

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 реалізовуватися 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 відчували, 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 Siri¹ на своєму *iPhone*: «Настав час забути про мрію?» А потім поставила ще одне питання: «Як зробити свій

¹ 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*¹. 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

¹ 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 (її 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 довелося 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*¹, 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.

¹ 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 мільйонів¹. 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

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

платять. Ви далі продаєте, доправляєте, керуєте грошима. Усі ми розумні, вмотивовані люди. Справді розумні. Справді вмотивовані. Але є одна одвічна клята проблема: вісім із десяти підприємств закінчують банкрутством, а причина номер один — недостатньо високий рівень прибутковості. Згідно з доповіддю Бебсон-коледжу, «недостатній рівень прибутковості незмінно є основною причиною, що призводить до закриття підприємств»¹. Здивовані? Мабуть, ні. Я не здивувався. Усе це чиста правда, і від цього мені хочеться втопити свою печаль у коктейлі «Маргарита». Більшість малих, середніх і навіть деякі великі підприємства заледве виживають. Отой чоловіча на новій «теслі», що його дітей у приватну школу возить особистий шофер і що живе у величезному будинку та керує тримільйонною компанією, за місяць оголосить про банкрутство. Кому про це знати, як не мені? Він мій сусід.

Підприємець, який на одному із заходів щодо налагодження ділових зв'язків стверджує: «Бізнес іде чудово», — не хто інший, як жінка, що вся в сльозах наздоганяє мене на парковці, щоб нерозбірливо через плач про щось запитати; а плаче вона тому, що вже рік не може виплатити самій собі заробітну плату і її незабаром виселять із будинку. Це лише одна з багатьох подібних розмов, що мені довелося мати з підприємцями, які бояться сказати правду про своє фінансове становище.

Лауреат премії Управління у справах малого бізнесу «Молодий підприємець року», який змінює світ (його називають представником наступного покоління геніїв, і йому просто-таки судилось бути на обкладинці журналу *Fortune* — і все тільки завдяки підприємницькій проникливості), бере в банку позику за позику,

¹ Global Entrepreneurship Monitor 2015—16 Global Report.

накопичує борг за кредитною карткою, аби вчасно покрити платіжну відомість. Чи не мені про це знати? Цим лауреатом був я.

Як таке можливо? Що з нами не так? Адже все інше ми робимо правильно чи — чорти б його вхопили! — майже правильно. Ми створили щось із нічого. То чому більшість бізнес-проектів не приносить прибутку?

Раніше я мав звичку вихвалитись масштабами своєї справи. Я гладив себе по голівці за те, що найняв більше працівників, переїхав у суперпросторий офіс, забезпечив великий товарообіг. Але правда в тому, що все це було для мене виправданням одного огидного факту: моя справа жодного разу не принесла мені прибутку. Насправді мій бізнес (і як результат — я також) ішов на дно, а я все намагався розширити його, аби втримати голову над водою. Я постійно торочив: «Звісно, не потрібні мені прибутки. Я просто хочу, щоб було чим покрити витрати. Так я зекономлю на податках». Іншими словами, я б радше втратив 10 доларів, ніж заплатив три долари урядові. Я тонув далі, місяць за місяцем. Рік за роком. Постійний стрес.

Насправді я виживав від чека до чека ще відтоді, коли заснував бізнес, і аж до тих пір, коли продав його та матеріалізував усе в гроші. Боже, яке то було полегшення! Мій бізнес вганяв мене в депресію, і зрештою я його позбувся. Та полегшення виникло разом із відчуттям невдоволення. Починаючи свою справу, я ставив собі за мету дещо більше, ніж просте виживання. Ні, ну справді, виживання — це мета для військовополоненого чи біженця, та аж ніяк не для бізнесмена. Я був переконаний, що проблема в мені. Тривалий час думав, що то я не придатний до справи, що мій мозок остаточно заплутався. Мені знадобилось багато часу, щоб запитати себе: а якщо не я джерело проблем? Може, справа в системі, за якою, як мені сказали, слід працювати?

Система «Прибуток понад усе» працює тому, що не налаштована виправляти вас. Ви працюєте наполегливо, маєте хороші ідеї, ви вже на всі 100 % присвятили себе справі. Цей метод розроблений таким чином, щоб працювати з вами таким, яким ви вже є. Виправляти потрібно не вас. Виправляти потрібно систему.

Уявіть: вам сказали, що ви зможете полетіти, якщо просто махатимете руками, а потім ще й підбадьорили стрибнути з найближчої скелі. Саме так. Просто махайте руками, і ви не просто виживете після стрибка з хтозна-якої висоти, а й ширятимете небом, наче птах. Що-що? Вас стрімголов несе вниз простісінько в обійми смерті? Швидше! Махайте дужче.

Махати руками, щоб злетіти, — це божевілья, адже *люди не літають*. А слідувати фінансовій схемі, що не враховує власне природу людини, — це така сама дурня, як і наполегливе махання руками, коли ви захотіли злетіти в небо. Вибачайте, друже, це не спрацює, хоч би яких зусиль ви доклали.

