



Алекс
ЯНОВСКИЙ

ПРОДАЖИ НА
МАКСИМУМ

#БизнесНаставник

Алекс ЯНОВСКИЙ

Продажи на максимум

«Издательство АСТ»

2015

УДК 658.8
ББК 65.290-2

Яновский А.

Продажи на максимум / А. Яновский — «Издательство АСТ»,
2015 — (#БизнесНаставник)

ISBN 978-5-17-113832-5

Алекс Яновский – мультимиллионер, бизнес-практик, наставник многих молодых успешных бизнесменов. Инвестор и совладелец сети ресторанов «Суши Мастер». Основатель русскоязычной школы бизнеса Алекса Яновского. Будучи человеком, вложившим в собственное образование более 1 000 000 \$, он уверен, что делиться знаниями и получать их – самый верный путь к успеху. Именно поэтому в этой книге автор щедро делится информацией о таком важном аспекте успешного бизнеса, как продажи. Инструменты, о которых вы узнаете, успешно внедрены в проектах предпринимателя, и каждый день с их помощью его компании растут и развиваются. Вы узнаете:• как научиться продавать так, чтобы к вам выстраивалась очередь из покупателей;• на что обращать внимание при подборе менеджеров по продажам;• многое о психологии покупателя, или как определить того, кто тебе нужен;• как выйти победителем в конкурентной борьбе;• каким образом грамотно выстроить свой бизнес, чтобы доходы росли;• возможно ли увеличить обороты, если дело и так уже приносит хорошую прибыль, и многое другое. Как только вы ее прочтете – переходите к практике! И вы убедитесь, что с этими знаниями вам удастся поднять продажи на максимум!

УДК 658.8
ББК 65.290-2

ISBN 978-5-17-113832-5

© Яновский А., 2015

© Издательство АСТ, 2015

Содержание

Предисловие	6
От автора	7
Раздел I	8
Глава 1	8
Убийца эгоизма	8
Все врут... Но только не деньги!	9
Спасибо тебе, дорогой конкурент!	9
Стартуй на дистанцию огромного размера	11
В поисках золотой середины	11
Пять минут для лучшей жизни	12
Шаг за шагом. Ход за ходом	13
Бизнес-план для льва перед прыжком	14
Методом проб и ошибок	15
Меняем товар на бумажки	16
Гори, моя звезда!	16
Глава 2.	18
Путешествие вглубь	18
Конец ознакомительного фрагмента.	19

Алекс Яновский

Продажи на максимум

Предисловие

Дай работу своему мозгу

Алексу есть чем поделиться. У него колоссальный опыт в построении корпораций и создании команды звезд, которая легко добивается поставленных сверхцелей. Он работал как на Западе, так и в русскоязычных странах. Общался с разными людьми. Сравнивал их культуры отношения с деньгами. Выводил формулы и создавал методики, применив которые можно на несколько порядков улучшить рабочий процесс фирмы. Алекс не раз доказывал: человеку дается лишь то, чем он умеет управлять!

Бизнес – это конкретика. И я уверен, если вы правильно воспользуетесь своим мозгом, поставите четкую цель и дадите ему работу, он поможет построить первоклассную компанию с такой структурой управления и людьми, о которых вы даже не мечтали. Пришло время осознать: успешные люди не лучше и не умнее вас – просто у них иной образ действий, и они научились так работать. Но начали раньше вас. А значит, и у вас есть все, чтобы добиться самых высоких результатов!

Книги Алекса наполнены его идеями, прожитыми ситуациями и извлеченным из них опытом. Они открыты, конкретны и насыщены творчеством – я их люблю именно за это. Алекс всегда готов поделиться проверенными знаниями и поддержать любого в его начинаниях. Независимо от того, являетесь вы владельцем малого или крупного бизнеса, открываете стартап или работаете наемным специалистом. Не важно, откуда вы; важно лишь куда вы направляетесь!

В этой книге каждый найдет дельный совет. Посмотрит на бизнес-процессы глазами подчиненного и руководителя. Если ваш мозг просит первоклассной работы и вы готовы не упустить эту возможность – вперед! Осталось лишь перевернуть страницу.

Воспользуйтесь идеями, советами и профессионализмом Алекса Яновского и, возможно, к концу книги вы не узнаете себя! Приятного вам чтения – и увлекательных умозаключений вместе с Алексом!

Ваш Брайан Трейси

От автора

Поговорим о том, без чего ничего не будет – о продажах! И бизнес просто немыслим без продаж, да и жизнь твоя без них однозначно не заладится. Потому что вся наша жизнь – это продажи. Все продается и все покупается: мнения и умения, время и труд, каждое слово, взгляд, мысль, действие... Своя цена и своя ценность есть у всякого товара. Мы обмениваемся энергиями с утра до вечера – на работе, дома и просто на улице; с самыми близкими и совсем незнакомыми людьми. И как раз продажи – в широком смысле этого слова – и есть единственный реальный показатель того, сколько от тебя пользы. Благодаря моим действиям улучшается жизнь другого человека – вот кредо по-настоящему успешного продавца. И совершенно не важно при этом, какой товар он предлагает окружающими.

