
секреты старта бизнеса,
о которых не говорят



Золотых законов Startup

Эффективные инструменты
для начала собственного бизнеса



Золотые законы успешного startup

секреты старта бизнеса, о которых не
говорят

Содержание:

Введение

Статус бизнесмена

Ради чего ...

Кто будет главным в Вашем бизнесе?

Основной миф startup

4 этапа развития бизнеса

5 шагов успешного старта бизнеса

Определите цели, для чего Вы создаете свой бизнес

Промоделировать свою идею

Определите потребности своей целевой аудитории

Получить обратную связь

Подстройка своего продукта

7 ошибок, которые могут «утопить» любой бизнес

Личный опыт

О мелочах...

Проекты и продукты

Развитие бизнеса

Ligth case: Эффективный Старт Бизнеса

Личностный рост

Курс: «Мой первый миллион»

Введение

Все, что написано в данной книге относится к старту бизнеса (startup) и не только. Из нее Вы узнаете, какие шаги нужно совершать для быстрого получения прибыли в своем «новоиспеченном» бизнесе.

Что же такое «стартап»?

Startup – новая фирма, предприятие в начальной стадии развития.

Если дать сильно-точное определение стартапа – это когда много энергии, хочется развиваться и очень нужны деньги :)

Если у Вас еще нет собственного бизнеса, и Вы хотите его иметь, то эта книга для Вас.

Если же Вы являетесь владельцем своего бизнеса и получаете планируемую прибыль, то эта книга даст Вам простой алгоритм резко увеличить удовлетворенность клиентов Вашими товарами или услугами, а как следствие, увеличить прибыльность Вашего бизнеса.

Вы познакомитесь с алгоритмом становления бизнеса, в основе которого находится довольный и счастливый покупатель (что по нашим временам редкость ;))), а также узнаете основные ошибки на старте бизнеса.

Книга является первым звеном в цепи информационных продуктов, которые УЖЕ помогают нашим друзьям и клиентам добиваться быстрых и положительных изменений в своем бизнесе.

Информационные продукты направлены на то, чтобы избавить владельца бизнеса от многочисленных проблем и дать ему реальные рычаги для привлечения новых клиентов в свой бизнес и повышения его прибыльности.

Мы не собираемся Вас учить или обучать :)

Мы предлагаем брать готовые проверенные рекомендации и применять их в своем бизнесе. Проверенные рекомендации Вы найдете, как в этой книге, так и в других наших информационных продуктах.

Статус бизнесмена

Для многих это сладкое слово «бизнесмен» ассоциируется с приятными и даже роскошными вещами. Однако не спешите «тонуть» в бриллиантовом тумане!

Если бизнес начался с росписи на учредительных документах левой ногой, то сложно ожидать, что он продолжится как-то иначе.

Если фундамент дома закладывается на болоте, то мрамор, из которого сделан дом, все равно провалится под землю!

Вопрос стоит не в том - произойдет ли обвал когда-нибудь или не произойдет, это просто вопрос времени - когда провалится этот дом?

То же самое происходит и с человеком, который в один прекрасный момент решил стать бизнесменом. Он может сколь угодно долго рассказывать всем, какая у него чудесная фирма и как обставлен его офис, а какую он на днях купил офисную технику и мебель...

...Но если в его фирме нет поступлений денег от продаж товаров или услуг, офис в скором времени превратится в тыкву, а сотрудники в крыс, которые разбегутся в поисках более благополучной компании.

Если вернуться, к примеру, со строительством то, каждый разумный хозяин перед началом стройки консультируется с множеством специалистов, которые дают рекомендации по материалам, процессам, последовательности, отделке и оформлению, а также многим другим этапам строительства.

Вряд ли кто-то отважится строить дом для собственной семьи без каких-либо специальных знаний или навыков. Хотя, конечно же, такие случаи встречаются, но они довольно редки и попадают в разряд исключений.

Однако если мы посмотрим, КАК большинство людей начинает создавать свой бизнес, то с ужасом обнаружим, что очень часто это делается задом-наперед.

Начинающий бизнесмен, который не имеет никакого понятия или представления о том, как ДОЛЖЕН начинаться бизнес в односекунде! становится «экспертом»! Он решает, что именно его МегаПродукт осчастливит весь Мир, и довольные покупатели будут брать у него автографы, а репортеры снимать документальные фильмы.

Ах, сколько людей думало об этом...

О чем не подозревает начинающий бизнесмен?

Он даже не подразумевает, что с момента начала собственного бизнеса пройдет определенное время, и оно может быть довольно продолжительным.

