

ПРОВЕРКА ГОТОВНОСТИ

ВТОРОЙ ДОХОД БЕЗ УВОЛЬНЕНИЯ

С чего начать именно вам, чтобы не
слить время и деньги

7 уровней готовности

4 модели дохода

30 дней на проверку



Ринат Гасимов
Финансовая сборка •
защита семьи

Практический материал для тех, кто
зависит от одного дохода и хочет
понять: уже пора строить второй
источник или сначала нужно укрепить
финансовую базу.

АВТОР И ПОДХОД

Ринат Гасимов



Мне 48 лет. Более двадцати лет я мог прилично зарабатывать и всё равно жить от зарплаты до зарплаты.

Помимо основной работы, я открывал компьютерный клуб, занимался кабельным телевидением и мебельным бизнесом.

Источников дохода становилось больше, но без учёта, резерва и понятных правил деньги продолжали растворяться.

Сегодня я помогаю людям определить свою финансовую точку, найти утечки, создать резерв, защитить семью и понять, готовы ли они к созданию второго дохода.

Мой подход

Я не обещаю лёгких денег и не считаю, что новый проект нужен каждому прямо сейчас. Сначала нужно понять реальную ситуацию: доходы, обязательства, утечки, резерв и семейные риски. Только после этого выбирать инструмент или модель дохода.

Мой принцип: сначала система и безопасность семьи — затем рост дохода.

Несколько источников дохода не решили проблему

Помимо основной работы, я создавал дополнительные проекты. Они давали опыт и доход, но сами по себе не создавали финансовую устойчивость.

20 лет

личного опыта поиска финансовой устойчивости

Несколько источников

основная работа, компьютерный клуб, кабельное телевидение, мебельный бизнес

Один вывод

без системы дополнительный доход тоже растворяется

Сегодня я помогаю людям увидеть свою финансовую точку, разобраться с утечками, создать резерв, защитить семью и понять, готовы ли они к созданию второго источника дохода.

Четыре шага

Проходите материал по порядку и после каждого шага фиксируйте короткое решение.

1

Определите точку старта

Посмотрите на доходы, расходы, время и нагрузку.

2

Выберите уровень

Отметьте уровень, ниже которого не опускались последние полгода.

3

Ответьте письменно

Заполните вопросы, чек-лист и рабочие поля.

4

Проверьте одну гипотезу

Выберите одну модель и проверьте её за 30 дней.

Один уровень. Одна модель. Один следующий шаг.

Маршрут по материалу

06

Почему списки не помогают

26

Решение: доход или сборка

07

Личная история: декабрь

27

Четыре модели дохода

08

Личная история: январь

32

Семь вопросов

09

Урок мебельного бизнеса

35

План на 30 дней

11

Главный принцип

39

Чек-лист

13

Семь уровней готовности

41

Рабочий лист

21

Самооценка

43

Личный разбор

22

Почему старт сгорает

НАЧАЛО

Список способов отвечает не на тот вопрос

"Что вообще бывает?" - полезный вопрос для обзора рынка. Но вам нужен другой ответ: **что подходит именно мне и можно ли мне сейчас начинать?**

Обычно происходит так

Вечером человек сохраняет идеи: фриланс, маркетплейсы, блог, партнёрские программы. Потом возвращаются работа, дорога, семья и обязательные платежи. Через неделю идеи всё ещё сохранены, но ни одна не проверена.

Можно выбрать хорошую идею и всё равно сжечь время.

Проблема часто не в идее, а в точке старта: долги, отсутствие запаса, перегруженность и ожидание срочной окупаемости превращают нормальный тест в личный провал.

Декабрь: доход выше обычного

Это происходило и раньше, но в последние несколько лет я начал отчётливее замечать один и тот же сценарий.

ДЕКАБРЬ

С учётом премий я получал сумму, равную двум-трём обычным зарплатам, а иногда и больше.

Казалось, что теперь финансового запаса точно хватит. Разовая прибавка создавала ощущение устойчивости, хотя сама система обращения с деньгами не менялась.

Разовая прибавка к доходу ещё не означает, что появился резерв.

Доход стал больше, но правила распределения денег остались прежними.

Январь: вопрос снова возвращался

ЯНВАРЬ

После праздников и обязательных платежей я снова считал, хватит ли денег до следующей зарплаты.

Тогда я ясно увидел: проблема не только в том, сколько я зарабатываю. У меня не было системы, которая помогала бы удерживать деньги, создавать запас и защищать семью.

"Дело не только в размере дохода. Дело в том, как устроена вся денежная система жизни."

