

КАРМА БИЗНЕСА



Константин Савин

Константин Савин

Карма бизнеса

«Издательские решения»

Савин К.

Карма бизнеса / К. Савин — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-938728-8

Книга «Карма бизнеса» — сплав древней восточной мудрости и современного предпринимательского опыта. Написана простым и доступным языком, чуть ли не в школьном, «азбучном» стиле. Основные законы природы, жизни, психологии были выявлены еще в глубокой древности. Очень глубокими и практичными были знания о психологии, управлении, торговле. И применение этих знаний в современных реалиях бизнеса поможет избежать многих ошибок начинающему предпринимателю.

ISBN 978-5-44-938728-8

© Савин К.

© Издательские решения

Содержание

Предисловие	6
Последовательность процессов	11
Предприниматель	19
Конец ознакомительного фрагмента.	23

Карма бизнеса

Константин Савин

© Константин Савин, 2024

ISBN 978-5-4493-8728-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие

Книга «Карма бизнеса» описывает применение древних ведических законов о карме, деньгах и отношениях в современном бизнесе простым и понятным языком.

В ней нет эзотерики, хайпа и манипуляций.

Если вы только начинаете свой бизнес или хотите улучшить свои знания в этой области, «Карма бизнеса» может стать для вас полезной и информативной книгой.

В книге рассматриваются такие темы, как:

- как начать свое дело;
- стратегия и тактика продвижения;
- управление персоналом и мотивация;
- основы финансовой грамотности;
- позиционирование и производство качественного продукта.

Каждый из этих аспектов важен для успешного бизнеса, и книга помогает понять их основы.

Несмотря на то, что формат книги «Карма бизнеса» – скорее ознакомительный, «школьный», дающий общее представление, а не глубоко аргументированный и научно обоснованный «академичный» материал, она содержит много практических советов и рекомендаций, основанных на древних ведических знаниях и современной практике.

Книга поможет вам понять основные принципы построения бизнеса и избежать многих ошибок.

Веды – это древний сборник текстов, гимнов, песен и стихов, записанный на санскрите.

Веды, по сути, являются единственным «артефактом» или «письменным документом», из которого мы можем узнать достоверную историю Земли, Солнца и всей Вселенной.

Веды – это остатки знаний, которые были переданы человечеству от древней и очень развитой цивилизации.

Веды часто ассоциируются с Индией, кришнаитами, йогой, вегетарианством, мантрами и тантрами.

Однако Веды не имеют ничего общего с эзотерикой и мистикой. Только практическая мудрость.

Давайте разберемся, что означает слово «мудрость». В санскритско-русском словаре мы найдем: «мудр» означает «жизнь» или «опыт».

Следовательно, «мудрый» – это тот, кто прожил много лет или тот, кто имеет богатый жизненный опыт.

Мудрость – это накопленный за долгие годы жизненный опыт.

Только человек, который прожил долгую жизнь и столкнулся с множеством различных ситуаций, может накопить мудрость. При этом важна интенсивность событий в жизни и успешность решения проблем и сложностей.

Наука переводится с санскрита как «практика», «практический опыт» или «жизненный путь».

Мудрость и наука на самом деле являются синонимами.



Гаятри мантра- «Молитва привлечения»

Теперь давайте рассмотрим значения терминов «мантра», «тантра» и «янтра».

«Мантра» просто означает «считалка». Ничего мистического. Что-то вроде детской считалки «А и Б сидели на трубе».

Известная многим Гаятри мантра буквально означает «Считалка Завлечения» или «Молитва Привлечения».

Переведем эту мантру:

«О, Отец наш небесный, вездесущий и всезнающий!
Дай мне сегодня мудрости действовать правильно».

Этот перевод не является дословным, а адаптирован к современным церковным традициям. Молитва «Отче наш» происходит от Гаятри мантры.

Смысл ясен: человек, повторяя эти слова, настраивает себя действовать правильно и разумно в течение дня.

Очень популярная Маха Мантра – это восхваление Кришны: «Харе Кришна, Харе Рама».

Переводится примерно так: «Благой Кришна, Добрый и Прекрасный» или «Славный Кришна, Щедрый и Лучший».

Аналогичная ситуация и с другими эзотерическими ведическими терминами: тантра – «звучалка» или «звонилка». Дословно, если перевести, тан – это струна, а тантра – звук, который возникает при игре на струнном музыкальном инструменте.

Как мы видим, здесь тоже нет ничего мистического или интимного.

Так же и с янтрой – это всего лишь рисунок, карта. Так называли карту маршрута для возниц или кормчих.

Никакой эзотерики или мистики. За сложными и непонятными вещами всегда стоят простые и доступные понятия. Всё сложное состоит из простого.

Из школьной программы мы знаем, что есть базовые законы, которые работают независимо от того, знаем мы их или нет, нравится нам или нет.

Например:

Сила падения равна произведению массы тела на гравитационную постоянную: $F=m \cdot g$.

Расстояние есть произведение скорости на время: $S=V \cdot T$.

Эти законы работали всегда, еще до того, как Ньютон открыл один из них. И они работают независимо от того, что падает: яблоко или смартфон.