Он даже не подразумевает, что все его труды могут в один прекрасный день накрыться медным тазом, так и не увенчав владельца плодами и результатами проведенной работы.

Он даже не представляет, что точно таким же путем УЖЕ прошло множество людей. Они «набили» уйму шишек, оставили после себя «кладбище глупых поступков» и создали мудрые, проверенные на практике алгоритмы действий.

Он не представляет еще очень много чего только потому, что не знает, что это ему понадобится в самое ближайшее время...

Я знаю это потому, что прошел все стадии, которые описал...
Получил по ... репутации от необдуманных поступков и спешу поделиться теми знаниями, навыками и рекомендациями, которые получил за десятилетний период ведения бизнеса.

Я прекрасно понимаю то, что чувствует начинающий бизнесмен, у которого есть желание создать Мегапроект, но нет представления о том, как он будет это делать.

Я сам прочувствовал на себе радость от первого проданного товара или пакета услуг... и переживал горечь разочарования от того, что эта продажа была последней :)

Но это был я...

А Вы получите свой опыт, свои результаты и свой бизнес.

Если Вы хотите создать успешный проект, то Вам нужно создать статус бизнесмена. Вы должны понять внутри себя, что Вы способны создать большой, успешный и долгосрочный бизнес.

Вы должны представить себя в этой роли и действовать в соответствии с данной программой.

Вы не верите в себя? Вы хотите подтверждений?

Замечательно, я дам Вам подтверждения!!! Это очень просто!

Создайте свой бизнес и сделайте его успешным! Это будет прекрасным подтверждением Вашего статуса бизнесмена!

Других подтверждений, к сожалению, я не знаю :)

Ради чего...

Именно... ради чего создавать собственное дело?

Ради чего соревноваться с другими искателями «места под солнцем»?

Ради чего пытаться организовать бизнес, который в тайне от Вас уже делает Ваш сосед за стенкой?

А вдруг не получится или возникнут проблемы?

Могу сказать точно: проблемы будут!

Бессонные ночи? Да, возможно...

Нехватка оборотных средств? И это будет с вероятностью в 100%....

Катастрофический недостаток ресурсов: времени, энергии и оптимизма? Тоже будет...

Я знаю людей, которые в свое время поставили ВСЕ на идею создания своего бизнеса и проиграли из-за досадных мелочей (как они думали, мелочей). К вопросу о мелочах мы еще вернемся.

А для того, чтобы научиться преодолевать препятствия на пути создания своего бизнеса,

Вам нужно будет определить, ради чего Вы его создаете.

Один из самых распространенных мотивов создания своего бизнеса – это деньги.

Да, деньги... Пусть банально, зато правда!

Создавать бизнес для того, чтобы не зарабатывать из него денег, по меньшей мере, странно.

Деньги могут повысить социальный статус, дают возможность получить модный life style, решить множество проблем, но... они не являются единственным мотивом для создания собственного бизнеса!

Второе, ради чего стоит создать собственный бизнес – это доказать прежде всего себе, что ТЫ это можешь!

Это повод мотивировал моего приятеля, который создал собственный бизнес только для того, чтобы убедиться в том, что он это может :))

Для многих мужчин самореализация является важным элементом жизни!

Свой бизнес может создаваться и ради того, чтобы дать возможность людям пользоваться определенными сервисами, облегчить свою жизнь или экономить время и силы на трудоемких занятиях.

У каждого человека свой мотив...

Ради чего ВЫ будете создавать свой бизнес, я не знаю...

Однако могу дать первую очень **полезную рекомендацию**: определить ради чего Вы будете создавать свой бизнес нужно до его начала.

Это правильное позиционирование стартапа: определить цель проекта до его начала!

Это не сложно, но постарайтесь подойти к этому процессу со всей серьезностью.

Кто будет главным в Вашем бизнесе?

Это не вопрос о том, кто будет главным в Вашем доме или семье :)

Кто будет главным в Вашем бизнесе?

И это одна из самых больших проблем любого бизнеса, поэтому познакомиться с ней желательно заранее.

Давайте посмотрим на интересную ситуацию: человек создает бизнес и при этом он хочет, чтобы этот бизнес обслуживал его потребности и предоставлял возможности решать свои проблемы.

Что же происходит в реальности?

А в реальности происходит все наоборот: производственный процесс или сотрудники, или клиенты, или деньги, или товары или еще кто/что-нибудь начинает указывать владельцу бизнеса: **ЧТО, КОГДА И ПОЧЕМУ НУЖНО ДЕЛАТЬ!**

Некоторые из Вас, кто читает сейчас эти строки, подразумевают, что по-другому и быть не может, но что же получается на практике?