Вывод: нужна финансовая сборка, а не только новый поток денег.

ПРИМЕРНО 2010 ГОД

Самый дорогой урок: закрытие мебельного цеха

В одной ситуации одновременно сошлись кредит, слабый спрос, обещание крупного заказа и отсутствие нормального учёта у партнёра.

1

Материалы закупили в кредит

Под работу, которой пока не было.

2

Надеялись на крупный заказ

Заказ обещал арендодатель, но он не появился.

3

Бизнес пришлось закрыть

Оборудование должен был продать партнёр.

Как я выбирался из этой ситуации

После закрытия цеха пришлось опираться не на обещания и ожидание нового заказа, а на то, что оставалось под моим контролем.

4

Учёта не оказалось

Партнёр сообщил, что денег нет и подводить расчёты не будет.

5

Я забрал материалы

Почти год реализовывал их небольшими партиями.

6

Кредит был закрыт

Общая сумма обязательств составляла примерно 1 000 000 тенге.

Главный вывод

Устойчивость нельзя оставлять в чужих руках: на обещании партнёра, одном заказе или надежде, что следующий доход всё исправит. Нужны собственный учёт, собственный запас и заранее понятные правила.

Если система дырявая, второй источник не создаёт свободу.

Новый поток денег усиливает только ту систему, в которую он попадает.

Если нет учёта, целей, автоматического откладывания и защиты семьи, дополнительный доход проходит через те же финансовые дыры.

Сначала создайте структуру, которая удерживает уже существующий доход. После этого новый источник действительно усиливает семью.

Четыре опоры, которые удерживают деньги

1

Учёт

Понимание, сколько приходит и куда уходит.

2

Разделение по целям

Обязательные расходы, резерв, накопления и свободные деньги.

3

Автоматическое откладывание

Система работает раньше, чем включается сила воли.

4

Защита семьи

Резерв и инструменты, которые снижают последствия рисков.

Семь уровней финансовой готовности

Это не оценка человека и не рейтинг успешности. Это порядок задач.

1	Минус	Остановить долговое давление.
2	Ноль вслепую	Увидеть движение денег.
3	Цифры есть	Закрыть утечки и создать первый резерв.
4	Резерв	Защитить запас и основной доход.
5	Излишек	Проверять одну модель.
6	Второй источник	Повторять рабочую механику.
7	Капитал	Развивать активы и процессы.



Минус

Как выглядит

Зарплата почти сразу уходит на долги и обязательные платежи. Иногда приходится занимать или закрывать один долг другим.

Задача уровня

Зафиксировать все долги и платежи, прекратить новые рискованные вложения и вернуть управляемость.

Важно

Не вкладывать последние деньги в обучение, рекламу, товар или новый проект.

2

Ноль вслепую

Как выглядит

В минус вы не уходите, но к концу месяца пусто. Точного ответа на вопрос "куда ушли деньги?" нет.

Задача уровня

Собрать выписки, разделить обязательное и привычное, найти регулярные ручейки расходов.

Важно

Без картины движения денег нельзя понять, что действительно можно направить на новый источник.

3

Цифры есть, утечки закрываются

Как выглядит

Вы знаете, сколько приходит и куда уходит. Видите лишние траты и начинаете управлять деньгами, а не только реагировать.

Задача уровня

Закреть 3-5 регулярных утечек и собрать первый небольшой резерв.

Важно

Не путать контроль с тревожной экономией. Цель - ясность и система.

4

Резерв

Как выглядит

Отдельно лежат деньги на несколько месяцев обязательных расходов. Это не отпуск, новая покупка или бюджет на идею.

Задача уровня

Не трогать резерв для обычных желаний и защитить главный источник дохода семьи.

Важно

Резерв считается от обязательных расходов семьи, а не от количества зарплат.

5

Стабильный излишек

Как выглядит

Каждый месяц остаётся сумма, которая не растворяется и не нужна на базовые обязательства.

Задача уровня

Выбрать одну модель и провести безопасный тест, не затрагивая семейный бюджет.

Важно

Не запускать сразу несколько направлений и не вкладывать больше суммы, которую можно спокойно потерять.

6

Второй источник

Как выглядит

Деньги приходят не только с основной работы. Сначала суммы могут быть небольшими. Важна повторяемая причина их появления.

Задача уровня

Повторить рабочее действие и превратить случайный результат в процесс.

Важно

Не масштабировать то, что сработало только один раз и пока не подтверждено повторением.

7

Капитал

Как выглядит

Появляются активы, повторяемые процессы и защита семьи. Доход зависит не только от ежедневного участия.