Устная передача информации, отсутствие письменности и дикий вандализм в Средневековье привели к потере огромного массива древней мудрости. Но даже те крохи знаний, которые дошли до нас от предков, требуют осмысления и глубокого анализа. В них очень много полезной и глубокой информации.

Перечислим некоторые из этих законов, которые актуальны и в наше время:

1. «Ничто в этом мире не случайно. У каждого действия есть причина и следствия».
 2. Место, время, обстоятельство – то, что должен учитывать мудрый.
 3. «Лучше плохо выполнять свои обязанности, чем хорошо чужие».
 4. Младшие не несут ответственность за старших.
 5. «Любовь – исключительность и благожелательность».
 6. «Есть 3 вида действия: бездействие, излишние действия и необходимые и достаточные действия. Первые два ведут в ад».
 7. «Делай, что должен, хорошо и не привязывайся к плодам действий, ибо они не принадлежат тебе».
 8. «У всего в этом мире есть начало, развитие и конец».
 9. «Есть только 4 мотива к действию: страх, любовь, деньги и чувство долга».
 10. «Не хочешь разочарований – не очаровывайся».
 11. Счастье – это путь к достижению цели, баланс между покоем и активностью.
 12. «Жизнь, безопасность всегда важнее комфорта и удовольствий».
 13. «Превосходство будет у того, кто следует правильной политике и свободен от злого рока».
 14. «Целеустремленность, применение усилий и судьба составляют залог победы».
 15. «Никто, даже наделенный силой и властью, не заслуживает уважения, если действует опрометчиво».
 16. «Закон, любовь и польза – есть три главные цели любого».
- Все то, о чем говорят современные коучи, было давно известно.
- В этой книге мы с вами попытаемся научиться использовать древнюю мудрость для получения успеха в бизнесе. Есть очень интересный текст в Ведах на эту тему:

«Отовсюду суть берет мудрый, как пчела, собирающая пыльцу. В этом мире мудрецы, созерцающие истину, видят способы для достижения блага людьми. Кто правильно использует те средства, известные издревле, находящийся внизу, но наполненный верой, тот целей достигает тотчас же. Кто незнающий, не принимая их во внимание, берется за свои дела, того оканчиваются неудачей дела, предпринятые снова и снова».

Основой успеха являются

знания и правильные действия.

Если ты много знаешь, но ничего не делаешь, ты не добьешься своих целей. Читая много книг, слушая лекции мудрецов, но никак не воплощая эти знания в жизни, ты обречен.

Если ты сначала делаешь, потом думаешь, то шансы на успех тоже мизерны. Бывают случаи, что незнающий добивается своим упорством успеха, но, к сожалению, не может его удержать долго.

Давайте разберемся со значением терминов:

карма, бизнес.

Вот как описываются эти понятия в словарях:

Карма, (karma – «деяние, причина-следствие, воздаяние», karman – «дело, действие, труд», от kar – «делать») – одно из центральных понятий в индийских религиях и философии, вселенский причинно-следственный

закон, согласно которому праведные или греховные действия человека определяют его судьбу, испытываемые им страдания или наслаждения.

Карма лежит в основе причинно-следственного ряда, называемого сансарой, и используется в основном для понимания связей, выходящих за пределы одного существования. В различных индийских религиях даются слегка отличающиеся друг от друга философские толкования понятия кармы.

Карма – термин индийской ведической астрологии. Потому в книге будет много отсылок к этой древней астрологической науке. Большинство тезисов и законов бизнеса будут объяснены при помощи таких астрологических терминов, как планеты, дома, гороскоп...

Бизнес (англ. business «дело», «занятие», «предприятие») – предпринимательская, коммерческая или иная деятельность, которая не противоречит закону и направлена на получение прибыли посредством продвижения полезных и качественных продуктов или оказываемых услуг.

В русском языке слова предпринимательство и бизнес используются как синонимы, но иногда пытаются обозначить разницу значений. В английском языке слово бизнес используется для всех оттенков значения понятия дело.

Внимательно прочитав эти определения, легко заметить, что их объединяет одно — **дело, действие.**

Следовательно:

Карма бизнеса – это «делание дела».

За тысячи лет истории слово «карма» в санскрите превратилось в греческом языке в «ферма», в латыни в «фарма», а в английском в «фирма». В этих значениях всегда подразумевалось действие, дело, ручная работа.

Но самый точный перевод оказался в санскритско-русском словаре, где КАРМА – это **СВЕРШЕНИЕ.**

Не просто работа, а что-то с верхом или сверх. Совершение сверхусилий.

Кармический закон бизнеса (так будем обозначать важные выводы и законы):

КАРМА БИЗНЕСА – СВЕРШЕНИЕ ДЕЛА.

Еще один перевод этого термина: КАРМА – факел, огонь. Получается, что **карма бизнеса** – это то, что мы оставляем после себя в результате предпринимательской деятельности, что будет приносить пользу людям, освещать им путь, согревать их.

Из курса физики мы знаем, что самая устойчивая конструкция – это тренога, которая стоит на трех ногах.