Вообще это очень большая и невероятно интересная тема – продажи. Люблю их, отлично знаю и искренне считаю высокодуховными. Самому сейчас не верится, но это факт – когда-то я не только пренебрегал продажами, но даже... стыдился их!

Такое наследие «совкового» воспитания, которое испортило жизнь многим моим сверстникам. Как же так, думает такой человек, я купил эту вещь за два доллара, а продам за три. Некомфортно ему, стыдно. Это опасная глупость, которую необходимо в себе преодолеть, иначе так и останешься бедным, больным и несчастным! Я специально ездил в дома престарелых – видел там одиноких, никому не нужных стариков с потухшими глазами бесплодных мечтателей. Не хочешь такого финала своей жизни? Меняй ее, пока не поздно!

Я помогу тебе – мне ведь тоже когда-то очень помогли учителя. Начнем перемены с мышления. Потому что правильные мысли рожают правильные действия и, в свою очередь, дают результаты. Деньги, успех, счастье – не цель, это лишь следствие твоего образа мыслей. Не поменяешь мышление – ничего не изменится к лучшему. Проживешь отведенную тебе череду серых унылых дней и уже скоро превратишься в несчастного старика. Ты не такой? Отлично! Тогда продолжаем разговор о продажах.

Читай, думай, применяй мой опыт на практике. Не теряй времени, просто иди и делай! Покупай и продавай. Учись на ошибках – и расти! Легко не будет, но будет очень интересно, тебе понравится.

Раздел I

Стратегия, тактика и философия продаж

Глава 1

Как не остаться мелким лавочником?

Продажи начинаются в голове

Разруха, как говорил классик, начинается в головах. Созидание – там же! Как ты можешь увеличить продажи, не принеся больше пользы людям? Никак! Это я к тому, что умные книжки тоже надо уметь читать. Чтобы черпать оттуда мудрость, строить на ней свое мышление, а затем – действовать, получать реальный опыт. Менять себя, избавляться от иллюзий и эгоизма... Но вот этому нас точно не учили в школе!

Убийца эгоизма

Люби тех, кто любит тебя. Но ты – любишь первый! То есть ты бизнесмен и делаешь что-то для людей. *Те, кто купили твой товар, проявили к тебе не просто внимание – я считаю, они проявили любовь.* Назовем это более сдержанно: уважение или хорошее отношение.

А дальше начинаются шахматы. Ты, бизнесмен, играешь белыми. Сделал ход – создал и предложил товар или услугу. Что-то законченное, для конкретных людей, а не для всего мира. Черные – клиенты – делают ответный ход. Посмотрели, понравилось, купили. Ну что в жизни может быть лучше? Ты сделал что-то хорошее – и по отношению к тебе тоже сделали что-то хорошее.

Не останавливайся, делай следующий ход – еще что-то хорошее для этих людей! Вот так, шаг за шагом, ты и входишь в Круг Успеха. Не жди, пока получишь хорошее от кого-то – сам делай первый ход. Играй белыми. **Рискуй – и получишь отдачу.** В этом суть и предназначение предпринимательства. Только это и есть духовность, а вовсе не сладенькие рассказы типа: я люблю весь мир... Как любишь, насколько? Делом это покажи, своим собственным умом и действиями.

Умный бизнес – это всегда антиэгоизм! Ты развиваешь компанию и делаешь это для людей, чтобы приносить все больше и больше пользы. *Растут продажи – вот они-то и есть самый реальный показатель того, сколько пользы от тебя.* Все прочее – химеры, эгоизм. Или бесплодные мечтания, когда включается бизнес-глупость и расцветает буйным цветом!

Любые решения, которые не направлены на увеличение пользы людям – это эгоизм, однозначно! Хотя этому самому махровому эгоисту может представляться, что он-де пребывает в высокодуховном состоянии. А по сути что? Вместо того чтобы работать, стараться для окружающих, человек лежит себе на диване – курит кальян. Или сидит в гараже, среди хлама и мусора – мечтает, философствует... Вставай уже, иди, сделай хоть что-нибудь!

Прагматизм – вот убийца эгоизма. Не надо лирики, лучше, честное слово, займись делом. Всем будет польза – и тебе, и людям. *Они получают гораздо больше от того, что у тебя вырастут продажи, чем если ты станешь маяться бессмысленной и бесплодной фигней!* Бросай эти глупости прямо сейчас – становись прагматичным.

Лирика, романтизм... Нас в школе как учили? Читай умные книжки – Пушкина или там Достоевского – сразу станешь высокодуховным! Прочитал – хорошо, а дальше что? Какая от этого реальная польза и помощь людям? Вряд ли сможет школьный учитель ответить что-то

членораздельное. *Зато если ты сидишь и просчитываешь, как построить продажи, чтобы увеличить чистую прибыль – это фу! Грязное, недуховное, недостойное занятие.*

Так нас воспитывали, переворачивая все с ног на голову. На самом деле все наоборот! И чем раньше ты это поймешь, чем решительней возьмешься за перестройку собственного мышления – с романтизма на прагматизм – тем больше толку будет.

Все врут... Но только не деньги!

