



ТУННЕЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Комплект листов миссий · Карта · Панель

ПРАВИЛА МАРШРУТА

- Один лист — одна миссия. Печатай комплект целиком: карта в конце собирается из всех листов.
- Ставки — письменно и ДО действия. Каждая ставка — цифра или факт, который можно опровергнуть, плюс уверенность от 1 до 10.
- Факты — без оценок. Дословно, с минутами. Оценки включают эго-фильтр, голый факт редактировать нечем.
- Цена — в конце каждого листа. Разрыв без цены психика затянет за неделю. Разрыв в рублях — не затянет.
- До конца маршрута — никаких разносов и поручений команде. Только сбор фактов. Почему — в книге, в главе, название которой ты уже угадал.
- Найденная дыра — очко в твою пользу. Невидимая дыра ест деньги. Видимая — уже наполовину закрыта.

Дата первого круга: _____

Дата второго круга (через 90 дней): _____

Комплект — приложение к книге «Туннель предпринимателя. Бизнес, которого ты не видишь»



НАЙДИ

МИССИЯ 1. НАЙДИ СЕБЯ

Первая миссия — самая лёгкая. Просто телефон и 20 минут.

Найди свою компанию так, как ищет её незнакомый клиент. Никто не узнает, ничего не сломается.

ЛЕГЕНДА

Ты — владелец бизнеса из соседнего города. Своей компании ты не знаешь. У тебя болит задача, вечер и телефон. Ищешь, кому позвонить завтра утром.

СНАЧАЛА — СТАВКИ запиши прогноз ДО того, как откроешь телефон

- ☐ Моя компания в поиске по услуге — на позиции _____ уверенность ____/10
- ☐ Рейтинг моей компании на картах _____ уверенность ____/10
- ☐ На последний плохой отзыв мы ответили _____ да / нет уверенность ____/10
- ☐ Незнакомец поймёт мой сайт за 30 секунд _____ да / нет уверенность ____/10

ТЕПЕРЬ — ДЕЙСТВИЕ

- 1 Включи на телефоне режим инкогнито. Набери в поиске НЕ название компании, а то, что болит у клиента: «инженерка на объект срочно цена». Три такие фразы — запиши их себе, если ещё не записал.
- 2 Посмотри первый экран. Где ты? Прочти вслух заголовок верхнего конкурента — и свой рядом.
- 3 Открой Яндекс.Карты или 2ГИС по услуге. Рейтинг, отзывы, дата последнего ОТВЕТА компании.
- 4 Открой свой самый свежий плохой отзыв. Ответили на него или тишина?
- 5 Открой свой сайт с телефона. Засеки 30 секунд. Понятно за это время, что вы продаёте и что делать дальше?

ЗАПИШИ ФАКТЫ (без оценок)

Позиция в поиске _____ Заголовок конкурента и мой (одним словом — чем отличаются): _____

Карты: рейтинг _____ отзывов _____ на последний плохой отзыв ответили: да / нет _____

Свой сайт за 30 сек понятен: да / нет. Что зацепило (одной строкой): _____

ЦЕНА

ищут в месяц _____ × не доходят до меня (0,8–0,9) _____ × конверсия _____ × чек _____

= _____ **₽/мес → В СЧЁТЧИК**

ПАНЕЛЬ

Утечка (нарастающим итогом): _____ ₽/мес

Ставки: ✓ _____ из 5



ПОСТУЧИТЬСЯ

МИССИЯ 2. ПОСТУЧИТЬСЯ К СЕБЕ

ЛЕГЕНДА

Тот же клиент. Нашёл три компании — твою и двух конкурентов. Задача горит, стучится во все двери параллельно. Кто первый нормально ответил — того и деньги.

СТОП-ПРАВИЛА

никого не предупреждать · чужой номер и почта не на домене · не проверять «дошло ли» через сотрудников · конкурентам — тот же текст в то же время · легенду играть до конца

СТАВКИ

письменно, ДО первого шага; в квадрате отметить потом: ✓ сбылось / X нет

- ☐ На заявку с сайта отреагируют через _____ минут _____ уверенность ____/10
- ☐ Первым будет: человек / автоответ / никто _____ уверенность ____/10
- ☐ Менеджер задаст мне _____ вопроса о задаче до цены _____ уверенность ____/10
- ☐ Разговор закончится следующим шагом с датой _____ да / нет уверенность ____/10
- ☐ Конкурент ответит быстрее нас _____ да / нет уверенность ____/10