Бизнес основан на трех основных принципах:

1. Стратегическое планирование, дисциплина и труд, терпение и опыт (**Сатурн**).
2. Продвижение, анализ и точный расчет, знания и коммуникабельность (**Меркурий**).
3. Команда, хороший сервис и лояльность клиентов, продажи и интуиция (**Луна**).

Кармический закон бизнеса:

Бизнес – это когда команда профессионалов занимается продвижением и продажами по четкой и продуманной системе.

Если вы лично продаете свой «минимально жизнеспособный продукт», который вы сами же и произвели, то вы скорее ремесленник или лавочник, но не бизнесмен.

Кармический закон бизнеса:

Карма бизнеса – создать систему (Сатурн) доверительных и точных (Меркурий) партнерских отношений (Луна).

В предпринимательстве обязательно наличие трех равноценных опор:

- мудрость и терпение,
- умение доносить информацию и строить связи,
- умение создавать доверительные отношения.

Отсутствие или слабость любой из этих опор приводит к отсутствию устойчивости и стабильности и приводит рано или поздно к краху, к падению.

Потому что только на использовании маркетинга далеко не уедешь. Можно достичь успеха, но потом вернуться на исходные позиции. Это можно сравнить с прыжком на месте.

Если у вас нет хорошего продукта и сильной команды, а вы используете только маркетинговые инструменты, то не стоит ожидать долгосрочных результатов.

Бизнес – это сложный процесс, где каждый участник вносит свой вклад в общее дело.

Есть и другое неожиданное древнее значение: это лошадь, которая тянет повозку под управлением кучера.

Если говорить о современных реалиях, то можно сказать, что бизнес, которым управляет собственник (директор), обеспечивает не только себя, но и его самого, его дом и семью. Бизнес «тащит на себе всё» под умелым руководством знающего и опытного управленца.

К сожалению, сейчас часто происходит наоборот, и предприниматель, надрываясь, из последних сил вынужден тянуть всё сам: и бизнес, и семью.

Бизнес должен быть организован системно, рационально и эффективно, чтобы обеспечить всех сотрудников достойной зарплатой, покрыть все операционные расходы и оставить достаточно прибыли собственнику и его семье. Когда дело приносит только долги и проблемы предпринимателю, которого его семья почти не видит при этом, это не бизнес.

Это миф, что бизнес – это только творчество и независимость.

Если вы не готовы постоянно служить другим, думать об оптимизации и преодолевать трудности, то вам лучше даже не начинать свое дело.

Не стоит начинать бизнес, если вы верите в НЛП (нейролингвистическое программирование) и считаете, что для достижения успеха достаточно просто копировать действия западных бизнесменов. Если вы верите в «волшебную таблетку» и «уникальные инструменты», а также в то, что однажды запустив бизнес, можно легко и без проблем получать деньги и жить на берегу океана, не работая и бесконечно расслабляясь.

Бизнес всегда требует постоянных усилий и контроля, работы с людьми. Идея о том, что однажды успешно запустив бизнес, у вас появится масса свободного времени и финансовая независимость и что не нужно будет работать, абсурдна и даже опасна.

Любой бизнес, даже самый успешный, имеет свой срок жизни. Максимально продолжительность успешной деятельности составляет 20 лет.

Если не вносить изменения, то может наступить крах. Ничто не вечно, поэтому не стоит бояться закрывать или реформатировать старые бизнес-проекты и запускать новые.

Даже если вы посадили фруктовый сад, за ним нужно ухаживать, обрабатывать, а не только собирать урожай. Для того чтобы получить этот урожай, нужно время и люди.

Книга предназначена для того, чтобы предприниматель понял глубинные законы, по которым работает бизнес.

Последовательность процессов

Все в этом мире подчиняется определенным законам, и все делается в определенной последовательности.

Эти законы и последовательность процессов очень четко описывает и объясняет древняя ведическая (индийская) астрология.

Древняя астрология была настоящей наукой, объясняющей множество основных аспектов нашей жизни. Это совсем не то, что вы сейчас читаете в современных гороскопах: «Завтра Рыбам стоит остерегаться гнева начальника и избегать споров с партнером».

Неправильный перевод древних писаний, неверная трактовка этих текстов, неглубокое понимание астрологических и астрономических законов превратили современную ведическую астрологию в что-то непонятное, оккультное и мистическое. А западная, привычная всем нам, астрология вообще стала похожа на «бульварное чтиво».

Древняя астрология описывала, как, где и когда будут действовать определенные силы.

Астрология использует следующие инструменты: планеты, дома, знаки.

Планет всего 7, столько же и музыкальных нот, и цветов радуги, и дней недели. Они расположены в определенном, строгом порядке: после ноты ДО следует нота РЕ, а далее МИ.

Так же и с планетами, домами и знаками.

Есть четкие последовательности их следования.

Знаки зодиака – это 12 отрезков на небе, которые соответствуют поясу эклиптики, по которому в своем видимом движении с Земли перемещаются планеты. Этот круг в 360 градусов разделен на 12 равных участков по 30 градусов.