Что может быть прекраснее бизнеса? Самый лучший вид спорта – никто не проигрывает! *Клиентам хорошо, государству хорошо, команда зарабатывает, предприниматель с прибылью – и жена его радуется.*

Да, конечно, приходится рисковать – а вдруг клиентам не понравится и они не заплатят! Это то, чего панически боятся предприниматели. Просто дикий страх какой-то: вот **если я выложусь для них, сделаю, деньги инвестирую, а они не отреагируют!** Некоторые так и не могут этот страх преодолеть и сделать свой ход белыми.

Но первый ход надо делать. Пора! Решайся, иначе никогда не добьешься успеха. *Первый ход – это создать товар и рассказать о нем миру. Реклама, маркетинг – без этого современный бизнес уже не может обойтись. Потом уже подключается система продаж и по итогам – финансы.* А товар и маркетинг ориентированы исключительно на людей, чтобы они захотели взять это, получить свою радость и отдать за нее тебе деньги.

На эти деньги ты создашь что-то еще лучшее. Часть возьмешь себе как чистую прибыль – десять, двадцать, от силы тридцать процентов, а львиную частьпустишь в инвестицию, в следующий виток. Чтобы усовершенствовать свой товар, улучшить и расширить предложение для людей. Так бизнес работает.

Вот Стив Джобс не сразу же создал такую «мышку» и такой замечательный Macbook. Посмотри и вспомни: когда он начинал в 1976 году – какие дубовые компьютеры выпускали... *Но благодаря чему такая классная «мышка» получилась? Благодаря клиентам.* Он сделал первый ход – они отреагировали. И дальше пошло-поехало!

Не имеет значения, что именно ты продаешь. В бизнесе нужно рассуждать примерно так: *я сделал нечто такое, что принесет пользу людям, а они за это готовы будут заплатить мне.*

Важный момент: не «по моему мнению», а «по их мнению»! Не ты, а только сами люди могут и будут решать: есть ли им польза и какая. А когда польза действительно есть, то она обязательно выразится в конкретных цифрах. **Деньги не врут.** Все могут обмануть, но только не они!

Спасибо тебе, дорогой конкурент!

Свой бизнес – вот тема, которая тебя интересует больше всего. Если это не так, *закрывай книгу, не читай ее дальше – мы говорим на разных языках.* Но ты здесь точно не случайно. Ты любишь свой бизнес, постоянно думаешь о нем, стараешься больше узнать и улучшить его.

Читаешь, анализируешь – информации масса, она постоянно обновляется – то, что происходит в сфере твоей индустрии. И на разных рынках, а не только в твоей стране. Благодаря Интернету сейчас можно оперативно узнать, что нового и интересного происходит по всему миру. Мониторь ситуацию, не ленись – ты должен быть в курсе, на гребне волны! Потому что конкуренты точно не спят. Как они продают, что предпринимают? Что вообще делается в твоей нише? *Есть четыре вещи, которые обязан отслеживать каждый уважающий себя собственник – товар, маркетинг, продажи и финансы.*

Но о финансах так просто не прочтешь в открытых источниках – они надежно спрятаны. А по товару и маркетингу ты прекрасно видишь конкурентов, это открытые вещи. Видишь – и делаешь выводы. И их продажи при желании тоже можешь увидеть. Хотя бы просто позвонить как покупатель и выяснить все, что тебя интересует.

Для чего это тебе? Вовсе не ради удовлетворения пустого любопытства! А чтобы фишку какую-то взять, чему-то научиться. И тут же внедрить – а может, попутно еще и чуть-чуть улучшить. **Встать конкурентам на плечи: взять, внедрить, улучшить!**

Да, нужно знать о своем бизнесе все и даже больше. *Но ни в коем случае нельзя сидеть безвылазно только внутри этого самого бизнеса, вариться в собственном соку.* Очень занят? Верю. Но знаю, что можно найти за целый день пару часов, чтобы выйти «в открытый космос» – посмотреть, что же там, в большом мире, за пределами твоего любимого бизнеса, происходит.

Я всегда внимательно следил за конкурентами – это любопытно и полезно. Не только расширяет кругозор, но и позволяет не пропустить новое, не отстать, тренировать мышление, в конце концов. Знаю, что и конкуренты пытаются точно так же следить за мной. Следите? Да на здоровье! *Я сам охотно открываю «тайны» своего бизнеса, очень люблю это делать.* Чем, наверное, многих обескураживаю.

Такая **открытость – один из моих принципов.** Ничего не скрываю, просто рассказываю, и все! Пусть как хотят, так к этому и относятся. Нет, конечно, я прекрасно понимаю, что конкуренты быстренько подтянутся, внедрят что-то мое у себя. Но это меня только больше стимулирует быстрее развиваться.

Смотри: вот этот человек сегодня лидер, и все остальные за ним идут. Но завтра они уже готовы будут его обогнать, сами вырваться в лидеры! И обгонят, и вырвутся – если он будет стоять на месте. *А он, наоборот, набирает и набирает скорость, и нет предела совершенству! Они отстают, но не сдаются.* Такое движение есть суть человеческого развития, и в бизнесе точно так же все происходит.

Почему он идет вперед? Потому что учится у других. Иначе вообще немислимо, невозможно двигаться вперед. Но именно он с большей скоростью учится – и с большей скоростью внедряет. Вот почему он лидер! Не думай о конкурентах, думай о движении вперед, только вперед. И иди!