На практике же получается, что бизнес, стартовавший с неверным представлением, ведет

к катастрофической нехватке времени, которое можно было бы прекрасно провести со своей семьей!

Мешает получать удовлетворение от своей деятельности, отчего она превращается в ненавистное и механическое действие...

Превращает зарабатывание денег в призрачный процесс результатом, которого является эмоциональная и физическая усталость...

И все это происходит только по одной причине: неправильный старт бизнеса, а также не понимание для кого и для чего создается бизнеса.

Смешно слышать, когда владелец бизнеса объясняет:

- Я не могу поехать на неделю в отпуск, потому что у меня в магазине...

- Я не могу позволить себе нанять управляющего, вдруг он будет воровать...

- Я очень много времени трачу на ведение бизнеса, так как не могу позволить моим конкурентам забрать мою долю рынка...

После этого понимаешь, Кто же на самом деле является главным в бизнесе этого человека! Очевидно, что это НЕ ОН.

Ключевое понятие стартапа: бизнес начинается, развивается и расширяется по желанию его владельца!!! ДЛЯ владельца!!! РЕАЛИЗУЯ запросы, желания и прихоти владельца!!!

Как только Вы поймете, что бизнес создается для владельца бизнеса и не для чего (или для КОГО) другого, то Вам сразу станет намного проще начинать и развивать свой бизнес.

Если Вы хотите иметь СВОЙ бизнес, то должны знать, что главный в нем будете Вы!

Есть ли из этого выход?

Конечно, ведь иначе не стоило бы, и начинать данную книгу.

Точнее выхода как всегда два:

1. Ничего не начинать и не создавать! Наблюдать со стороны и высказывать критические замечания о том, как правильно или неправильно поступил тот или иной персонаж.

2. Начать делать хоть ЧТО-НИБУДЬ и пользоваться при этом пошаговой стратегией.

Хотите знать как? Идем дальше...

Основной миф startup

Основной миф заключается в том, что большинство начинающих предпринимателей идет на рынок со своим МегаПродуктом!

Выглядит это так: предприниматель анализирует рынок, находит в нем какую-то разновидность продукта, которой на данный момент нет на этом рынке.

У себя в голове предприниматель делает единственно правильный вывод: если этого товара здесь нет, значит, еще никто не успел его реализовать! Это должен сделать я! Я просто обязан успеть реализовать «новый» для этого рынка товар!

И в течение определенного периода времени (сопровождаемого существенными затратами) предприниматель, преодолев все возможные и невозможные преграды, выходит на «свободный» рынок с «новым» товаром.

Как правило, после выхода на рынок с «новым» товаром предприниматель узнает, что товар этот вовсе на такой уж и новый... что кто-то уже использует более дешевую версию его товара... что спрос на этот товар отсутствует из-за ...

В общем, схема получилась далеко не прибыльной... Конечно, есть исключения и не все так грустно :) Однако исключения только подтверждают правило.

Как Вы думаете, что будет происходить потом?

Часто наблюдаются два варианта:

1. Предприниматель, потеряв деньги, устраивается на работу и нервно вздрагивает оттого, что кто-нибудь рядом с ним начинает рассказывать о начале своего бизнеса.

2. Предприниматель начинает поиск нового МегаПродукта с которым собирается в дальнейшем покорить рынок!!!

Такая схема похожа на битву с ветряной мельницей:

- ...прошлый раз бился Богатырь с деревянным копьём, сейчас же взял дюралевое... а если не получится дюралевым, пусть сделают ему титановое...

Можно долго выбирать копьё...

А можно подумать над вопросом: нафига биться с мельницей?

4 стадии развития бизнеса

Каждый, кто начинает свой бизнес, должен знать ключевые стадии развития любой компании, а также что нужно делать для достижения максимального результата на каждой из стадий.

Естественно, что в данной книге я не смогу дать пошаговое описание действий в каждой из четырех стадий, но покажу вкратце их суть и содержание.

Первая стадия – это непосредственно сам Startup.

Это наиболее ответственный этап бизнеса, так как именно от него зависит в каком направлении и под каким девизом стартует Ваша компания.

На этой стадии для Вас, как владельца будущего бизнеса важны несколько вещей:

- понять, в чем суть идеи Вашего бизнеса и особенно выяснить, в каком месте, и каким образом Ваш будущий бизнес будет приносить деньги;
- доказать себе (часто бывает очень сложно, так как не веришь сам себе) и другим (работникам, инвесторам, партнерам и т.д.), что идея которая есть у Вас в голове способна работать и приносить прибыль;
- определить модель, согласно которой будет формироваться Ваш бизнес (очень важно)

Вторая стадия – это становление бизнес-процессов в Вашем бизнесе.