Первый знак – Овен, второй – Телец. Круг зодиака замыкают Рыбы. Двенадцать знаков по счету.

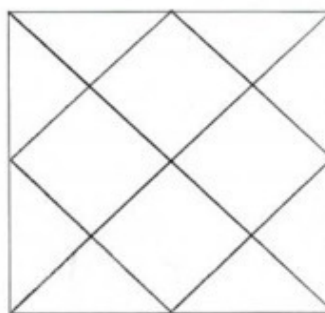
Если мы представим себе знаки зодиака на другом условном слое, то получим 12 участков небесной сферы, которые астрологи называют домами гороскопа.

Каждый дом показывает определенную сферу жизни и имеет своих «действующих лиц, декорации и реквизиты».

Проекцию этих участков на бумаге называют астрологической картой.



Южноиндийская форма гороскопа



Североиндийская форма гороскопа

Виды астрологических гороскопов: квадратный и алмазный

Дома расположены в строгом порядке, от первого до двенадцатого. Это видно на рисунке. Цифрами обозначены номера домов. Каждый дом отвечает за множество сфер нашей жизни:

- 1 дом – личность человека;
- 4 дом – счастье, мать, дом и другие аспекты;

Знание о последовательности поможет достичь цели и счастья. Если упрощенно, то это поступательное движение от 1 дома к 4: 1—2—3—4. Согласно этой последовательности астрологи древности выявили **ФОРМУЛУ СЧАСТЬЯ**:

1. Диагностика, самопонимание и оценка нынешнего положения, анализ ситуации.
2. Оценка имеющихся ресурсов, анализ активов и возможных действий, выбор пути и подбор решений, размышления и сомнения.
3. Конкретные действия и концентрированные усилия, движение к цели без сомнений.
4. Счастье от достижения цели, внутреннее удовлетворение, спокойствие, радость и благодарность самому себе, отдых.

Это похоже на процесс выздоровления.

Мы понимаем, что должны перейти из состояния болезни в состояние здоровья. Сначала мы осознаем недостатки своей ситуации и своего окружения. Затем обращаемся к врачу, который ставит нам диагноз – ангина. Заболев ангиной во время летних каникул у бабушки, мы вынуждены оставаться в постели. Друзья приглашают нас в поход через пять дней, и наша цель – к тому времени полностью выздороветь. Мы рассматриваем все доступные ресурсы и методы лечения, выбираем курс горьких внутримышечных уколов, несмотря на боль. Мы следуем этому плану, даже если становится легче. Мы избегаем отвлекающих мыслей и концентрируемся на выздоровлении. Если мы ошибаемся, то корректируем свои действия и снова действуем. Когда, наконец, мы восстанавливаемся, мы радуемся выздоровлению, благодарим бабушку и себя. Мы оцениваем урок, который мы извлекли из этого опыта, и предпринимаем меры, чтобы избежать похожих ситуаций в будущем.

И этот алгоритм работает во многих случаях: при запуске нового проекта, при переезде в другой город, при желании создать семью...

Сначала мы понимаем, кто мы, где мы находимся, чего мы хотим и когда хотим этого достичь. Мы разумно рассматриваем все возможные варианты достижения цели и выбираем тот, который подходит именно нам, именно в этом месте, именно в это время и именно с нашими обстоятельствами.

Мы действуем так, как удобно и эффективно нам, не причиняя ущерб другим при этом.

К сожалению, многие застревают на первых двух этапах: они бесконечно мечтают и сомневаются, откладывают принятие решения.

Это вполне естественно для человека. Поэтому важно научиться получать удовольствие от своих достижений. После трудного пути к достижению цели обязательно нужно отдохнуть и порадоваться. Иначе потом будет трудно поставить перед собой следующую цель и успешно ее достичь.

Этот алгоритм имеет и обратное действие. Эйнштейну приписывают фразу:

«Ни одна проблема не решается на этапе, где проявилась».

В древних текстах также об этом говорится, только чуть более развернуто:

«Если у вас проблемы на работе, ищи причину в семье своей. Если неладно в семье, значит, причина в знаниях и в твоём окружении. Если тяжело строить отношения с близким окружением, значит, проблема в тебе!»



Взаимосвязь центральных домов гороскопа (1-4-7-10).

Истинность этого утверждения наглядно можно увидеть на рисунке, показывающем взаимосвязь центральных домов гороскопа. Существует устойчивая причинно-следственная связь между этими, на первый взгляд, ничем не связанными областями жизни:

- 4 дом является результатом 1 дома;
- 7 дом является результатом 4 дома;
- 10 дом является результатом 7 дома.

Этот алгоритм верен и работает на все 100%.

Чтобы достичь социального успеха, необходимо пройти все эти этапы:

1. Сначала нужно разобраться с самим собой, улучшить свои умения и таланты (1 дом – дом личности).
2. Затем пересмотреть свой багаж знаний и свое близкое окружение, тех людей, которые оказывают влияние на ваши действия прямо или косвенно (4 дом – дом знаний, окружение).
3. Если вы и ваши знания в порядке, то отношения в семье обязательно наладятся (7 дом – семья, партнер).
4. Когда вы будете уверены в себе, обладать нужными и правильными знаниями, общаться с мудрыми людьми, у вас будут прекрасные семейные отношения, и вопрос успеха на работе будет только вопросом времени (10 дом – работа, социальный успех).