Закон такой: если ты очень много берешь у других, то должен им отдавать что-то взамен. В противном случае возникнет энергетический дисбаланс.

Специально ничего не скрываю, делюсь информацией – пускай они берут у меня, тогда и я возьму то, что захочу. *Успех всегда будет на стороне того, кто получает новые знания и внедряет их, превращая в бизнес-процессы!* Это я точно знаю. Так происходит постоянно, каждый день, автоматически.

Пойти на какой-то тренинг и записать там себе двадцать пять пунктов, например, на тему «Как повысить продажи» – это совсем несложно. Гораздо труднее все это внедрить. И учти: **ты же не один, не сам по себе, за спиной – целая организация, коллектив людей.** Как заставить их делать все как надо? Они-то на этот тренинг не ходили и не собираются, и не хотят. Не интересует их такая информация.

У меня в школе учатся почти исключительно собственники. Они с этой проблемой сталкиваются постоянно. Собственники очень многому обучаются, для них постоянный рост – и потребность, и необходимость. А что делать потом с полученными знаниями? *Сам-то, единолично, не внедришь их в жизнь, а команда почему-то тормозит, упирается – обычная ситуация.*

Что делать? Только заставлять! Даже не надейся, что подчиненные будут гореть желанием осуществить твои замыслы. То, чего они действительно хотят, может привести лишь к маленькому успеху, вот такой их максимум.

Предел мечтаний – не крупная компания, а просто теплое местечко, где можно зарабатывать какую-то копейку. Но ты-то успешнее в сто раз, поэтому бизнес именно в твоих руках. И почему ты должен идти на поводу у своих подчиненных? Да ни в коем случае! *Заставляй – пусть за те деньги, которые ты платишь, они делают то, что ты считаешь нужным.*

Работать спонтанно, чтобы как можно меньше было бизнес-процессов, дисциплины и ответственности – вот чего они хотят в действительности. Такова природа большинства людей. *Пришел на работу, захотел – позвонил по делу, нет – покурил, потрепался с товарищами и снова покурил...* И уж конечно они не будут хотеть работать как машина, без чего достичь успеха невозможно! Большие бизнесы – это большие думающие машины. И есть водитель, который заставляет их хорошо работать. «Заставлять» – это одно их главных слов в большом успехе!

Стартуй на дистанцию огромного размера

Сильнейший аргумент в бизнесе вообще и в продажах в частности – конкурентное преимущество. Не в этом, так в том, не в качестве, так в скорости или цене! Идеально, конечно, когда *и качественнее, и быстрее, и дешевле.* При этом важнейшая задача – донести этот тезис до людей. Чтобы они тоже не сомневались: ты – лучший!

Чтобы не только компания Apple думала: наши Macbook – вне конкуренции, но чтобы и покупатели тоже были убеждены в том же самом. Это всегда происходит последовательно: сначала первое, потом второе. Сначала хозяин должен свято – и небезосновательно! – поверить, что его продукт номер один, и только затем в этом убедятся покупатели.

Между этими двумя точками дистанция огромного размера. На то, чтобы преодолеть ее, придется потратить немало сил и времени. Запасайся терпением, возможно, на долгие годы. Но хотелось бы, естественно, побыстрее.

Просто ждать и терпеть? Маловато будет. **Нужны действия, много действий!** Сфокусироваться на маркетинге. Как ты, кстати, к нему относишься? *Для многих бизнесменов реклама и маркетинг – две самые гнусные вещи! Самые недуховные.* Вот созидать – это очень духовно! Ты тоже так считаешь?

А вот и неправ! **Реклама и маркетинг продаж – это самые что ни на есть духовные предметы.** Потому что именно здесь как раз приходится думать о людях, а не о каких-то абстрактных категориях. Как им донести образ, силу, красоту и перспективы того, что предлагаешь именно ты? Это очень интересная, захватывающая, большая тема. Скоро мы к ней вернемся.

В поисках золотой середины

Стратегия и тактика в организации продаж идут рука об руку. Но при этом каждая как бы сама по себе. Правильно выстроить стратегическое мышление – крайне важно для бизнесмена! До тех пор о тактике вообще нет смысла говорить. *Если не научишься мыслить масштабно, не станешь стремиться к большим целям и видеть свой путь далеко вперед – всю жизнь будешь мелким лавочником.* И то в лучшем случае.

Но если станешь думать только глобально, забудешь о тактике и бизнес упадет. *Энергии тебе должно хватать и на стратегию, и на тактику – пятьдесят на пятьдесят. А в идеале – сто на сто!* Понадобится вдвое больше энергии, но оно того стоит. Это очень важный момент, который многие почему-то не учитывают, особенно в малом бизнесе.

В повседневной суете и рутине – позвонить, поехать, купить – теряются приоритеты и главные ориентиры. Суета так и остается суетой, вечно в мыле, на нервах, бежишь куда-то – тысячи, десятки тысяч километров – и все на месте! Как белка в колесе. Нет стратегии. А значит, и большого бизнеса никогда не построишь. Если же в угоду стратегии забудешь о тактике – все, хана тебе! Совсем плохо будет. Вот такая дилемма.