ФАКТЫ — только наблюдения, без оценок

время фиксируй с точностью до минуты

Заявка с сайта отправлена в _____ : _____ Дубль в мессенджер/соцсеть: _____ : _____

Конкурент А отправлено _____ : _____ ответ через _____ Конкурент Б: _____ : _____ ответ через _____

МОИ ответили через _____ каналом _____ человек / робот. Первая фраза (дословно): _____

Разговор: представился да/нет. Вопросов о задаче: _____. Следующий шаг с датой: да / нет _____

Сказал «я подумаю» — перезвонили назавтра? да / нет. Звонок на номер с сайта в 19:30 — что слышно: _____

Наутро: заявка в системе есть? да / нет. Статус: _____ Комментарий менеджера (дословно): _____

ЦЕНА

заявок в месяц _____ × доля потерь на первом касании (0,3–0,5) _____ × конверсия _____ × чек _____

= _____ **₽/мес → В СЧЁТЧИК**

ПАНЕЛЬ

Утечка (нарастающим итогом): _____ ₽/мес

Ставки: ✓ _____ из 10



МИССИЯ 3. КУПИ У СЕБЯ

ЛЕГЕНДА

Ты сказал «беру». Деньги готовы. Мера всей миссии одна: сколько усилий должен приложить человек, чтобы отдать тебе деньги. Нет КП в твоём бизнесе — тот же путь в твоём формате: корзина, запись, касса.

СТОП-ПРАВИЛА

не ускорять изнутри · максимум один свой звонок-напоминание · дойти до счёта, не платить · 48 часов тишины — обязательны

СТАВКИ

письменно, ДО первого шага; в квадрате отметить потом: ✓ сбылось / X нет

- ☐ КП после «да, посчитайте» придёт через _____ часов _____ уверенность ____/10
- ☐ Из КП без звонка ясно: что, почём итога, что дальше _____ да / нет уверенность ____/10
- ☐ После КП первыми на связь выйдут они _____ да / нет уверенность ____/10
- ☐ От «выставляйте счёт» до счёта пройдёт _____ часов _____ уверенность ____/10
- ☐ Способов оплаты предложат: _____ уверенность ____/10

ФАКТЫ — только наблюдения, без оценок

«Да» сказано в _____ : _____ КП пришло через _____ Предупредили, когда ждать: да / нет _____

КП: страниц всего _____ из них о МОЕЙ задаче _____ о компании _____ Цена нашлась за _____ сек _____

Итоговая сумма есть: да/нет. Разница вариантов ясна: да/нет. Срок цены: да/нет. Имя менеджера: да/нет _____

Следующий шаг в КП (дословно или «нет»): _____

Тишина-тест 48 ч: вышли на связь через _____ Со словами (дословно): _____

Счёт пришёл через _____ Юрлицо совпадает с сайтом и КП: да / нет _____

Объяснили, что будет после оплаты (сроки, этапы, мой человек): да / нет. Способы оплаты: _____

Касания за весь путь: ИХ _____ против МОИХ _____

ЦЕНА

сделок «да, считайте» в месяц _____ × доля потерь между «да» и деньгами _____ × средний чек _____

= _____ ₽/мес → В СЧЁТЧИК

ПАНЕЛЬ

Утечка (нарастающим итогом): _____ ₽/мес

Ставки: ✓ _____ из 15



МИССИЯ 4. ПРОДАЙ ЗА МЕНЕДЖЕРА

ЛЕГЕНДА

Менеджер уехал на день (выставка, обучение, проезд). Ты — на его месте: «тряхну стариной, заявки на меня». Проверяется не человек — проверяется стол. Если менеджер — это ты сам: работай обычный день с секундомером, замеряй трение.

СТОП-ПРАВИЛА

только его инструменты · никаких директорских прав и звонков через голову · минимум одна заявка — до полного ответа клиенту · хронометраж с первой минуты

СТАВКИ

письменно, ДО первого шага; в квадрате отметить потом: ✓ сбылось / ✗ нет

- ☐ Заявку от получения до полного ответа обработаю за _____ минут _____ уверенность ____/10
- ☐ Вся информация (цены, наличие, сроки) — в одном месте _____ да / нет _____ уверенность ____/10
- ☐ Для типовой сделки нужно дёрнуть _____ человек _____ уверенность ____/10
- ☐ Скидку / нестандарт менеджер решает сам _____ да / нет _____ уверенность ____/10
- ☐ Историю клиента подниму за минуту _____ да / нет _____ уверенность ____/10

ХРОНОМЕТРАЖ — время · действие · что меня остановило

Время	Действие	Что остановило	Мин.

