

Знакомьтесь с Силой ветра. Сделайте шаг к своей мечте!

Мы Александр Сколков и Максим Пинигин, основатели Силы ветра — самого большого яхтенного коммюни티 в России. Первые регаты и тренировки в Москве были для друзей и знакомых. Нам хотелось затянуть их в то, чем увлечены мы сами. Важно было предлагать нестыдный продукт, собирать обратную связь. Подход через дружеское коммюнити стал идеальной платформой для Силы ветра. Даже название придумал наш друг.

Конечно, яхтинг изобрели не мы. Но мы видели, что в России эта индустрия развивается не так, как нам нравится. Хотелось показать, что яхтинг не только для богатых и знаменитых, и говорить с креативной городской аудиторией на одном языке. Мы перепридумали яхтинг так, чтобы он по-настоящему увлёк современное поколение, стал альтернативой кино, бару или даже ночному клубу.

Сейчас у нас есть своя Школа Капитанов, мы пережили ло́кдаун, делаем крутые яхтенные курсы, гонки, регаты и экспедиции не только по России. Новый сезон — новые места: Камчатка, Греция, Турция, Кипр, Египет, Азорские острова и другие.

Смотрите красивые кадры из наших экспедиций, ловите силу ветра и полезные советы в наших видео на странице Adobe Acrobat!



Умение наблюдать и анализировать — ключ к успеху в бизнесе.

Этот гайд увеличит шансы на успешную реализацию ваших предпринимательских планов. Поможет создать крепкую бренд-команду, определить свои сильные и слабые стороны, осветит вопросы и проблемы, с которыми вы можете столкнуться на пути к созданию вашего бизнеса. Конечно, каждый проект индивидуален. Помните, что эталонной формулы успешного стартапа не существует.

Ежедневное обучение анализу рыночных ниш и целевых групп полезно не только на этапе разработки идеи. Оно пригодится и после её реализации — совершенствуйте стратегию компании на разных этапах развития. Анализ предпринимательских навыков поможет вам развивать необходимые для бизнеса личные качества. В конце гайда вы найдёте анкету. Она поможет найти правильного партнёра по стартапу, хотя и носит исключительно рекомендательный характер.

Создавать бизнес с единомышленниками веселее!



Учитесь видеть недостатки

Как предпринимателю, вам нужно постоянно изучать рынок. Понимание целевых групп, умение распознавать потребности людей помогут правильно строить предположения о соответствии продукта рынку. Хорошая тренировка предпринимательской чуткости — включать наблюдателя в повседневной жизни. Когда делаете покупки, посещаете врача, слушаете музыку или путешествуете, думайте: чего не хватает, как это можно улучшить? Какой продукт или услуга удовлетворила бы ваши потребности или других людей? Как можно усовершенствовать что-то так, чтобы вам было не жалко заплатить за это больше?

Анализ недостатков:

Ситуация, за которой вы наблюдаете:

Недостаток. Чего не хватает, что можно было бы улучшить?

Как пользователь чувствует себя в этой ситуации?





Личное развитие

Чтобы создать отличную команду и постоянно её развивать, нужно постоянно работать над мотивацией и расширять возможности. Пока дела идут в гору, это довольно просто. Но успех в предпринимательстве редко достигается без неудач и сложных периодов.

Как основатель и управляющий компании вы должны научиться справляться со всеми трудностями. И всегда учиться новому.

Постоянно анализируйте свои сильные и слабые стороны. Приведённая ниже диаграмма поможет лучше в них разобраться. Чаще спрашивайте мнение коллег и друзей. Некоторые их замечания и предложения могут вас даже удивить.

Определите пять самых важных навыков для личного роста, и ещё пять, которыми, по вашему мнению, должны обладать сотрудники вашей компании. Каждый месяц выбирайте навык, над которым хотите поработать. Создайте себе чёткое представление о том, в каких ситуациях он может пригодиться.

- Дальновидность;
- Креативность;
- Навыки анализа, основанного на полученных данных;
- Стратегический подход;
- Убедительная презентация;
- Умение слушать других людей и видеть их потенциал;
- Умение работать сообща и поддерживать командный дух;
- Мотивирование с помощью похвалы;
- Этика и мораль;
- Умение выбирать правильные способы решения проблем;
- Внимание к деталям;
- Устойчивость, спокойствие в стрессовых ситуациях;
- Навыки продаж;
- Умение отстаивать свои интересы;
- Нетворкинг и умение объединять людей;
- Экономические компетенции;
- Цифровые компетенции;
- Организация и тайм-менеджмент;
- Упорство.



Выделите пять ваших самых важных навыков:

-
-
-
-
-

Выделите пять основных слабых мест:

-
-
-
-
-



Сила партнёрства и поиск подходящего партнёра

Предыдущий инструмент помог вам определить, в каких областях у вас достаточно лидерских качеств, а какие слегка проседают.

Основываясь на этом, переходим к анкете, которая поможет вам подобрать подходящего делового партнёра.

Партнёрам не обязательно быть одинаковыми. Мы в Силе ветра с одной стороны очень похожи — у нас общие интересы и друзья. А с другой, сила в том, что мы разные — помогаем друг другу своими компетенциями, сильными сторонами.

Идеальный соучредитель дополняет вас. Он силён в тех сферах, в которых вы слабы, и при этом разделяет ваши ценности.

	Да	Нет
Сходны ли наши представления о компании?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Похожи ли наши ценности и жизненные принципы?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Мы оба решительны и готовы действовать?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
У нас у обоих хорошая реакция на неожиданности и хватает терпения в сложных ситуациях?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Мы оба надёжны и заслуживаем доверия?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

- Партнёр отлично подходит, если у вас не менее четырёх совпадений из пяти.
- Сколько из пяти ваших слабых мест, описанных в предыдущем разделе — сильные стороны вашего партнёра?
- Хорошо, если сильные стороны партнёра покрывают как минимум три ваши слабые стороны.