Как придумать беспронгишную стратегию бизнеса? По этому поводу уже написано много умных книг. Но их авторы, как обычно, все запутывают и усложняют. Все гораздо проще. Стратегия успешных продаж начинается в голове, как, впрочем, и все остальное. *Стратегическое мышление – это мышление долгосрочное. Обычное – тактическое – это мышление на каждый день:* что нужно сделать сегодня, сейчас. Краткосрочно, короче говоря.

А хороший стратег не просто «высоко сидит, далеко глядит» и видит долгосрочную перспективу – он четко понимает: **зачем все это, для чего?** Не праздно смотрит в бинокль и пытается навести резкость на далекие горизонты, но осознает, как и с какой скоростью к ним надо будет двигаться.

Но самое главное – соблюсти баланс! *Баланс – это золотая середина между стратегией и тактикой.* Многие поначалу этим пренебрегают, то ли сгоряча, то ли от слишком большого ума, когда увлекаются без меры духовным развитием и всяческими аффирмациями.

Дело нужное, не спорю. Только помни: это чистая стратегия, а формулы самовнушения работают только там, где есть надежная база – где серьезно и последовательно занимаются тактикой. Реальными, конкретными действиями, когда просто берешь – и делаешь! *Пока же ты витаешь в красивых облаках, ничего не будет.* Ничего само по себе не придет, и успех не обрушится на голову, пока ты тихо мечтаешь на диване.

Пять минут для лучшей жизни

Стратегия – это небо, тактика – это земля. Где-то там, за облаками, нарисован прекрасный мир, куда я стремлюсь попасть лет так через десять или двадцать. И, конечно, каждый день я медитирую на эту тему. Недолго, минут пять – когда принимаю душ, или десять – пока еду в машине. Это очень важно – почувствовать, куда ведет тебя душа, в какие тернии и к каким звездам!

Почувствуешь свое небо – предназначение, стратегию, вот тогда и включится мышление, возникнут вопросы, на которые ты обязан ответить сам себе. *А мое ли это? Не навязано ли оно мне обществом – мамой, папой и так далее?* Развивай свое «я» – это ничего общего с эгоизмом не имеет. Чем больше ты дашь раскрыться своему «я», тем больше сможешь отдать людям!

Возлюбить ближнего как самого себя – мудрая истина, но в русском языке она построена как-то задом наперед. С себя все начинается. **Возлюби себя – тогда и с ближним все получится.** А иначе просто не поймешь, как же его, этого ближнего, возлюбить-то?

Любая стратегия начинается с «я»! Чего «я» хочу? Пойми это – закрой глаза, расслабься, почувствуй.

Я очень долго шел к тому уровню, на котором нахожусь сейчас. Сейчас уже абсолютно четко осознаю: кто я и чего хочу. Но еще лет пятнадцать назад или даже десять буквально спотыкался о свои желания: стоп, а ведь этого хочу не я! Это мой папа когда-то в детстве внушал мне, чтобы я стал таким-то и таким-то...

Очень-очень важный момент! Такая себе кнопка для включения компьютера. Поймешь сам себя, возлюбишь – **раз! – и включится ум, помощник твоей души.**

Начнет решать задачку: а как же сделать то, чего ты хочешь? Все, процесс пошел! Начнешь думать, превращать мысли в слова, а слова в действия. Стратегия!

Почувствовать и продумать. Времени на это уходит, как ни странно, совсем немного. Гораздо меньше, чем ты представляешь. Может, минут двадцать за целый день. Даже у меня

– человека, который уже не занимается рутинными вопросами и может себе позволить поразмышлять о глобальном.

Все равно, девяносто восемь процентов времени должно быть уделено не стратегии, а тактике! **Сегодня, сейчас, конкретный список дел.** Простой, железобетонный и безо всякой романтики! Сделать, поехать, встретиться, позвонить.

Вот это – тактика! Но без двух незаметных вроде бы процентов стратегии – это путь в никуда. В тупик. У подавляющего большинства людей долгосрочное видение глубоко-глубоко запрятано. А то и похоронено навсегда. Человек боится думать о будущем.

Возможно, когда-то в юности он мечтал, но мечты разбились о реальность, и это было больно. Кстати, у молодых гораздо больше стратегического мышления: кем я хочу быть, какой вижу свою жизнь. Но после нескольких нокаутов от жизни у многих умирает потребность мечтать, чувствовать, видеть наперед.

Зачем ставить себе солнечные цели? Ведь гораздо проще быть такими, как все, не высываться. *Канал стратегического мышления засоряется мусором – страхом, ленью.* По моим наблюдениям, так случается почти у всех. Люди спрятались и живут, даже не делая попыток выбраться за рамки тактического мышления. Это жизнь биоробота – существование, которое не имеет смысла и не приносит счастья. Животные более счастливы, чем такие люди.

Стратегия – в двух словах – это лучшая жизнь!

Открыт канал стратегии, работает? О, вот тогда повседневная тактика заиграет совсем другими, яркими красками! Получит смысл и наполнение. Кстати, *вопрос о смысле жизни – это самый что ни на есть стратегический вопрос.* Ответ на него дает силы для тактики, которая, как мы уже говорили, занимает девяносто восемь процентов территории нашего существования. Почти всю жизнь.