Мест, где живёт информация об одном клиенте (перечисли все): _____

Ожиданий других людей за день: _____ Заявок обработано _____ из _____ % времени НА КЛИЕНТА _____ / НА ТРЕНИЕ _____

ЦЕНА

% трения _____ × продавцов _____ × стоимость часа _____ × часов/мес _____ + упущенные заявки × конверсия × чек _____

= _____ ₽/мес → В СЧЁТЧИК

ПАНЕЛЬ

Утечка (нарастающим итогом): _____ ₽/мес

Ставки: ✓ _____ из 20

МИССИЯ 5. ИСЧЕЗНИ НА 24 ЧАСА

ЛЕГЕНДА

Плановая недоступность: «обучение», «перелёт». Команда предупреждена накануне, буднично. Один человек знает аварийный канал. Всё остальное — как без тебя. Репетиция того, что жизнь однажды устроит без предупреждения.

СТОП-ПРАВИЛА

не выбирать «тихий» день • телефон не «на беззвучном» — убран физически • не разруливать раньше срока без реального пожара • наутро сначала таблица, потом разбор

СТАВКИ

письменно, ДО первого шага; в квадрате отметить потом: ✓ сбылось / X нет

- ☐ За сутки попытаются связаться _____ раз _____ уверенность ____/10
- ☐ Вопросов встанут намертво: _____ уверенность ____/10
- ☐ Отдел закроет день без потерь _____ да / нет _____ уверенность ____/10
- ☐ Кто-то, кроме меня, может (обведи): подписать платёж • принять товар • дать скидку • говорить с ключевым клиентом
- ☐ Продержусь, не включая телефон, _____ часов _____ уверенность ____/10

ПРОТОКОЛ СЕБЯ (в течение дня)

Первый раз потянуло проверить в _____ : _____ Оправдание, которое придумал: _____

«Да ну нахер» случился в _____ : _____ Его дословные аргументы: _____

ВСКРЫТИЕ НАУТРО

Кто	Вопрос	Решил бы другой?	Не хватило: полномочий / инфо / привычки

Итог: обращений _____ намертво _____ из них: полномочия _____ информация _____ привычка _____

ЦЕНА

часов/день на вопросы «мог решить другой» _____ × 22 дня × стоимость часа владельца _____ + замороженные сделки _____

= _____ ₽/мес → В СЧЁТЧИК Отдельно: цена НЕДЕЛИ внезапного отсутствия _____ ₽

ПАНЕЛЬ	
Утечка (нарастающим итогом): _____ ₽/мес	Ставки: ✓ _____ из 28



МИССИЯ 6. ВЕРНИСЬ КАК КЛИЕНТ

ЛЕГЕНДА

Без легенды — впервые звонишь как ты. Скрипт честный: «Я собственник. Обзваниваю сам — хочу понять, всё ли тогда было нормально и почему больше не обращались. Это не продажа». Три вопроса — и молчи, записывая дословно.

СТОП-ПРАВИЛА

не превращать звонок в продажу · не делегировать менеджеру · не отбирать «удобных» — бери по чеку и живой потребности · ответы — дословно

СТАВКИ

письменно, ДО первого шага; в квадрате отметь потом: ✓ сбылось / X нет

- ☐ Клиентов, купивших ровно один раз, у меня _____ % базы _____ уверенность ____/10
- ☐ После оплаты мы касаемся клиента: всегда / иногда / никогда _____ уверенность ____/10
- ☐ Настоящую причину ухода топ-5 ушедших я знаю _____ да / нет _____ уверенность ____/10
- ☐ Из десяти звонков готовы вернуться _____ уверенность ____/10

ФАКТЫ — только наблюдения, без оценок

База за 3-5 лет: всего _____ одноразовых _____ (_____ %) из них с РЕГУЛЯРНОЙ потребностью _____

ДЕСЯТЬ ЗВОНКОВ

Компания	Всё ли устроило	Почему не вернулись (дословно)	Что нужно, чтобы вернулись

Пять последних сделок: последнее касание ПОСЛЕ денег (дословно или «счёт»): _____

ЦЕНА

одноразовых с регулярной потребностью _____ × 5-10% возврата × средний чек _____ × ÷ 12

= _____ ₽/мес → «ЛЕЖИТ В ЗАЛЕ ОЖИДАНИЯ». Справочно: цена нового клиента _____ ₽ против цены звонка старому

ПАНЕЛЬ	
Утечка (нарастающим итогом): _____ ₽/мес	В зале ожидания: _____ ₽/мес Ставки: ✓ _____ из 32

МИССИЯ 7. КАРТА

ЛЕГЕНДА

Монтаж. Каждую находку — на карту пути клиента, туда, где её почувствовал КЛИЕНТ (не туда, где сидит «ответственный»). Карта — бумажная и большая: ей висеть на стене 90 дней. Шаблон стрелы — на следующей странице.