Задача уровня

Сохранять порядок: защита, накопление, активы и масштабирование.

Важно

Не увеличивать сложность быстрее, чем растёт способность контролировать риски.

Где вы находитесь сейчас?

Выберите не желаемый уровень, а тот, ниже которого вы не опускались последние полгода.

1

Минус - Остановить долговое давление.

2

Ноль вслепую - Увидеть движение денег.

3

Цифры есть - Закрыть утечки и создать первый резерв.

4

Резерв - Защитить запас и основной доход.

5

Излишек - Проверять одну модель.

6

Второй источник - Повторять рабочую механику.

7

Капитал - Развивать активы и процессы.

Мой текущий уровень: _____

В дело идут деньги выживания

Даже формат "без вложений" требует времени, внимания и энергии. Когда в проект идут кредитные или семейные деньги, первая неудачная гипотеза бьёт по безопасности семьи.

Практический вывод

Безопасный старт начинается с суммы и времени, потеря которых не затронет базовые обязательства.

Вся жизнь уже занята

Второй источник строится регулярными действиями каждую неделю. Перегруженный человек начинает заново каждый понедельник и принимает перегрузку за отсутствие дисциплины.

Практический вывод

Проверьте не идеальную неделю, а обычную: работа, дорога, семья, усталость и непредвиденные дела.

Не хватает эмоционального запаса на первые отказы

Это не слабость характера. Так бывает, когда человек уже перегружен работой, финансовым напряжением и ответственностью за семью.

Что происходит на старте

Новый источник редко сразу приносит деньги. Сначала бывают тишина после сообщений, переносы встреч, отказы и необходимость переделывать предложение. В спокойном состоянии это данные. При истощении отказ звучит как: «у меня не получится».

Как понять, что запаса не хватает

После одного отказа хочется всё бросить; ожидание ответа мешает спать; неудача вызывает стыд или раздражение; результат нужен срочно.

Практический вывод

Безопасный тест оставляет право ошибиться, скорректировать предложение и продолжить без ущерба для семьи и самооценки.

Модель выбрана не под себя

Один хорошо продаёт в разговоре, другой пишет, третий силен в рекомендациях. Модная модель может оказаться чужой.

Практический вывод

Выбирать нужно не самую громкую модель, а ту, которую вы сможете устойчиво проверять полгода.

Вам нужен второй доход или финансовая сборка?

1

Есть долги, кассовые разрывы или приходится занимать?

Сначала остановить давление и собрать список обязательств.

2

Понятно, куда уходят деньги каждый месяц?

Если нет - собрать цифры и найти 3-5 регулярных утечек.

3

Есть отдельный резерв хотя бы на один месяц?

Если нет - создать запас и защитить основной доход.

4

Каждый месяц остаётся стабильный излишек?

Если да - можно тестировать одну модель.

Выбирайте не самую прибыльную модель, а ту, которую сможете проверять устойчиво.

Главный критерий: модель должна выдерживать вашу реальную жизнь, а не только вдохновение первой недели.

A

Услуги и экспертиза

Навык и время.

B

Контент и экспертность

Внимание и
доверие.

C

Товар и посредничество

Товар, поставка,
оборот.

D

Рекомендация и партнёрство

Доверие к
решению.

Услуги и экспертиза

Что вы предлагаете

Консультация, разбор, настройка, обучение или сопровождение.

Что требуется

Готовая компетенция, понятная проблема клиента и способность довести до результата.

Сильная сторона

Низкий порог входа и возможность быстрее получить первые деньги.

Главный риск

Легко превратить дополнительный доход во вторую работу.

Мини-тест

Предложить одну конкретную услугу нескольким людям из целевой аудитории.

Контент и экспертность

Что вы предлагаете

Полезные объяснения, разборы, видео, статьи и доверие к вашему имени.

Что требуется

Регулярность, одна понятная тема и терпение к медленной обратной связи.

Сильная сторона

Накопительный эффект: материалы продолжают работать со временем.

Главный риск

Долго нет заявок, поэтому легко принять тишину за отсутствие ценности.

Мини-тест

Тридцать дней объяснять одну тему и фиксировать вопросы аудитории.

Товар и посредничество

Что вы предлагаете

Торговля, перепродажа, маркетплейсы, поставки или доступ к товару.

Что требуется

Оборотные деньги, закуп, логистика, реклама и работа с возвратами.

Сильная сторона

Высокий потолок и возможность масштабирования.

Главный риск

Деньги могут надолго застрять в товаре, который не продаётся.

Мини-тест

Проверить спрос без крупной закупки и долгого обязательства.