Результаты дает тактика, не стратегия, а конкретные действия. Сделал – получил результат. Но какое это действие – умное-неумное, правильное-неправильное – зависит от стратегии, которая определяет, по той ли ты пойдешь дороге или забредешь в никуда.

Шаг за шагом. Ход за ходом

Бизнес – это шахматы. Чем больше играешь, тем лучше видишь наперед ситуацию на своей доске, понимаешь, какие последствия повлечет тот или иной ход. *Но для того, чтобы развивать такое видение, необходима осознанность.* Да, ты понимаешь: вся жизнь – игра. Но ведь она намного интереснее, чем шахматы! Это партия, в которой могут победить оба игрока, к чему как раз и надо стремиться.

Кто выигрывает в партии «продавец – покупатель»? Да оба, разумеется! Абсолютное заблуждение, что в бизнесе кто-то должен проигрывать. Ничего подобного!

Все растут – и все выигрывают. Только такая схема правильная. Любое без исключения действие всегда ведет к какому-то результату. Люди редко над этим задумываются, а зря.

Все нужно рассматривать и отслеживать с точки зрения результата – к чему приведет этот мой поступок или действие? *Ход – результат, действие – результат. Старайся всегда увидеть взаимосвязи и последствия даже самых заурядных событий.* Вот разговариваешь ты, например, с клиентом – потенциальным покупателем. Внимательно отслеживай обратную связь – как он реагирует, какие выводы делает и какие принимает решения. И на основании этого старайся менять русло разговора, разворачивать его в нужном тебе направлении. Вот это и называется бизнес-осознанность.

Ты должен быть внимательным к клиенту. Сделал что-то, внимательно посмотрел: что происходит? И когда ты научишься делать это на автопилоте, то включится новое видение, уже на два хода вперед. Хочешь видеть еще дальше – никаких проблем, развивайся! Нет предела совершенству.

Сложно? Еще бы! Но очень интересно, намного интереснее, чем самая крутая шахматная партия.

Что-то делаешь и можешь только предполагать, какой будет реакция у того, на кого направлено твое действие, – ведь все люди разные. *Сможешь просчитывать их хотя бы на два-три хода вперед – получишь власть и новые, потрясающие возможности.* Разве же это не интересно?

Бизнес-план для льва перед прыжком

Очень распространенное заблуждение – начинать вхождение в бизнес необходимо с составления детального бизнес-плана. Да ни в коем случае! *Представь себе льва, который готовится к прыжку: ну-ка иди потребуй у него бизнес-план: пусть расскажет, как он будет прыгать!*

Или вспомни истории успеха миллиардеров, которые начинались где-нибудь в гаражах. Вряд ли эти бизнесмены заботились тогда о написании умной и «правильной» бумажки.

Потом – да, конечно! **Действуй, а когда все получится, садись и пиши бизнес-план.** Когда пошли денежные потоки, когда уже удастся продавать – пошел первый клиент, второй, пятый... Закрутилось дело, появились сотрудники. Все, можно писать план! И то, надо уметь это делать, а не просто списывать у кого-то по шаблону.

Я не люблю бизнес-планы – люблю финансовый прогноз. Не этим надо заниматься в XXI веке, когда все так стремительно меняется. Кто боится продавать, тот либо не уверен в качестве своего товара, либо просто продавать не умеет. **Сделал – продай, снова сделал – продай!** Какой бизнес-план? Это потом все приходит. Всему свое время. Не надо придумывать имя ребенку, когда твоя жена еще не забеременела.

Слишком многие и слишком многим бизнес-вопросам сегодня берутся обучать. И все будто правильно и красиво: бизнес-планы, финансовые модели... Все правильно, но не все вовремя! *Если ужин утром, а завтрак – перед сном, то будет не просто путаница, будет больше вреда, чем пользы.*

Начинать в бизнесе надо с самого малого. *Нельзя в первый раз прийти в спортзал и сразу же рвануть сто килограммов, если ты раньше больше тридцати не поднимал!* Так же и в бизнесе. Погоди снимать роскошный офис, езжай сначала купи, где подешевле, и найди, где продать подороже. Если начинаешь с малого, то в процессе естественным образом узнаешь рынок. И растешь вместе со своим бизнесом!

А когда доходит до того, что открываешь свой магазин, ты уже все знаешь: входы и выходы, где купить, кому продать, какой спрос. Иначе как? Ты никогда не занимался бизнесом, не качал мышцу, не рисковал – и сразу открываешь магазин! Это неправильно. Почему так получилось?

Скорее всего, ты учился по какой-то очень правильной бизнес-книге, где все красиво расписано по пунктам и подпунктам. Оно правильно в теории, но у настоящих, реальных биз-

несменов так не работает! *В жизни все происходит естественным образом, постепенно, от малого к большому.*

Но это мы говорим о начале малого бизнеса. *Если же я затеваю крупный проект – здесь уже многое будет иначе.*

Самый большой мой проект стартовал со ста двадцати миллионов долларов – сразу! Такой был бюджет, и подходы, соответственно, совсем другие. Мы полгода только финансовую модель делали! И бизнес-план, кстати говоря. Только это совершенно другая тема. За первые одиннадцать месяцев я взял в команду на зарплату тысячу сто человек! Да, необходимо было все просчитывать. Полгода надо было все считать, чтобы выйти на стартовую сумму в сто двадцать миллионов.