Підхід до прибутковості бізнесу, яким ми користуємося з давніх-давен, — цілковита нісенітниця. Навіть більше, це просто жах. Так, у ньому є математичний сенс, але аж ніяк не людський. І хоча деякі підприємці таки досягають успіху, дотримуючи старої системи, вони є винятком — не правилом. Покладатись на традиційні методи бухгалтерського обліку, аби підвищити прибутковість, — це те саме, що стрибати зі скелі й намагатись намахати хтозна-що руками. Можливо, двоє чи троє з мільйона якимось дивом і виживають. Однак тицяти пальцем у тих, хто дивовижним чином уцілів, і казати: «От бачите! Воно працює!» — це сміховинно. Мільйони вмирають, виживають одиниці, а ми далі сліпо повторюємо, що махання руками та стрибання зі скелі — то найкращий спосіб літати. Абсурд.

Якщо ви не отримуєте прибутку, природно припустити, що ви недостатньо швидко розвиваєтесь. Люди, маю для вас новину. Усе у вас абсолютно нормально. Вам не потрібно змінюватись. Стара формула отримання прибутку — ось що неправильне. Ось що потребує змін.

Ви знаєте, про яку формулу я кажу: Продажі – Витрати = Прибуток. Ця зашкарубла, затерта й поїдена міллю формула, на перший погляд, є абсолютно логічною. Продай якомога більше, сплати рахунки — а те, що залишилось, і є твоїм прибутком. Є лишень одна проблема: ніколи нічого не залишається. Махайте дужче. Дужче. Дужче. Шмяк.

Стара формула породжує монстра. Монстра, що пожирає наші гроші. Та ми залишаємось вірними цій формулі, і наші справи дедалі гіршають.

А рішення до неймовірного просте: спочатку заберіть свій прибуток.

Так, усе аж так просто.

Те, що я вам тепер розповім, настільки просте, настільки очевидне, що ви, певне, ляснете себе по лобі зі словами: «Якого дідька я не робив цього раніше?» А втім, зробити щось, чого досі ніколи не робили, можливо, буде не так уже й легко. Це буде для вас викликом, адже від вас вимагатимуть перестати махати руками. Від вас вимагатимуть перестати робити те, що не працювало. (Дуже важко припинити робити щось, навіть якщо з того ніколи нічого не виходить. Пам'ятаєте оте останнє паскудне похмілля, коли ви божились: «Усе, більше ніколи не питиму»? І скільки часу ви протримались?)

Система «Прибуток понад усе» кидає вам виклик, адже доведеться цілком змінити своє уявлення про ведення бізнесу. А зміни — це страшно. У більшості людей пробувати щось нове

виходить досить паскудно. А про необхідність змінювати системи координат годі й казати. Є шанс, що ви обдумаєте можливість випробувати мою систему, та боюсь, ви скажете собі, що куди легше робити все по-старому, навіть якщо це старе тягне на дно і вас, і ваш бізнес. Тож, перш ніж почати, дозвольте розповісти вам про сміливців, які були до вас і наважились на політ під назвою «Прибуток понад усе».

Цієї миті зі мною пліч-о-пліч працюють 128 фінансових експертів, бухгалтерів та бізнес-тренерів, щоб скеровувати підприємців, коли ті впроваджують систему «Прибуток понад усе». (Не турбуйтеся, ви можете впоратись і самі, просто декому легше, коли поряд є хтось, хто розбирається в специфіці їхньої галузі виробництва та крок за кроком допомагає просуватись у потрібному напрямку.) У середньому на кожного зі 128 спеціалістів системи «Прибуток понад усе» припадає десять компаній, яким ми змогли запровадити нашу систему. А це означає, що ми скерували 1280 підприємств після успішного опанування системи «Прибуток понад усе».

Та, припускаю, більшість із тих, хто читав мою книжку, проходили цей шлях самостійно. Щодня я отримую близько п'яти електронних листів, у яких підприємці розповідають, що почали запроваджувати мою систему або вже скористались нею для трансформації свого бізнесу. За два роки це приблизно 3650 листів. Але я знаю, що ще більше людей читають мою книжку та слідують її рекомендаціям, не розповідаючи мені про це. Тож, за моїми найсміливішими припущеннями, понад 30 000 компаній використовують систему «Прибуток понад усе». Та навіть якщо цей підрахунок є правильним, ми лишень ковзаємо по поверхні. 30 000 — це гарне число, але, порівняно зі 125 мільйонами, ми навіть не на лінії старту. Тож просуньмося трохи вперед. І почнімо саме з вас.

Та спочатку мені хотілось би познайомити вас із Кітом Фієром.