Также и в бизнесе.

Если у вас постоянно не хватает денежных средств и вы сталкиваетесь с проблемой «кассового разрыва», то не стоит искать деньги у сторонних лиц или брать кредиты. Это следствие другой проблемы, которая заключается в том, что вам необходимо остановиться, проанализировать ситуацию и сделать шаг назад.

Если у вас есть финансовые проблемы, то это может быть связано с ошибками в:

- ценообразовании;
- работе с дебиторской задолженностью;
- финансовом управлении.

Пересмотрите свой продукт, его позиционирование, рентабельность, условия работы с контрагентами и другие аспекты.

Когда вы разберетесь со всеми этими вопросами, вы забудете о финансовых проблемах.

Рассмотрим последовательность, при которой мысль, идея превращается в свершение.

Ну и в обратном направлении: путь от наших действий к получению плодов кармы.

Все проходит в 7 этапов, шагов, как и когда из нематериального мы получаем материальное, так и когда от физических действий приходим к духовному.

Обозначим эти ступени планетами.

От идеи к материи:

1. Юпитер... синий... СИ.
2. Сатурн... голубой... ЛЯ.
3. Меркурий... зеленый... СОЛЬ.
4. Луна... белый... ФА.
5. Солнце... золотой... МИ.
6. Венера... оранжевый... РЕ.
7. Марс... красный... ДО.

От действия к его результатам, в обратном порядке:

1. *Марс.*
2. *Венера.*
3. *Солнце.*
4. *Луна.*
5. *Меркурий.*
6. *Сатурн.*
7. *Юпитер.*

Планеты – всего лишь способ обозначения определенных энергий, принятый в старые времена.

Каждая из планет обладает множеством характеристик. Описание качеств планет:

ЮПИТЕР – богатство, закон, принципы, духовность, божественность, идея, миссия, мудрость, дети, плоды, успех, удача, всё большое и крупное, гуру, учителя, экономисты, юристы, политики, известные личности.

САТУРН – дисциплина, терпение, система, тяжесть, бремя, разочарование, стратегия, медленность, труд, служение, практическая мудрость, одиночество, холодность, строгость, старость, трудности, обязательность.

МЕРКУРИЙ – коммуникации, логика, общение, связи, разум, интернет, маркетинг, СМИ, юмор, писательство, скорость, внимание к деталям, торопливость, журналистика, пиар-щики, мелкая моторика, нервы.

ЛУНА – ум, спокойствие, уют, забота, доверие, любовь, мать, молоко, люди, женщины, сервис, логистика, продажи.

СОЛНЦЕ – ответственность, власть, деньги, золото, дневное время, мужчины, лидерство, творчество, харизма.

ВЕНЕРА – красота, дизайн, стиль, эргономика, желание, чувства, женственность, менеджмент, искусство, учет.

МАРС – действие, продукт, безопасность, тело, энергия, машины, станки, оборудование, недвижимость, земля, агрессивность, защита, оружие, огонь, производство, спорт, война, оперативная деятельность, процесс.

Запомните это описание характеристик и качеств планет, так как мы будем часто обращаться к ним в нашей книге.

Это немного напоминает известную пирамиду потребностей Маслоу, но только Маслоу немного перепутал последовательность потребностей.

Есть версия, что свою теорию Маслоу создал, изучая восточную психологию. Поэтому давайте поблагодарим его за это открытие.

Теперь посмотрим, как выглядит эта пирамида согласно древней мудрости:



Ведическая настоящая пирамида потребностей

Именно такая истинная пирамида потребностей человека, чуть ошибался Маслоу.

- 1. Духовность:** служение Богу, высокая мораль, польза миру, обучение других.
- 2. Мудрость и уважение:** творчество, патриотизм, уважение, польза государству, авторитет в обществе.
- 3. Знания и коммуникации:** обучение, общение с другими людьми, познание мира.
- 4. Любовь и признание:** семья, отношения, дети, любовь, партнерство, домашний очаг.
- 5. Социальная деятельность:** принятие в обществе, полезность, творчество, деньги, уверенность в себе.
- 6. Минимальный комфорт:** тепло, уют, хорошая еда, удобства, красивая одежда.
- 7. Физиология и безопасность:** еда, сон, безопасность, здоровое тело.

Из данного краткого описания качеств планет можно описывать многие процессы, в том числе и экономические. Например, чтобы вырастить дерево и собрать плоды, нужно:

В землю (Марс) посадить саженец (Венера), дать ему много солнечного света (Солнце), обильно поливать и заботиться (Луна), обеспечить доступ

воздуха для фотосинтеза (Меркурий) и терпеливо ждать (Сатурн) появления вкусных плодов (Юпитер).

Если же вы хотите создать успешный бизнес-проект и получить большие деньги и отличный результат, то вам следует действовать в следующей очередности:

1. Создать качественный ПРОДУКТ.

