доправленням їжі, на 20 %, а дохід компанії тепер щорічно зростає на 10—15 %. Наявність доступної готівки дала змогу Полу та Елісон визначити та використати можливості для зростання. *October Kitchen* йде до того, що 2017 року їхній дохід може становити 1 мільйон доларів.

**Фінансові результати:** 500-відсоткове зростання тижневого доходу від продажів; урізання витрат на 20 %.

**Гелен і Роб Фолкнер:** *Після 18 років у бізнесі ми нарешті відчули, що досягли успіху.*

Гелен і Роб є власниками та керівниками *Saddle Camp*, табору активного відпочинку та школи верхової їзди для дівчат, що розташовані в передмісті Сіднея в Австралії. Утілюючи свою дитячу мрію, Гелен розпочала цей бізнес, ще у 21 рік. Після двадцяти років злетів та падінь вона була ладна здатися. Бізнес йшов на спад, ще трохи, і їм би довелося відмовитись від поні. У їхньому резерві не було жодного долару. Гелен дійшла до такого відчаю, що спитала в *Siri*<sup>1</sup> на своєму *iPhone*: «Настав час забути про мрію?» А потім поставила ще одне питання: «Як зробити свій

---

<sup>1</sup> *Siri* (англ. *Speech Interpretation and Recognition Interface*) — персональний цифровий помічник, що працює в режимі «питання—відповідь», додаток системи *iOS*. — Прим. пер.

бізнес прибутковішим?» — і тут на екрані висвітилась книжка «Прибуток понад усе».

За перші чотири тижні застосування системи «Прибуток понад усе» Гелен і Роб оплатили свої рахунки, розробили систему розподілу коштів для великих витрат та покупок й отримали свій перший прибуток. Вони розглядають «Прибуток понад усе» як «інгредієнт, якого їм бракувало» для ведення власної справи.

**Фінансові результати:** Гелен і Роб налагодили свій бізнес та отримали перші прибутки вже за чотири тижні після того, як почали працювати за системою «Прибуток понад усе».

## ПЕРЕДМОВА

— **О** т я дурна.  
Ніколи не забуду того дня, коли Деббі Горовіч стояла переді мною й плакала. Крізь сльози вона знову і знову белькотіла: «Я дурна, така дурна».

Деббі — підприємець, яка створила агентство *Social Sparkle & Shine* (штат Каліфорнія), що надає маркетингові послуги через соціальні медіа. Так от, вона підійшла до мене під час одного із заходів, що були організовані компанією *CreativeLive* у Сан-Франциско. Я виступав там із лекціями зі стратегій розвитку бізнесу, про які детально розповів у своїй другій книжці *The Pumpkin Plan*<sup>1</sup>. Під час однієї з лекцій я роз'яснював основну концепцію системи «Прибуток понад усе». Одним з інструментів цієї системи є «миттєве оцінювання» — метод, який дозволяє швидко перевірити фінансове становище вашого бізнесу. Зал збагнув суть моєї системи, щойно я провів оцінку комерційної діяльності одного з присутніх підприємців.

Усі презентації *CreativeLive* одночасно транслюють он-лайн у прямому ефірі; вісім тисяч глядачів обрало для перегляду саме мій виступ. Твіти та коментарі летіли з усього світу. Оскільки

---

<sup>1</sup> Досл. з англ.: «План гарбуза». — Прим. пер.

метод миттєвого оцінювання такий легкий і швидкий, мене зовсім не здивувала величезна кількість дописів від учасників про щойно проведений ними аналіз власного бізнесу. Підприємці, генеральні директори, фрилансери, бізнес-власники — усі ділились відчуттям легкості, яке з'явилося у них після ознайомлення з таким простим методом. Це було так, наче кожному враз усе стало зрозуміло, наче кожного охопив невідомий доти заряд упевненості щодо фінансової сторони їхньої справи.

Деббі підійшла до мене під час перерви й спитала:

— Чи можна було б проаналізувати за вашим методом і мій бізнес?

— Звісно, — відповів я. — Це забере лишень декілька хвилин.

З ручкою в зубах, серед метушні інших людей я тієї самої миті провів усі необхідні розрахунки, наче там, крім нас із Деббі, нікого більше не було. Я поспіхом написав на дошці суму її річного доходу. Потім ми пройшлись по відсотках. Деббі глянула на результат, не стримуючи рясних сліз. Вона й дивитись не могла ані на свої теперішні показники, ані на ті, які, відповідно до «миттєвого оцінювання», у неї мали б бути.

— Я була дурною. — Вона пустила сльозу. — Усе, що я робила останні десять років, — неправильно. Яка ж я дурна! Дурна. Дурна.

Дозвольте одразу зізнатися: коли хтось плаче, я починаю плакати разом із ним. Тільки-но Деббі розплакалась, мої очі теж сповнилися сліз, у мене навіть ручка випала. Я обійняв її, намагаючись заспокоїти.

Десять років Деббі вкладала душу у свій бізнес, віддаючи йому все, що мала, жертвуючи особистим життям заради того, щоб жила її справа, а все-таки не заробила на тому ні копійчини (і справа її успішною теж не стала). Звісно, вона сама чудово

розуміла скрутність своєї ситуації, проте, обравши принцип «краще уникати правди», жила далі, заперечуючи її.