На этой стадии необходимо сформировать структуру компании, которая предоставит возможность получения постоянного и стабильного дохода.

Под структурой компании подразумевается 7 (иногда и больше) блоков, который обязательно должны быть в Вашей компании.

Третья стадия – рост бизнеса.

На этом этапе Ваша компания уже зарабатывает определенные деньги, имеет зафиксированные бизнес-процессы, и Вы хотите увеличить масштаб своей деятельности.

На этапе роста Вашего бизнеса существует очень большое количество «подводный камней», которые могут «утопить» любой бизнес-фрегат.

Четвертая стадия – выход из бизнеса его владельца.

Об этой стадии мечтают очень и очень многие и это вполне объяснимо :)

Кто же не желает греться на солнышке в тот момент, когда Ваша «денежная машина» продолжает работать, не снижая оборотов.

5 шагов успешного старта бизнеса

Если у Вас уже есть бизнес, то Вы можете проверить его по этим пяти шагам. Если же Вы находитесь на пути генерирования идей, то эти шаги (в данной книге они приведены схематически) позволят Вам создать успешную платформу для старта Вашего бизнеса.

Шаг 1. Определите цели, для чего Вы создаете свой бизнес.

Это один из важнейших пунктов, который должен обязательно быть прописан перед началом Вашего бизнеса.

Цели должны быть (очень кратко):

- конкретными;
- измеримыми;
- амбициозными;
- иметь точную дату достижения.

Для того, чтобы подробно изучить принцип постановки и достижения целей есть тренинг: «Три шага к цели».

Шаг 2. Промоделировать свою идею.

У каждого начинающего предпринимателя есть идея, которую он хочет реализовать и заработать деньги.

На самом деле, причины реализовать свою идею не всегда вызваны желанием заработать деньги. Есть еще множество причин, по которым люди хотят воплотить свою идею в жизнь. Но сейчас не об этом...

Суть этого шага заключается в том, чтобы Вы взяли свою идею и приложили к ней модель с помощью которой УЖЕ успешно реализуется подобная идея.

Что я хочу этим сказать?

Для каждого товара есть успешные способы их реализации. Допустим, если Вы запускаете товара для автомобилистов, то хорошо было бы узнать: как это делают Ваши конкуренты? Какие модели продвижения товара они УЖЕ используют и насколько они затратные/прибыльные?

В подавляющем большинстве случаев не нужно изобретать или придумывать новые модели. Они могут быть классными, но потребитель может быть не готов их использовать...

Самый простой способ применить то, что УЖЕ используется и приносит положительные результаты, а ПОТОМ, когда Вы начали получать прибыль,

креативить/выдумывать нововведения.

Конечно, в некоторых индустриях креативные модели будут работать очень хорошо, но, как правило, уйдет определенное время для того, чтобы эта модель раскрутилась и стала понятной и приемлемой для потребителя.

Примените к своей идее УЖЕ существующие модели входа на рынок.

Шаг 3. Определите потребности своей целевой аудитории.

Это ОЧЕНЬ большая тема и мы сейчас только слегка ее коснемся.

Миллиарды долларов ежегодно тратятся на маркетинговые исследования и изучение потребностей целевой аудитории.

Так как у начинающего предпринимателя (вероятно ☺ нет миллиардов долларов и штата ученых, которые бы проводили исследования рынка можно поступить следующим образом:

1. Определите, что конкретно Ваш товар или услуга предлагает потребителю. Какую выгоду он получит от использования Вашего товара?

2. Кто эти люди, которые пользуются (собираются пользоваться) Вашим товаром?

3. Где они находятся и как можно предложить им свой товар?

4. Почему они должны покупать именно у Вас?

Используя эти четыре вопроса (вообще их намного больше) Вы можете начать искать свою целевую аудиторию. Это будут те люди, которые будут покупать Ваш товар или услугу.

Если Вы не выполните этот пункт, то в дальнейшем Вам будет очень и очень сложно развивать свой бизнес.

Шаг 4. Получить обратную связь.

Мелкий и средний бизнес недостаточно полно использует ресурс обратной связи. Иногда это связано с отсутствием денег, технических средств, штата сотрудников и т.д. Но все это не должно мешать Вам, как владельцу бизнеса собирать обратную связь от Ваших потребителей.

Мы будем подробно разбирать данный шаг, но в нескольких словах выглядит это так:

- потребитель получает Ваш продукт и начинает им пользоваться;
- в процессе использования он получает либо положительный, либо отрицательный опыт общения с Вашим продуктом;
- для себя потребитель определяет, будет ли он в дальнейшем использовать Ваш продукт и по каким причинам он будет это делать.