Методом проб и ошибок

Но в малом бизнесе все работает не так. Ты просто идешь своей дорогой и прощупываешь, подбираешь варианты. *Купил одну вещь – одну! – не надо сразу партию. Да вот хотя бы телефон. Продам где-то дорожке. Понравилось. Два купил...* По аналогии – в спортзале каждую тренировку прибавляешь по два килограмма к весу. Поднял, получилось? Завтра прибавишь еще.

И потом, когда ты выходишь на хорошие объемы продаж, решаешь: завтра могу открывать магазин! Вот так это работает. У всех абсолютно бизнесменов. *Не засоряй себе голову, дружище, пустой теорией, которая ничего общего с реальностью не имеет.* Если у тебя действительно есть стремление к бизнесу, тебя никто не остановит! Сам начнешь и постепенно развернешь свое дело. **Ошибки – выводы – действия.** И снова ошибки, выводы, действия. В какой-то момент появится тренер, если он действительно будет нужен. Он поможет растить и развивать бизнес, который уже у тебя есть. Но к этому еще надо прийти.

Так что не теряй времени на глупости – просто иди и делай!

Покупай и продавай. Учись на своих ошибках и расти.

Человеку неопытному может показаться, что идти вот так напролом, методом проб и ошибок, будет долго и больно – так не лучше ли сразу спрятаться за какую-нибудь умную теорию? Поверь мне: это иллюзия! Зря потраченное время и силы.

Очень много лет может уйти на теорию, бизнес-планы и построение замков на песке. А потом отрываешь глаза, оглядываешься по сторонам: так нет же ничего! И что ж ты строил все эти годы?

Жизнь играючи ломает все твои бизнес-планы! Ты никогда не сможешь подогнать ее под то, что напланируешь. У меня больше двадцати лет опыта в бизнесе, огромнейшего опыта, в серьезных и самых разных индустриях. *Но всякий раз, открывая новый бизнес, я не знаю, что будет. И никто не знает.* Сумасшедший риск! В том-то и смысл стартапа.

Не надо ничего писать – надо пробовать! Но, повторюсь, мы говорим сейчас о маленьком проекте. Ведь все большое всегда начинается с малого. *А даже самые грандиозные и дерзкие планы рождаются не на бумаге, а в голове!* Помню, как я в двадцать два года начинал свой первый бизнес. Да, что-то просчитывал на бумаге с калькулятором: прикидывал, вдохновлялся – и вперед! И тактику, план действий расписать с утра – это я тоже понимаю.

Долгосрочная игра не пойдет по придуманным тобою правилам. Сделал – посмотри на реакцию окружающей среды и тогда уже придумывай следующий верный ход. **Меняйся, подстраивайся, будь гибким!** Не загоняй сам себя в рамки, это тоска и неминуемая смерть...

Меняем товар на бумажки

Любой бизнес – это продажи! Купить дешевле – продать дороже. Или взять на реализацию и опять-таки продать, но на этом заработаешь ощутимо меньше. *Всегда в жизни так бывает: надо рисковать, вкладывать, выкупать товар. Чем больше риска, тем больше денег!* И производство – это продажи. Для чего производишь? Для того, чтобы это произведение у тебя купили!

Любой сервис, медицина, преподавание – это продажи; ведь только кажется, что себестоимость здесь нулевая. А на самом деле врачу и учителю, чтобы предложить свой качественный интеллектуальный товар, потребуются колоссальные вложения в себя – в образование, развитие и опыт! **Знания и умения дорого стоят.**

Вот все предельно просто, да? *Но большинство людей почему-то делают наоборот: покупают дороже, а продают дешевле.* И восемьдесят пять процентов бизнесов закрываются именно по этой причине. Парадокс? Нет, обычная человеческая сущность!

Почему это происходит? *Очень многие просто лезут не в свое дело – главная причина.*

Вот нет у них элементарной «чуйки» или вообще продавать не нравится. Стыдно. Такое внутреннее глубокое ощущение дискомфорта. Как же так: я купил эту вещь за два доллара, а продам за три – нехорошо. *Особенно у советского человека намертво, с детства забит в сознании такой гвоздь: прибыль – это криминал!*

На самом деле прибыль – это духовная вещь. Супердуховная! Могу доказать это любому человеку. Я очень много лет размышлял на эту тему.

Само слово «продавать» вызывает не самые лучшие ассоциации. Но прямо за ним стоит по смыслу другое понятие – «обмениваться». Обмениваться же не стыдно? Что плохого в обмене, которого хотят обе стороны?

Как люди цивилизованные, не варвары, мы меняем товар на бумажки, а не товар на товар. Бартер остался в первобытном обществе!

Товар на товар – это идиотизм. *Дай мне бумажки – и я сам куплю себе то, что захочу.* А не то, что ты можешь мне предложить в обмен. Оно мне не нужно совсем! И что же, тогда обмена не будет, так получается?