Организовать процесс производства продукции, обеспечить безопасность, отработать рецептуру и т. д.

Для примера возьмем шоколадные конфеты.

Нашим продуктом будет шоколадный батончик с определенным наполнителем, вкусом, приготовленный по особой технологии из различных ингредиентов. Наши конфеты вкусные и безопасные для здоровья.

2. Придать уникальность продукту.

Разработать стиль, концепцию, дизайн. Сделать его красивым и привлекательным, отличным от других. Создать этикетку, обложку, фасовку, название, логотип.

Организовать учет в каких-либо единицах измерения (кг, ящик, штука, бутылка, место...).

То есть нашу конфету нужно красиво, грамотно «упаковать». Придумать название, цветовую гамму, стиль, логотип, этикетку. Обертку распечатать и завернуть в нее конфеты. Или расфасовать в подарочные коробки. А потом и в большие логистические коробки, пригодные для транспортировки и учета.

3. Рассчитать отпускную цену, расписать финансовый бюджет.

На этом этапе мы уже можем высчитать себестоимость товара и установить отпускную цену производителя. Также планируем затраты на маркетинг и логистику.

После чего, возможно, выставить рекомендуемую розничную цену для конечного покупателя.

Расписываем финансовые потоки и потребности на месяц (на год), составляем бюджеты. Разрабатываем бизнес-план, другими словами.

Наша конфета уже запакована и лежит на складе. Мы можем подсчитать, сколько денег ушло на материалы, на зарплату, на прочие затраты, и понять себестоимость нашего продукта. К которой мы прибавляем желаемую прибыль, чтобы получить минимальную цену от производителя. Так называемую цену самовывоза.

После этого наш **MVP – Minimal Viable Product** – состоялся!

4. Организовать сервис, логистику, персонал.

Важно создать эффект доверия у потребителя. Окружить его заботой и удобством получения продукта. Создать ауру доброты и тепла в сознании клиента. Собрать и обучить команду, которая бы умно и качественно обслуживала покупателей. На практике это означает, что мы должны выложить наши конфеты на полках магазина в удобных местах, обучить торговый персонал хорошему сервису и знанию основных качеств нашего продукта. На этом этапе создаются команды отделов продаж и маркетинга.

5. Сообщить миру о себе: продвижение, реклама, маркетинг, распределение...

Сначала наш продукт должен быть легко доступным для покупателя, только после этого стоит начинать рекламную компанию. Многие предприниматели часто ошибаются, делая акцент на активном и агрессивном маркетинге, не решив при этом задачи всех предыдущих 4 пунктов. Ставка только на маркетинг часто приводит к фиаско. Когда наши конфеты вкусны, качественны, безопасны, четко позиционированы на рынке, по приемлемой цене и легко доступны для приобретения, только тогда начинаем маркетинговое продвижение, рекламную компанию, акции, дегустации и т. д., и т. п.

6. Ежедневный кропотливый труд, дисциплина, ответственность, масштабирование, контроль.

Это самый сложный, но очень важный этап на пути к успеху. Терпеливо и ответственно работать, не ожидая быстрых результатов. Бережливо и мудро относиться к деньгам, к продукту, к партнерам, к покупателям. Решать совместно с ними сложности и проблемы. Жестко контролировать правильность всех процессов, масштабируя бизнес грамотно и без спешки. Четко и дисциплинированно обеспечить постоянные продажи наших конфет.

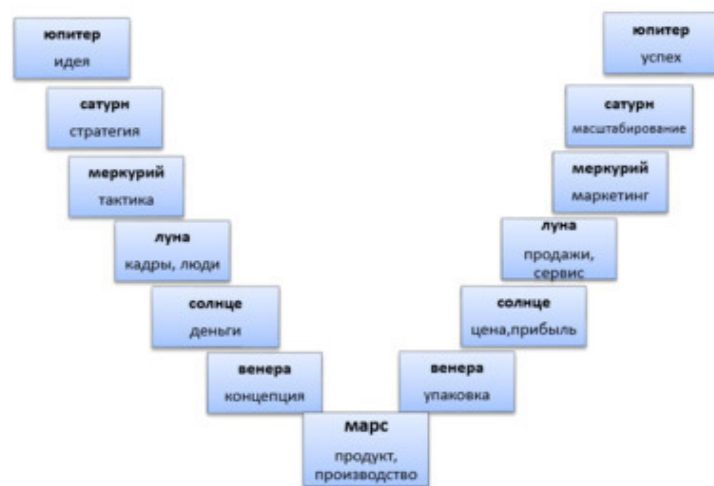
7. Получаем положительные плоды: большой доход, доля рынка, моральное удовлетворение.

Только на 7 этапе мы получаем то, ради чего организовали свой бизнес. Этого достигают только самые разумные, терпеливые и практичные предприниматели.

Конфеты завоевали популярность, продаются тоннами, маржа хорошая, деньги «текут рекой».