Рекомендация и партнёрство

Что вы предлагаете

Агентские модели, финансовые продукты, обучение и другие решения.

Что требуется

Репутация, умение разбирать ситуацию и объяснять риски без давления.

Сильная сторона

Денежный порог часто ниже товарной модели.

Главный риск

Спам и неуместное предложение разрушают доверие.

Мини-тест

Провести пять разговоров, начиная с ситуации человека, а не с продукта.

Вопросы 1-3

Ответьте письменно. В голове мы отвечаем красиво, а не честно.

На каком уровне готовности я сейчас?

1

Сколько часов в неделю я реально выдержу полгода подряд?

2

Что я умею на уровне, за который посторонний человек готов заплатить?

3

Вопросы 4-5

Ответьте письменно. В голове мы отвечаем красиво, а не честно.

4

Что мне легче продавать: время, имя, товар, рекомендацию или систему?

5

Какую сумму я могу потерять полностью, не задев семью?

Вопросы 6-7

Ответьте письменно. В голове мы отвечаем красиво, а не честно.

Готов ли я к публичности: регулярным разговорам и ясному объяснению позиции?

6

По какому признаку через 30 и 90 дней я пойму, что гипотеза не работает?

7

Последний вопрос - самый взрослый. Без критерия остановки можно годами тянуть проект, который давно не подаёт признаков жизни.

НЕДЕЛЯ 1

Определите уровень

Соберите цифры прошлого месяца: доходы, обязательные расходы, привычные траты, утечки и долги.

Результат недели

Одна честная фраза о вашей точке А.

НЕДЕЛЯ 2

Выберите одну модель

Сформулируйте гипотезу: "Я помогаю [кому] решить [что] через [формат]". Не выбирайте три направления.

Результат недели

Одна проверяемая гипотеза.

НЕДЕЛЯ 3

Проведите 10 разговоров

Не продавайте сразу. Узнайте, что люди пробовали, чего боятся, что для них безопасно и сколько времени готовы выделять.

Результат недели

Подтверждённая или опровергнутая проблема.

НЕДЕЛЯ 4

Сделайте минимальное предложение

Не сайт и не большой курс. Одно конкретное предложение одному человеку. На выходе - деньги или понятный отказ с причиной.

Результат недели

Один реальный отклик рынка.

Через 30 дней вам нужна не идеальная система, а доказательство: проблема существует, предложение понятно и следующий шаг имеет смысл.

Что из этого про вас? Часть 1

☐

Я завишу от одной зарплаты.

☐

К концу месяца не понимаю, куда ушли деньги.

☐

У меня нет резерва хотя бы на 3 месяца обязательных расходов.

☐

Я хочу второй доход, но не хочу увольняться.

☐

Я не хочу спамить знакомым и навязываться.

Что из этого про вас? Часть 2

☐

Я боюсь вложить деньги и снова ошибиться.

☐

Я не понимаю, какая модель мне подходит.

☐

Я уже пробовал что-то начать, но бросил.

☐

Мне нужен не список идей, а разбор моей ситуации.

Пять и более отметок?

Вам нужен не ещё один список способов, а ясная точка А.

Рабочий лист: часть 1

Короткие письменные ответы полезнее красивых формулировок в голове.

Мой текущий уровень готовности

Главная финансовая дыра

Мой реальный запас времени в неделю

Модель, которую проверяю первой

Рабочий лист: часть 2

Короткие письменные ответы полезнее красивых формулировок в голове.

Моя гипотеза: кому / что / через какой формат

Критерий результата через 30 дней

Критерий результата через 90 дней

Первый шаг на ближайшие 24 часа

Дата заполнения: _____

ЛИЧНЫЙ РАЗБОР

30 минут. Один на один. По делу.

Спокойный разбор вашей точки А: без осуждения, обещаний быстрых денег и предложения уволняться.



Ринат Гасимов

Финансовая сборка и
защита семьи

1 Определим финансовую точку.

2 Найдём главную утечку.

3 Решим, нужен ли второй источник сейчас.

4 Выберем один безопасный шаг на семь дней.

Честно о возможном результате

Итогом разбора может стать вывод, что второй источник вам пока начинать не нужно.

Иногда лучший шаг - закрыть утечки, собрать резерв и защитить основной доход семьи. Если база позволяет, мы выберем одну модель и один проверочный шаг на ближайшие семь дней.

Беру 3 человека в неделю

Разбираю лично и вдумчиво. Это не искусственное ограничение, а моя реальная рабочая ёмкость.

Напишите в директ слово "РАЗБОР".