Для Вас ключевым вопросом является:

- по каким причинам потребитель будет использовать Ваш продукт ИЛИ
 - по каким причинам он не будет использовать Ваш продукт.
-

Вы должны придумать механизм, по которому к Вам будет поступать обратная связь о Вашем продукте.

Это очень важно!

Шаг 5. Подстройка своего продукта.

Следующим шагом Вы должны «подстроить» свой продукт для удовлетворения Вашего потребителя.

«Подстройка» может вестись по качественным показателям Вашего продукта, так и по его продвижению (PR, реклама и т.д.).

Получая обратную связь от Вашего потребителя Вы можете в сжатые сроки «довести» свой продукт до состояния, когда он будет идеально удовлетворять потребности клиента.

«Подстройка» продукта ведется по множеству направлений, которые мы будем также подробно разбирать.

Абсолютно бесполезно уговаривать потребителя покупать Ваш продукт. Также бессмысленно бесконечно снижать цену и продавать только ради того, чтобы продать! Это тоже очень большая проблема начинающих предпринимателей.

Стартовать нужно с определенным, проверенным на практике алгоритмом действий. В противном случае можно до бесконечности создавать один проект за другим, так никогда и не увидеть прибыли.

Те, кто не учитывает важности предложенных пяти шагов постоянно двигают свой бизнес, пытаясь разогнать его до какого-то минимума... После того, как они прекращают его разгонять, продажи падают и процесс начинается заново...

Такая модель ведения бизнеса, к сожалению, довольно широко распространена и

прочно застряла в уме начинающих предпринимателей.

Приведу один пример: мой приятель пытался продавать автозапчасти мелким оптом. Продажи были, прямо скажем не космические...

Начали разбираться:

- цена вполне конкурентная;
- качество товара – высокое;
- дополнительные условия – интересные;
- рекламные материалы – качественные;
- доставка есть...

Но что-то не ладилось... Клиенты то покупали хорошо, то исчезали..., то требовали дополнительных скидок, так что не было смысла продавать..., то «ковырялись» в категориях, выбирая интересные позиции товара в очень скромном количестве...

В общем, нервоотрепка и очень маленькая прибыль в награду за весь этот г...Й.

Мы сели и тщательно проработали схему его бизнеса по перечисленным пяти шагам. В результате получили понятную, конкретную и пошаговую систему работы с клиентами, на внедрение которой понадобилась одна неделя.

Результатом внедрения явилось то, что он еще в течение следующих двух недель занимался только тем, что развозил заказы своим новым клиентам :) а если говорить о цифрах, то он удвоил объем продаж за первый же месяц.

Такие изменения могут произойти в любом бизнеса, если его владелец знает, **ЧТО, КОГДА и в КАКОЙ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТИ нужно делать.**

Наш разговор так и остался бы разговором, если бы не было простого, проверенного и практичного способа создать правильный бизнес.

7 ошибок, которые могут «утопить» любой бизнес

На самом деле решение любого (или почти любого) вопроса о создании, ведении или продаже бизнеса есть! Это абсолютно точно, решение есть!
 Более того, очень часто такое решение лежит на поверхности! Его нужно только использовать...

А пока давайте посмотрим на фатальные ошибки, которые могут «утопить» любой бизнес. Причем эти ошибки могут «утопить» любой бизнес, как на этапе startup, так и на самом пике развития.

Ориентация на клиента.

Это пожалуй одна из самых распространенных ошибок Любого бизнеса. Часто начинающий бизнесмен начинает объяснять/доказывать инвестору, партнерам и даже клиентам, что его товар или услуга необходимы и востребованы!

Интересно, что происходит это на всех стадиях развития бизнеса. По мере того, как владелец бизнеса влюбляется в то, что он делает, его продукт все дальше отходит от реальных потребностей клиента.

В результате данной метаморфозы клиент становится: тупым, капризным, наглым, обидчивым, «сами не знают, чего ХОЧУТЬ» и т.д., а персонал, обслуживающий клиентов, становится все более гордым и «умным»

Теперь задайте себе вопрос: кому хочется чувствовать себя «тупым»?

Второй вопрос: пойдете ли Вы второй раз туда, где в первый раз Вам показали, что Вам не рады?

Третий вопрос: купите ли Вы подобный товар в другом месте, даже если он не полностью соответствует Вашим потребностям?

Четвертый вопрос: расскажите ли Вы всем своим знакомым, что в таком-то магазине из Вас сделали некомпетентного покупателя?

Пятый вопрос... Пятидесятый вопрос...

Изначально стройте свой бизнес, который будет ориентирован на потребности клиента! И это основное правило!!!