Теперь расскажем коротко об этапах от идеи до воплощения:

1. Идея, мысль, цель.
2. Стратегия достижения цели, принципы и основы ведения бизнеса.
3. Тактическое планирование. Посыл основной идеи. Продвижение и маркетинг.
4. Создание и мотивация команды. Лояльность клиента и персонала. Сервис и логистика.
5. Деньги, статус, цена, личная харизма и связь между этими качествами.
6. Брендинг, упаковка, уникальность, эргономика, дизайн и комфорт.
7. Производство, продажи и оказание услуг, бизнес-процессы, безопасность.



Последовательность бизнес- процессов

Эти же составляющие часто называют **«8 П» предпринимательства:**

- 1 П. – Предприниматель,
- 2 П. – Предназначение,
- 3 П. – Планирование,
- 4 П. – Продвижение,
- 5 П. – Персонал,
- 6 П. – Прибыль,
- 7 П. – Персонализация,
- 8 П. – Продукт.

Так легче запомнить, из чего состоит любой бизнес.

Эта книга структурирована по принципу **«8 П»**.

Все главы называются на букву «П» и идут в вышеуказанном порядке.

В принципе, чтобы понять, в чем карма бизнеса, достаточно прочитать эту главу. Далее будут раскрыты более подробно и глубоко все вышеизложенные принципы.

Предприниматель

Основная задача книги в том, чтобы вы начали думать, мыслить и действовать как мудрый и вдумчивый предприниматель.

В нашей стране понимание предпринимательства было утеряно за годы советской власти. С 1991 года мы заново начали обучаться этой науке по западным учебникам по экономике и маркетингу. Бездумно копируя всё то, что работает на Западе. Не учитывая наши географические, исторические, психологические особенности.

Наши русские купцы и предприниматели, такие как Шереметьев, Третьяков, были намного успешнее большинства западных дельцов.

Россия находится на стыке условных Запада и Востока, поэтому нам необходимо совмещать западные разработки и восточную мудрость. Понятно, что все нюансы предпринимательства раскрыть в формате книги не получится, но основные принципы и компоненты постараемся рассмотреть.

Ведическая мудрость ставит во главе всего личность.

Ведическая астрология – личностная астрология, изучающая судьбу каждой личности отдельно.

Седьмой дом гороскопа отвечает за бизнес в астрологии. Этот же дом отвечает за семью и за партнерские отношения, как ни странно бы это казалось.

Тот, кто не умеет строить доверительные супружеские отношения, не сможет построить успешный бизнес.

Ведь семья – это ответственность за близких людей. В семье нет места эгоизму. Умение договариваться и находить взаимовыгодные решения обязательны для сохранения семейных отношений. Также как и не обойтись в семье без четких правил, законов и традиций.

Все вышеперечисленное обязательно должно быть и в бизнесе.

Если у вас не очень удачный семейный опыт, то вам не стоит начинать бизнес-проекты.

Из прошлой главы мы узнали астрологический алгоритм получения результата.

Следовательно, успешный результат показателей седьмого дома – есть результат четвертого (знания, окружение) и первого (личность) домов.

Кармический закон бизнеса:

Зрелый и знающий предприниматель – основа успеха бизнеса.

Прежде чем начать новое дело или проект, предприниматель должен максимально объективно оценить свои психофизические особенности, лидерские качества, знания, умения и стремления, а также сильные и слабые стороны. Иногда может быть разумным решением не заниматься бизнесом, если у человека нет к этому способностей и необходимых знаний. Не все в этом мире успешные бизнесмены и купцы. Это абсолютно нормально.

Кармический закон бизнеса:

Каждый должен заниматься своим делом.

Так, если вы талантливый музыкант, но решили заняться профессионально футболом только потому, что это модно и там легче заработать и стать популярнее, у вас мало шансов на успех. Вы легко можете стать известным и богатым, занимаясь качественно и профессионально музыкой. Примером тому могут служить Денис Мацуев и Владимир Пресняков, которые, хотя и любят погонять мяч, добились успеха, занимаясь тем, в чем они особенно хороши и талантливы.

Идея, что заработать много денег можно только занимаясь бизнесом, несколько ущербна и наивна.

Древняя мудрость гласит:

«Лучше плохо исполнять свои обязанности, чем хорошо чужие».

Типы	Стихии	Психологические названия	Индийские названия	По Дюма	По Адизесу
жрецы	вода	меланхолики	брахман	Арамис	интегратор
бойцы	огонь	холерики	кшатрий	Д'Артаньян	администратор
купцы	земля	флегматики	вайшья	Партос	предприниматель
творцы	воздух	сангвиники	шудра	Атос	производитель

С древних времен людей делили на несколько типов:

Жрецы, бойцы, купцы и творцы.

В наше время в психологии эти типы людей получили названия:

Меланхолики, холерики, флегматики и сангвиники.

Исаак Адизес называет их иначе:

Интегратор, администратор, предприниматель и производитель.

Дюма также наделил своих мушкетеров особенностями характера, соответствующими такому делению:

Арамис, Д'Артаньян, Партос и Атос.

Древние индийские мудрецы делили характеры на четыре вида стихий:

Вода, огонь, земля и воздух, и называли их брахман, кшатрий, вайшья и шудра соответственно.