Нам часто здається: якщо працювати не покладаючи рук, то ми зможемо впоратись із неприбутковістю свого бізнесу. Просто якщо працюватимемо наполегливіше, довше, краще, якщо просто протримаємося в цей важкий період — одного дня неодмінно станеться щось хороше. За рогом на нас чекає щось грандіозне, еге ж? Наче чари, щось розвіє наші стрес, тривогу та борги. Урешті-решт, хіба ми цього не заслуговуємо? Хіба не так мають закінчуватись подібні історії?

Ні, мій друже, таке буває хіба що в кіно, у реальному житті все інакше.

Коли Деббі провела оцінювання своєї діяльності, їй довелось глянути правді у вічі: її бізнес ішов на дно — попередні десять років були простою боротьбою за те, щоб утриматись на плаву, і вона тонула разом із бізнесом. Деббі далі повторювала: «От дурна. От дурна».

Ці слова вжалили мене: я знав, про що вона говорила. Я знав, як це: глянути правді у вічі, правді щодо власного бізнесу, банківського рахунка, власних стратегій, успіху, за який було так важко боротись.

Я розробив систему «Прибуток понад усе», щоб подолати свої фінансові проблеми. Спрацювало. І не просто спрацювало: це було диво. Роки боротьби та фінансових труднощів було подолано навіть не за день — за лічені години. Мені стало цікаво: ця система спрацювала лише для мене та мого недосконалого мозку чи вона може послужити людям?

Тож я випробував її на іншому бізнесі, у якому був співвласником, — невеличкому підприємстві з галузі шкіряної промисловості в Сент-Луїсі. Спрацювало. Я випробував її на великих

і малих бізнес-проектах інших людей. Спрацювало. Я згадав про цю систему у своїй першій книжці *The Toilet Paper Entrepreneur*<sup>1</sup>, у коротенькому абзаці, на який можна загалом й уваги не звернути. І от що відбулось: я почав отримувати електронні листи від інших підприємців, які випробували цю систему й здобули результат. Я написав про неї у *The Wall Street Journal* — і з'явилося ще більше історій про успіх.

Написавши другу книжку, *The Pumpkin Plan*, я почав вводити пояснення системи «Прибуток понад усе» у свої промови. І лише після зустрічі з Деббі під час заходу, організованого *Creative-Live*, я збагнув, що підприємцям потрібно більше, ніж просто абзац чи розділ, присвячений цій темі.

Забгато бізнесменів живе та працює в болісному рабстві свого бізнесу. І я зрозумів: якщо хочу змінити щось для таких Деббі (та Майків), то маю написати повноцінну книжку з цього питання.

Уперше «Прибуток понад усе» було опубліковано 2014 року, і відтоді десятки тисяч підприємців впроваджували мою систему й трансформували свій бізнес. Нині вони не лише отримують серйозні прибутки — їхній бізнес має шалений *успіх*. Один постріл — два зайці.

Ось я пишу цю оновлену версію книжки, пролітаючи на висоті понад 10 км над Пенсільванією чи Техасом, а може, це вже Росія. Я так багато подорожую останнім часом, що вже й не стежу за тим, де я, — для цього є пілот. Мої попутники вже вчетверте переглядають один і той самий фільм, хтось занурився в роботу, а дехто дримає собі з розтуленим ротом, періодично похрюпуючи. Є й такі, що просто дивляться на хмари під собою.

---

<sup>1</sup> Досл. з англ.: «Виробник туалетного паперу». — Прим. пер.

А я? Я думаю про всі ті бізнес-проекти, над якими ми зараз пролітаємо. Щосекунди їх там, певно, тисячі.

За даними Управління у справах малого бізнесу, лише в Сполучених Штатах налічують 28 мільйонів малих підприємств. За визначенням цього ж таки управління, «малим підприємством» вважають таке, котре має щорічний дохід у 25 мільйонів доларів і менше. Такою є моя справа — підозрюю, що й ваша теж. Дідько, сюди підпадає навіть Джастін Бібер зі своєю музичною діяльністю, на якій він заробив торік 18 мільйонів. От і виходить, лишень у США нас, підприємливих диваків, 28 мільйонів. А якщо поглянути на всю світову підприємницьку спільноту, то кількість таких бізнесменів становить понад 125 мільйонів<sup>1</sup>. Це багато. Багато сміливих, кмітливих і наполегливих, які вирішили: вони мають що запропонувати світу — і спробували це здійснити.

Ви такий самий, друже мій, ви підприємець. Можливо, ви нині на самому початку, записуєте плани та мрії на серветці (чи туалетному папері — хто читав мою першу книжку, той знає, про що йдеться). Якщо ви лишень узялись за справу — моє вам шанування. Ви сконцентруєтесь на отриманні прибутку вже з першого дня, що збереже вашу психіку, банківський рахунок і вас особисто.

Можливо, ви вже збудували бізнес чи керуєте якимось підприємством. Можливо, ви читали перше видання моєї книжки й хочете поглибити свій досвід використання системи «Прибуток понад усе». Незалежно від вашого підприємницького статусу ви свого роду чародій. Ви перетворюєте ідеї в реальність. Ви знаходите клієнтів, виготовляєте щось для них, вони вам за це

---

<sup>1</sup> <http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/9ae1dd80495860d6a482b519583b6d16/MSME-CI-AnalysisNote.pdf?MOD=AJPERES>. — Тут і далі прим. авт., якщо не вказано інаше.