Вы ДОЛЖНЫ отслеживать не только потребности клиентов, но и в какую сторону они изменяются, а также: что будет востребовано в будущем!

Не думайте, что Вы в точности знаете, что нужно Вашему клиенту.

Ваш товар или услуга не имеет аналогов!

Подобная ошибка встречается ОЧЕНЬ часто.

Скажу кратко, что самых разнообразных «диких» товаров, услуг и сервисов

существует огромное количество!!!

Если Вы до сих пор не нашли аналога своему товару или услуге, то может быть потому, что не там искали?

Однако даже если Ваш товар или услуга являются СуперМегаУникальной, то это еще не гарантия того, что она будет пользоваться успехом у потребителя!

Существует множество экономных, удобных, нужных товаров, которые до сих пор не приняты и не оценены рынком. Это происходит по разным причинам, но факт есть факт.

Да, существуют исключения... но практика показывает, что в большинстве случаев даже уникальный товар нуждается в «соответствующей подаче».

Вам не нужно искать уникальный товар, достаточно чтобы он удовлетворял потребности определенной группы людей! Именно эти люди заплатят Вам за него деньги, все очень просто.

Еще одна распространенная ошибка построения бизнеса – это отсутствие целевой аудитории покупателей.

Характерная ошибка для начала бизнеса. Владелец не предполагает, в какую сторону нужно двигаться для достижения целей своего бизнеса.

Что нужно делать в первую очередь, а что можно отложить на неопределенное время. Обычно «тупик» возникает на стадии продажи своего товара или услуги. Где брать этих покупателей? Как вычислить наценку на товар? Как сформировать уникальное торговое предложение, чтобы «отстроиться» от конкурентов?

Один мой знакомый выходил на рынок с принадлежностями для окраски и полировки автомобилей.

У него был склад, замечательный товар, хорошая цена, услуги резервирования и доставки товара, но... все это мало интересовало покупателей!

Одним не нравилась цена, другим – отдельные характеристики товара, третьим – способ расчета...

Все эти претензии были похожи на массовую истерию!!! Как могут эти ... покупатели не понимать, что это самое привлекательное предложение на данном рынке!!!???

Оказалось проблема решалась очень просто: покупатели, которым предлагались данные товары с замечательным сервисом не была подходящей целевой аудиторией. Как только они обратились к «своим» покупателям и начали использовать установленные на этом рынке схемы работы, продажи резко взлетели вверх.

Ищите свою целевую аудиторию.

Следующая ошибка - это отсутствие прописанных бизнес-процессов.

Каждое действие в Вашем бизнесе должно быть встроено в определенную и последовательную цепь, которая влечет за собой достижение планируемого результата.

Очень часто на вопрос:

- Что у Вас планируется в следующем квартале?

Можно услышать ответ:

- Война план покажет.

Переводиться это, как:

- Да, куда-нибудь «вырулим». В общем-то, неважно куда... главное, чтобы сегодня все было хорошо!

Если в Вашем бизнесе нет прописанных бизнес-процессов, значит, Вы, не уверены правильно ли Вы действуете.

Также сложно определить какие изменения являются положительными, а какие требуют срочного и незамедлительного вмешательства.

Согласно принципа Снижения Усилий и Повышения Прибыли (с которым надеюсь Вы познакомитесь) достаточно убрать из Вашего бизнеса убыточные процессы, а на их место поставить прибыльные.

Как это сделать мы подробно разберем в наших информационных продуктах.

Отсутствие финансового планирования – это проблема всех начинающих предпринимателей.

На самом деле это выражается в двух противоположных проблемах:

- инвестирование всей прибыли обратно в бизнес;

- полное изъятие прибыли из бизнеса.

В первом случае Вы должны понимать, что бизнес, который Вы открыли – это рискованный процесс. Вы не можете контролировать его от начала и до конца, поэтому платите, прежде всего, себе, хотя бы часть денег. В противном случае можно вкладывать в рекламу, организацию, оборудование и технику, расходные материалы очень много и очень часто... А, потом окажется, что себе так ничего и не осталось!

Во втором случае предпринимателю не терпится воспользоваться плодами своего успеха, поэтому он постоянно «выдергивает» максимум денег из бизнеса, отчего последний часто быстро умирает.

Грамотное распределение денег – это основа здорового финансового планирования.

Отсутствие навыков продаж.

Эта ошибка в любом бизнесе будет самой критичной.

Если в Вашем бизнесе не делается упор на продажи, то в 97% случаев такой бизнес не «выживет».

Это суровая, правда, от которой никуда не деться.