Например, у тебя есть классная косметика. Женщина мечтает ее приобрести, но в обмен может дать только помидоры, у нее нет ничего другого. Зачем тебе помидоры? Ты их не любишь или вообще у тебя на них аллергия. Не будет обмена – не получит женщина косметику. Так пусть она продаст эти самые помидоры тому, кому они очень нужны, и получит за них те самые бумажки – **деньги. Величайшее изобретение человечества!** А потом купит на них и косметику, и все, что пожелает.

В идеале продавать нужно то, чем пользуешься сам и что тебе самому очень нравится! О, вот тогда это будет самый честный и классный обмен.

Билл Гейтс сам пользуется своим Windows и делится им со всем миром. *Вот такая замечательная эта игра – бизнес! Здесь нет проигравших, все могут быть победителями. Потому что продажа – это обмен.*

Гори, моя звезда!

Хочешь успешно продавать? **Фанатей от продукта, который предлагаешь.** Если твоя команда реально в восторге от того, что дает клиентам, продажи пойдут на ура! Но вот что

интересно – чем ниже товар по энергетике, тем сильнее от него фанатеет толпа – сама по себе, тут твоему коллективу и напрягаться не придется.

Продаешь пиво? Реклама и дистрибуция – все, больше ничего не понадобится. Только завози товар в магазины и расставляй по полкам! То же касается продаж любого разврата на «радость» толпе. *Люди в основной своей массе тянутся к примитивному.* А когда ты продаешь то, у чего энергетика выше, – вот тут ты должен гореть сам и поджигать других. Но оно того стоит!

Каждый человек – спичка. Поделись с ним своим огнем, и он купит даже то, о чем совсем не думал еще минуту назад.

В продавце очень важен энтузиазм. Естественное горение! У него покупают не столько товар, сколько состояние. Вот встречаются две девушки: одна пылает и сияет – так ей нравится отличная косметика, которую она продает. Ей хорошо, она просто лучится вся – до такой степени нравится!

А что вторая? Устала, замерзла на автобусной остановке, все мужчины – сволочи, надеть нечего... Она не горит, погасла, у нее низкий уровень энергетики. И вдруг идет та, первая, сияющая! Ах, я тоже хочу такой быть – и она покупает не косметику, а состояние.

Такое состояние не возникает сразу, ниоткуда. *Если вспыхнешь моментально – сразу же и погаснешь. Нужно время, чтобы разгореться.*

Начинаешь изучать то, чем занимаешься, проникаешься – и вот ты уже ярко горишь! Чем больше узнаешь любимое дело, чем глубже познаешь, тем сильнее становится пламя.

Как-то я спросил у одного знаменитого спортсмена: когда ты больше любил футбол – когда тебе было двенадцать лет или сейчас? Он говорит: сейчас! Ведь столько сил вложено, он знает столько нюансов и так много уже умеет, что любимое дело стало его частью, практически им самим. Так во всем – в музыке, в бизнесе...

Любой продавец не сразу становится мастером своего дела, даже если очень его любит. Могут годы пройти, пока разгорится, засияет, станет звездой!

Так что не ожидай мгновенных результатов. Если тебе нравится то, чем занимаешься – этого уже достаточно для начала. *Чем больше отдаешь себя делу, тем сильнее в него влюбляешься.* Вот я уже двадцать с лишним лет занимаюсь бизнесом, и с каждым днем люблю его все больше и больше.

Глава 2.

Скорость – Фокус – Результат

Не откладывай на сегодня то, что можно сделать сейчас!

Время сумасшедшим образом ускорилося. Уже XXI век на дворе, третье тысячелетие. Жизнь изменилась и продолжает меняться все стремительнее и стремительнее! Многие из того, чему тебя учила семья и школа, пора выкинуть на свалку. Это – балласт, гири на ногах. Не избавишься от них – не взлетишь к своим солнечным целям.

Весь огромный успех состоит из сотен маленьких вещей, которые на первый взгляд покажутся кому-то банальными. Научись чувствовать себя: чего ты хочешь в действительности, каким видишь свое будущее? Задай себе простой вопрос: что надо сделать прямо сейчас, чтобы жить так, как хочешь? И смело вперед, на мозговой штурм! Правильные действия каждый день – вот это и есть беспроегрывная стратегия успеха. Скорость – фокус – результат! Все остальное не работает.

Путешествие вглубь

Люди боятся определенности. Это же страшно на самом деле! *Если ты уже определился с кругом своих приоритетов в жизни и бизнесе, это придется улучшить.*

Работать придется, идти вглубь. А это намного сложнее, чем порхать, словно бабочка, по верхам, над цветочками. Очень многие так и продолжают порхать до конца своих дней. **Но ведь путешествие вглубь – это потрясающе интересно!** Чем глубже, тем сильнее захватывает.

Несколько лет назад я занялся большим теннисом – совершенно новым для себя видом спорта. Абсолютно с нуля. Работал с тренером, очень хорошим, и через год уже стал обыгрывать тех, кто занимался намного дольше – пятнадцать или даже двадцать лет, но без тренера.

Почему? Да потому, что *они из года в год повторяли одни и те же ошибки, даже не замечая их. А я каждое занятие, полтора часа подряд, только и слышал от тренера: не так, не так, опять не так.*

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.