Кіт — давній шанувальник моїх книжок. Знаю напевно, тому що отримав від нього сповненого захоплення листа одразу після першого виходу книжки *The Pumpkin Plan*. Кіт писав, що закохався в книжку, що завдяки моїм порадам його бізнес — прогулянки на повітряних кулях — злетів до небес. А от далі було таке: бізнес Кіта розширювався, але його прибутки не зростали. І, попри те що його річний дохід уже перевищив мільйон, він усе одно працював повний день на іншій роботі, аби зводити кінці з кінцями. І тоді Кіт прочитав «Прибуток понад усе». Прочитав, однак жодного кроку, щоб змінитися, не зробив.

Жодного! Чому? Та тому, що Кітові й не снилося, що система «Прибуток понад усе» спрацює. Усе своє життя він намагався махати руками, що особливо дивно, зважаючи на те, що заробляв він польотами на повітряних кулях. Віддача була як завжди: махай, друже, дужче. Ідея спершу забирати прибуток, а вже потім робити решту, була для нього настільки далекою, що видавалась безглуздою. Та після двох років виживання від чека до чека, від одного стресу до іншого Кіт здався: він вирішив облишити звичний йому підхід і спробувати новий. Як результат... а хоча нехай Кіт сам усе пояснить, ось його лист:

Майку та команду!

Я подумав, що варто було б виділити трохи часу й дечим з вами поділитись. Щойно закінчив в есенний раз перечитувати «Прибуток понад усе», навіть довелось купити собі новий примірник. Перша книжка аж затерлась, та й потім я віддав її своєму другові, аби допомогти йому. Я власник повітроплавної компанії, організовую польоти на повітряних

кулях. Нас можна знайти в Сент-Луїсі, штат Міссурі, в Аль-букерке й Таосі, штат Нью-Мексико, а відтепер і в Коттонвуді, що біля Седони, штат Арізона.

Уперше прочитавши вашу книжку, я подумав, що ви з'їхали з глузду. Жодним чином це не могло працювати. Тож останні декілька місяців 2014 року я нічого не міняв. Далі робив усе по-старому. Зрештою, моя справа приносила мені невеликий дохід, але рух готівки був не найкращим. Це був той максимум, якого мені вдалось досягти в готівкових питаннях. Утім, десь на початку цього року я знову перечитав вашу книжку й цього разу почав випробовувати її рекомендації.

Щоб ви розуміли, який вплив це мало на нашу компанію, наведу деякі цифри. Наш чистий дохід на певний момент початку 2015 року зріс, порівняно з тією самою датою попереднього року, на 1721 %. Ні. Це не друкарська помилка. І я не жартую. Ми закінчили 2015 рік з чистим прибутком, що загалом збільшився на 335,3 %. Крім цього, відсотковий показник чистого прибутку збільшився на 22 %.

Kim

Бізнес Кіта було врятовано системою «Прибуток понад усе». На сьогоднішній день його справа процвітає. Як і моя.

Ця система врятувала вже наявний бізнес і забезпечила прибутковість усіх наступних моїх проєктів уже від першого дня їх існування. Так, від *першого дня*. У день відкриття моєї найновішої комерційної витівки, консалтингового агентства *Profit First Professionals*, я зробив дві речі: підписав статутні документи й сховався у банк, щоб відкрити п'ять основних рахунків для нового підприємства.

Нині *Profit First Professionals* є найприбутковішим з усіх моїх бізнес-проектів — значно прибутковішим за решту. Він не є найбільшим, принаймні поки що, але приносить річний прибуток на 1000 % вищий, ніж будь-яка з моїх попередніх компаній, що були згодом продані за мільйони. І знову ж таки, це не друкарська помилка — прибутковіший на 1000 %. Цій компанії нема й двох років, а вона росте так швидко, що, найімовірніше, стане найбільшою (за показниками доходу) з усіх, якими я колись володів.

Обіцяю: система «Прибуток понад усе» зробить те саме й для вас. Якщо ви хочете отримати свій перший прибуток чи збільшити прибутки, які у вас уже є, — це ваш шанс.

Допомогти вам та всім вашим колегам-підприємцям стати прибутковішими — моє життєве призначення. Я подорожую всією Америкою та далеко за її межами, щоб розповідати про «Прибуток понад усе». Завтра я виступатиму перед 1100 власниками аптек у Г'юстоні, потім — перед 25 людьми (якщо поталанить) у Каспері, штат Вайомінг, далі — Новий Орлеан, де зранку я зустрінусь із двома сотнями людей, а після того мчатиму (літаком, потягом і зрештою на таксі) до Вашингтона, щоб встигнути ввечері того самого дня виступити зі своєю основною доповіддю. Потім їду виступати за кордон. Між тим усім я даватиму інтерв'ю для запису чотирьох подкастів на день, записуватиму свій власний подкаст (звісна річ, присвячений системі «Прибуток понад усе»), а вночі переглядатиму й доповнювати цю книжку. Усе це я роблю з радістю. Я навчатиму цієї системи всіх і кожного. І не зупинятимусь. Я тут, щоб викоринити підприємницьку бідність.

Того дня на презентації, коли Деббі трохи заспокоїлась, я сказав: «Не думай, що останні 10 років були змарновані. Знаю, що саме так тобі зараз здається, але це неправда. Тобі потрібен був