Если Вы не хотите или не умеете продавать и не желаете этому учиться, то наймите в свою компанию (начинающийся проект) отличного продавца. Платите ему хороший процент от продаж и постоянно контролируйте на каком уровне находятся Ваши продажи.

Именно от количества продаж и полученной от них прибыли зависит успех Вашего бизнеса.

Отсутствие уникального торгового предложения.

Уникальное торговое предложение (УТП) – это то, о чем нужно позаботиться с самого начала Вашего бизнеса и постоянно совершенствовать на всем протяжении Вашей деятельности.

В мире постоянно все меняется: потребности покупателей, предложения Ваших конкурентов, характеристики товаров, рекламные акции и многое другое.

Чтобы уследить за этим нужно ЧЕТКО представлять, чем Вы отличаетесь от всех остальных.

Если Вы будете отличаться, то финансовый успех Вам гарантирован! А сделать это не так сложно, как кажется на первый взгляд.

Личный опыт

Это книга возникла не на пустом месте...

В свое время я начинал несколько различных видов предпринимательства от банальной розничной торговли до создания промышленного производства.

Каждый из проектов был успешен по своему и просуществовал отведенное ему время ☺

Хотя некоторые исправно функционируют, и по сей день.

Я несколько раз проходил через точку начала и становления бизнеса. Сначала эти процессы были довольно болезненны, так как несли за собой целый шлейф неразрешимых проблем.

Со временем проблем стало становиться все меньше, а начала бизнеса превратилось в стандартную процедуру, которая «открывает» еще один проект.

Шаги, изложенные в этой книге и других наших продуктах, сформировались из опыта множества людей, которые добились огромных успехов в своей жизни и нашего скромного опыта создания и ведения бизнеса.

В наших продуктах Вы найдете практические рекомендации создания (startup), развития и ведения бизнеса, а также получите проверенные пошаговые системы увеличения продаж и прибыльности своего бизнеса.

О мелочах...

Эта глава сделана последней специально, так как все проблемы, как в начале бизнеса, так и на любом этапе его развития происходят из-за мелочей...

У нас всегда не хватает времени на то, чтобы доделать какое-то дело до 100% результата. Иногда не хочется делать незначительную работу, которая вроде бы и не так важна...

Так со временем появляется привычка «забивания» на мелкие мелочи!

Да... самое интересное (это, в общем-то, офигенный секрет бизнеса) что в 99% из 100, именно привычке не доделывать дела является поводом для финансовых потерь, причем весьма крупным!

Одна маленькая гаечка, не закрученная на гоночном автомобиле, может стать причиной провала всей команды гонщика или еще хуже потере долгосрочного контракта с именитым производителем.

Если у Вас с самого начала войдет в привычку требовать от себя и своих сотрудников качественного 100%-го выполнения своих профессиональных обязанностей, то мелочи не будут доставлять Вам огромных проблем в будущем, когда Ваш бизнес «вырастет» в многомиллионную компанию!

Постоянно помните о том, что мелочей в бизнесе (как впрочем и в любом другом деле) не бывает.

Лучше сделать одно дело до конца и получить запланированный результат, чем начать множество дел и ничего не доделать.

Я уверен, что мы сможем дать Вам методики доведения дел до логического завершения :) От Вас требуется только желание ДЕЛАТЬ!

Проекты и продукты:

Развитие бизнеса.

Ligth case: Эффективный Старт Бизнеса

Главное предназначение кейса – показать, как перестать бороться за «место под солнцем» и начать зарабатывать из собственного бизнеса каждый день.

Этот кейс перевернет Ваши представления о старте бизнеса и поможет избежать типовых ошибок начинающих (и не только) предпринимателей.

Цель Ligth case проста:

- выстроить системное понимание бизнеса и применения новых возможностей для продвижения своего продукта;
- даст понимание построения эффективных моделей собственного бизнеса;
- вселить в Вас уверенность в том, что владея всей этой информацией, у Вас наконец-то получится построить бизнес своей мечты и сделать так, чтобы бизнес работал на Вас, а не вы на него.

- Что такое стартап
- Почему трудно стартовать?
- Цели и задачи бизнеса
- Ключевой навык бизнесмена
- Как выбрать модель бизнеса?
- Правильная перспектива развития
- Формирование привлекательного продукта
- Кто Ваш первый покупатель
- Грамотная продажа
- Расчет прибыли
- Обратная связь

- Анализ и коррекция
- Куда двигаться дальше...
- Препятствия в начале бизнеса
- Сделать сейчас!