Название может быть разным, но суть одна. Давайте сосредоточимся на особых качествах этих личностей:

Жрец, интегратор, меланхолик – их сильные стороны: речь, эмпатия, обучаемость, коммуникабельность, эмоциональность. Их слабости: нерешительность и зависимость от мнения других.

Боец, администратор, холерик – лидеры, войны, спортсмены, организаторы, ответственные, активные, нацеленные на результат, энергичные и деятельные. У них есть право разрушать и наказывать. Они могут быть торопливыми, иногда агрессивными и фанатичными.

Купец, предприниматель, флегматик – практичные, основательные, медлительные, целеустремленные и системные. Они обязательны, жадны и корыстны, экономны.

Творец, производитель, сангвиник – исполнительные, творческие, умелые и работоспособные. Однако они могут быть безответственными, поверхностными и несамостоятельными.

Жрецы и купцы больше ориентированы на процесс.

Бойцы и творцы нацелены на быстрый результат.

Именно поэтому умелое сочетание качеств этих типов людей может привести к созданию успешной системы процессов, которые приведут к краткосрочным и долгосрочным целям и результатам.

Давайте рассмотрим, какие профессии и специальности подходят каждой из групп:

Жрецы: работа с людьми, общение, обучение, обслуживание. Им лучше быть в подчинении и там, где четкая система правил: консультанты, продавцы, врачи, специалисты по подбору персонала, юристы, экономисты, бухгалтеры, кассиры, лекторы, психологи, преподаватели, артисты, священники, теле- и радиоведущие, писатели, журналисты, политики, депутаты, социологи, официанты, повара, ученые.

Бойцы: управление, организация, спорт, армия, резкие активные действия, производство. Они очень четко соблюдают субординацию, хороши и в независимых профессиях: руководители, политики, полицейские, военные, спортсмены, пожарные, скульпторы, хирурги, экономисты, юристы, технологи, слесари, автомастера, охранники, телохранители, водители, электрики, программисты, геологи, исследователи, организаторы мероприятий, режиссеры, архитекторы, строители, таможенники.

Купцы: торговля, обслуживание, сельское хозяйство, питание, бизнес, транспорт, искусство. Любят системность, творчество и деньги: закупщики, снабженцы, продавцы-консультанты, менеджеры, фермеры, бизнесмены, повара, рестораторы, отельеры, моряки, рыбаки, официанты, писатели, дизайнеры, модельеры, логисты, перевозчики, артисты, художники, кондитеры, режиссеры.

Творцы: обслуживание, искусство, производство. Нуждаются в руководстве, но не любят рутину: рабочие, водители, грузчики, художники, журналисты, писатели, клерки, чиновники, артисты, ведущие, модели, официанты, парикмахеры, стилисты, строители, кассиры, продавцы, моряки, шахтеры, солдаты, охранники, пограничники, слесари, механики, спортсмены.

Не стоит удивляться, если некоторые специальности повторяются. Чуть разные подходы, способы реализации и мотивации в деятельности у каждого свой.

Эти психофизические особенности врожденные, их нельзя поменять в ходе жизни.

Кармический закон бизнеса:

Мы рождаемся изначально не равными. У каждого свои сильные и слабые стороны, свои таланты и способности.

Редко бывает, что человек относится к одному конкретному типу. Обычно это комбинация из двух, максимум трех характеристик. Но одна из особенностей характера всегда доминирует, составляя минимум 50—60%.

Поэтому, если вы лидер по натуре, то и будьте лидером в жизни и в деятельности. Не стоит притворяться робким и застенчивым. Не стоит ожидать, что огонь будет похож на воду, а воздух на землю. С природой и генами не поспоришь.

«Огненные» люди, холерики и бойцы, больше похожи на хищников, если сравнивать с фауной.

«Водные» люди, скорее, напоминают тюленей или пингвинов, они стремительны и ловки в воде, но неуклюжи на земле.

С «земными» напрашивается аналогия с нашим медведем: неторопливый, основательный, спит всю зиму, любит мед, ягоды, но может и на рыбу поохотиться.

«Воздушных» людей сравнивают с птицами, некоторые из них хищные, как орлы, другие же, как гуси. Еще есть сравнение с лошадьми: быстрые, трудолюбивые и терпеливые помощники.



И наивно ожидать, что тигра можно оценивать по требованиям, предъявляемым к орлам или дельфинам. Даже самый умный и умелый пингвин не сможет взлететь и парить в небе, как это делает самый слабый и никудышный орел.

Россияне, по сути своей, больше земные, но ещё и воздушные, и огненные. Так что не зря нас сравнивают с медведем. Это не должно нас обижать.

У нас действительно много особенностей, присущих этим крупным лесным животным. Чутьку косолапые, но очень быстрые бегуны. Огромные клыки и когти применяют, только реагируя на нападение или когда их разбудили зимой. «Чужого не надо, но и своего не отдам». Хозяин тайги, заботливый родитель для своих медвежат. Любит покушать, поспать, при этом страшен в ярости.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.