СТОП-ПРАВИЛА

карта по пути клиента, не по оргструктуре · утечку вниз не округлять · топ-3 — по цене, не по громкости · никаких планёрок до главы, которую ты уже хочешь устроить

СТАВКИ

финальный экзамен зрения — до раскладки листов

☐ Моя самая дорогая дыра — это: _____ уверенность ____/10

☐ Итоговая утечка выйдет _____ ₽/мес _____ уверенность ____/10

ЧТЕНИЕ УЗОРА

Дыры кучкуются: на станциях / на стыках. Сколько раз на карте встречаюсь Я: _____

Самая пустая станция: _____ Самая дорогая дыра (факт): _____

ТОП-3 ДЫРЫ — только по цене

1. _____ цена _____ ₽/мес _____

2. _____ цена _____ ₽/мес _____

3. _____ цена _____ ₽/мес _____

КАРКАС НА КАЖДУЮ ДЫРУ: КТО? → ЧТОБЫ ЧТО? → КАК?

Дыра	КТО (одно имя)	ЧТОБЫ ЧТО (цифра)	КАК (решает хозяин)

Дыра закрыта не когда «сделали», а когда изменилась цифра. Четвёртую дыру не трогаем, пока не закрыта одна из трёх.

ФИНАЛЬНАЯ ПАНЕЛЬ МАРШРУТА

УТЕКАЕТ: _____ ₽/мес

ЛЕЖИТ: _____ ₽/мес

ВИЖУ: ✓ _____ из 34

Фото карты с датой сделано: да / нет. Дата второго круга (через 90 дней): _____

• КАРТА БИЗНЕСА — путь клиента

Дата: _____ Круг: 1 / 2 / 3 / 4

ПОИСК	→	СТУК	→	СДЕЛКА	→	ИСПОЛНЕНИЕ	→	ПОСЛЕ КАССЫ
<i>находки вешай туда, где их почувствовал клиент · стыки между колонками — тоже место, самое главное место</i>								
Я полоса владельца: отмечай каждое место, где без тебя не едет — подпись, скидка, бронь, «только с Серёгой»...								

Распечатай на А3 или перерисуй стрелу на флипчарт/обои — карта должна висеть. Сфотографируй с датой: это точка отсчёта второго круга.

КОЛЕСО ИЗМЕНЕНИЙ — круги 90 дней

Раз в девяносто дней: свежие ставки → быстрый прогон миссий (2-3 вечера) → панель рядом с прошлой панелью. По каждой дыре прошлого круга — вердикт: ЗАКРЫТА (цифра держится без тебя) / ПРОСЕЛА (ищи, что изменилось — чаще всего уехал хозяин) / НОВАЯ (круг обязан находить то, куда прошлый не смотрел). Выручка говорит, что заработала компания. Точность ставок говорит, кто ею управляет — ты или твоя картинка о ней.

	Круг 1 (дата __)	Круг 2 (дата __)	Круг 3 (дата __)	Круг 4 (дата __)
Утекает, ₽/мес				
Лежит (зал ожидания), ₽/мес				
Точность ставок, ✓ из __				
Дыра 1 держится?				
Дыра 2 держится?				
Дыра 3 держится?				
Новая дыра круга				
Вопросов «намертво без меня»				

ВЕРДИКТЫ ПО ДЫРАМ ПРОШЛОГО КРУГА

1. Дыра: _____ закрыта / просела / хроническая
2. Дыра: _____ закрыта / просела / хроническая
3. Дыра: _____ закрыта / просела / хроническая

НОВЫЕ ДЫРЫ, КОТОРЫЕ НАШЁЛ ЭТОТ КРУГ

ПРАВИЛО КРУГА

Ставки — письменно, до проверки, с уверенностью. Без ставок круг выродится в «обход хозяйства» — приятный, бодрый и слепой. Когда твои люди начнут приносить тебе разрывы сами, раньше твоих проверок, — туннель проиграл не бой, а войну.