Бонусы

7 катастрофических ошибок стартапа

5 типов покупателей

Формула самой эффективной продажи

Программа мр3 трека:

- Психологическая модель startup
- «Все ниши заняты»... и как найти свою?
- Не важно что, важно как...
- Основы УТП
- Скорость и изменения в бизнесе

Заказ и оплата на сайте

<http://www.fintuning.ru/Item.aspx?ItemID=201>

Личностный рост.

Курс «Мой Первый Миллион» состоит из 4 блоков и 14 уроков

Этот курс просто необходим, если у Вас есть желание заработать хотя бы тысячу (я уже не говорю про миллион! :

На нем Вы прокачаете:

- свои НАВЫКИ личностного развития;
- поймете чего Вам не хватало для того, чтобы натурально «взлететь» в своем бизнесе;
- определите свои «узкие» места и поймете, какие качества Вашего характера постоянно тормозят Ваш рост;
- получите заряд бодрости и желания добиваться взрывных результатов;
- установите цели в своей деятельности и Жизни, а также поймете с помощью чего, Вы можете их добиться;
- научитесь экономить время на планировании и концентрироваться на наиболее важных занятиях;
- поймете психологические установки успешных людей и сможете применить их в своей деятельности;
- узнаете где же на самом деле возникает риск инвестирования и многое другое.

Этот курс самый простой способ получить огромное количество информации, Вам остается только брать и делать!

Вперед, в лучшую Жизнь!

Содержание курса:

Блок № 1. Личное позиционирование

- **День первый:** Определение личных достижений.

Два жизненно необходимых вопроса

Особенности человеческого восприятия

4 важных начальных шага

Тюнинг рабочего места

Тюнинг внутреннего состояния

- **День второй:** Формирование вектора действий.

Определение вектора действий и движение по нему

Оценка идеи

100% определение направления Вашей деятельности

• **День третий:** Постановка целей. Личный тюнинг.

6 важнейших параметров цели

Сервис личного тюнинга

Расстановка приоритетов

Блок № 2. Взаимосвязь человека с деньгами.

• **День четвертый:** Отношение к деньгам.

Формирование успешного финансового мышления

Роль денег и смена образа мышления

Секреты состоятельных людей

Практика развития

• **День пятый:** Виды дохода.

Активный и пассивный доход

4 основные направления удвоения Вашего дохода

План действий для получения первого миллиона

• **День шестой:** Распределение финансов.

3 этапа распределения денег

Важные параметры инвестирования

Где «обитает» риск в инвестициях?

Инструменты инвестирования

• **День седьмой:** Финансовое окружение.

Источники получения нужной финансовой информации

Классификация информации

Приемы оценки Вашего финансового окружения

Шаг, который удвоит Ваш доход

• День восьмой: Развитие личности.

Качества успешного предпринимателя

Ведущие и ведомые, определение Вашего статуса

Алгоритм развития личности: 3 важных пункта

Формула БДИ

Блок № 3. Принципы самоорганизации.**• День девятый: Управление временем.**

Правило 51%

Безвозвратность

Личное преимущество в контексте времени

• День десятый: Планирование и концентрация.

Инструменты планирования

Успешные 4% людей, в чем отличие?

Метод «45 файлов»

Отдых и работа, что первично?

• День одиннадцатый: Управление эмоциями.

Страх и способы его преодоления

Ваши Ашипки

Чувство вины

Блок № 4. Инструменты практического применения.**• День двенадцатый: Личная ответственность. Миссия, ценности.**

Ответственность за все ...

Безответственность за ...

Миссия и действие

Ценности и их основа

• День тринадцатый: Способы достижения целей.

6 способов обретения Первого миллиона

• День четырнадцатый: Ключевые моменты

2 модели поведения в обществе

Создание большего посредством меньшего

Ваше уникальное преимущество

Идите «против течения»

Две вещи, которые Вам нужно решить

• День пятнадцатый (бонусный)

Принцип «платы вперед»

Принцип цикличности

Принцип спиральности

Итоги курса

Бонус: Самомотивация и самоменеджмент

Бонус: 5 стратегий увеличения продаж в любом бизнесе

Бонус: Самый важный навык бизнесмена

<http://www.fintuning.ru/Item.aspx?ID=8>

Об авторе



Бизнес-консультант. Практик.
Юрий Соловьев.

www.fintuning.ru

fintuning@fintuning.ru

В бизнесе с 1998 года.

Автор и разработчик методики Снижения Усилий и Повышения Прибыли в продажах и оптимизации бизнеса; методики увеличения прибыльности розничного магазина; методики построения 3-х уровневых продаж в розничном магазине.

Деятельность:

- консалтинг по вопросам маркетинга непродовольственных розничных сетей;
- тренинги увеличения объема продаж и прибыльности розничного магазина.