

БУРЯТ ИЗ ДОНБАССА

**Секрет Бизнес Молодости,
Стива Джобса и Плейбой или
русская рулетка на деньги**



Бурят Донбасса Секрет Бизнес Молодости, Стива Джобса и Плейбой или русская рулетка на деньги

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=10327684

ISBN 978-5-4474-1133-6

Аннотация

В книге рассказываются и раскрываются глубинные секреты бизнеса на примере компаний, которые стали феноменом и прорывом современного времени. Автор в краткой и легкой форме раскрывает те аспекты бизнеса, которые скрыты от глаз обычного человека, но имеют огромное значение для бизнесмена, для создания и расширения своей бизнес-империи. Предназначена для начинающих бизнесменов и для тех, кто уже давно занимается бизнесом.

Содержание

Введение	5
Бизнесмены и лохи, или 30% на 70%	8
Конец ознакомительного фрагмента.	12

**Секрет Бизнес
Молодости, Стива
Джобса и Плейбой или
русская рулетка на деньги
Бурят Из Донбасса**

© Бурят Из Донбасса, 2015

Создано в интеллектуальной издательской системе
Ridero.ru

Введение

Бизнес молодость – это бизнес проект, который затеяли два амбициозных и талантливых парня, (а может и не два, а больше).

Кто они, вам рассказывать не надо, раз вы читаете эту книгу, то вы знаете о ком идет речь. Моя первая встреча с ними была, как и у всех через [youtube.com](https://www.youtube.com).

Что я могу сказать, парни действительно весьма заразительно рассказывают о бизнесе, и тот заряд энергии, которые они дают, действительно «выносит мозги».

Что греха таить, я тоже занимался бизнесом и сейчас занимаюсь, и я в первый момент тоже, как и все поддался такому позитивному заряду энергии от их видеоматериалов в [youtube.com](https://www.youtube.com).

Но слава богу, у меня есть небольшая страховка, когда я сомневаюсь и нужно сделать последний шаг, я бросаю монетку и полностью отдаюсь на волю счастливого случая, то бишь как решит жребий, орел или решка. (кстати никогда меня не подводил, оберегал от глупостей и приносил удачу)

Жребий упал не в пользу бизнес молодости и мой дальнейший план сходить в банк и взять кредит для оплаты целого пакета курсов канул в небытие.

И так, все кто хочет заниматься бизнесом или уже занимается им, это книга для вас.

В ней вы найдете все ответы на вопросы, почему у одних получается вести бизнес, а у других нет. Почему одни богатеют, а другие наоборот еще больше влезают в долги.

Вы познакомитесь с секретами Бизнес Молодости, Стива Джобса и Хью Хефнера – основателя Playboy, многое в их работе имеется общего.

В данной книге рассматриваются и объясняются с математической точностью, весь механизм работы успешного бизнеса.

А также, как используют эти механизмы, эти двое весьма талантливых молодых человека, сделавших себе состояние на необразованности и желании стать богатыми, «общей массы народонаселения России».

Возможно, если вы поймете внутреннее устройство бизнеса, вы также переосмыслите свой взгляд на бизнес и будете вести его менее хаотично, чем сейчас.

Мой взгляд на бизнес, после двух неудачных бизнес проектов так же весьма кардинально поменялся. Передо мной встал вопрос, если продолжать вести бизнес по-прежнему, то результат будет такой же плачевный, как и предыдущие два бизнес проекта.

НАСТУПАТЬ НА ГРАБЛИ В ТРЕТИЙ РАЗ УЖЕ НЕХОТЕЛОСЬ

Нужно было искать ресурс, который позволит мне карди-

нально разобраться в бизнесе.

Этим ресурсом стало хорошее знание физики и математики на инженерном уровне. (Почему я раньше не мог к нему прибегнуть, не терял бы много денег)

И так, подняв все свои конспекты по физико-математическому моделированию, я принялся за дело.

Результатом огромной статистической обработки, самых удачных бизнесменов и самых преуспевающих компаний, стало абсолютно другое понимание бизнеса.

Насколько оно соответствует тому представлению как его понимают в бизнес молодости, мне не известно, но как их стратегия попадает в математическое моделирование бизнес процессов объясняется легко и просто

Бизнесмены и лохи, или 30% на 70%

И так начнем.

Что бы ваш бизнес приносил деньги, нужны клиенты.

Что бы у вас были клиенты, надо найти где обитают и находятся ваши клиенты.

Если вы нашли где ваши клиенты, нужно привлечь их внимание к вашему товару.

На данном этапе начинается тестирование рынка, со слов основателей бизнес молодости.

Теперь немного математики, немного отвлечемся.

Представим себе ситуацию, что имеется 100 человек, которые не умеют плавать, если их всех столкнуть в бассейн, то согласно законам математической статистики, появляются интересные закономерности.

Из 100 человек, 2 станут чемпионами, 28 человек худо, бедно научатся плавать, остальные 70 человек утонут.

Если это применить к бизнесу, то из 100 человек, которые записались на курсы бизнес молодости, 2 станут миллионерами, 28 резко прибавят в доходах своего бизнеса, а остальные 70 бизнесменов не получают положительный результат.

Вопрос почему же эти 70 человек не требуют возврата денег, если они не добились богатства?

Вот здесь начинается самый интересный секрет, но все по порядку.

Данное правило еще называют принцип Паррето 20/80, когда из 100 человек, 20 становятся миллионерами, остальные 80 человек остаются бедными, (не придирайтесь к цифрам главное размерность и масштаб).

Но вернемся к математике, все данные принципы основаны на простом математическом законе, открытым Гауссом, а именно на нормальном распределении случайных величин, по-другому его называют гауссовским распределением. Еще его называют законом больших цифр.

Не будем влезать в дебри математики, это скучно и непонятно, просто знайте историю про 100 пловцов.

В торговле данный принцип называется воронкой продаж.

Где же применяется данный закон математики.

Приведу несколько примеров.

Пример №1

Предположим в интернете ищут обувь.

Wordstat говорит вам, что количество запросов с этим слово было около 20 тысяч в месяц. Если вы создадите кампанию в Яндекс Директе на 20 тыс. ключевиков, то согласно статистике и закона Гаусса (или пловцов утопленников) на ваши объявления нажмет только 30% посетителей в лучшем случае или 10% в худшем случае, остальные 70—90% не будут нажимать на ваши объявления.

Итого нажав на ваше объявление, на ваш сайт зайдет око-

до 6000 или 2000 человек в месяц.

Опять же согласно статистике, из этих 6000 – 2000 человек вам позвонят опять же 30—10%, остальные 70—90% звонить вам не будет.

Итого вам позвонят 1800 – 200 человек в месяц или в сутки это получится, 60 звонков в лучшем случае или 6 звонков в худшем случае.

И так далее, вопрос сколько вы сделаете продаж из 60 или 6 звонков и обратите звонки в деньги?

Пример №2

Предположим у вас магазин на проходимом месте.

В сутки мимо вашего магазина проходит около 2000 клиентов, согласно закона Гаусса или закона пловцов утопленников (см. выше) в ваш магазин зайдут только 30—10%, это около 600 или 200 клиентов, после знакомства с товаром и ценой из 600—200 клиентов у вас останется и купит опять же 30—10% клиентов, это будет около 200 или 20 клиентов которые вам принесут деньги в кассу.

И так, можно сделать вывод.

Чтобы деньги были в кассе, у вас должно быть очень много клиентов на первоначальном контакте, в маркетинге их называют ЛИДЫ

Количество преград между кассой и первым контактом должно быть, как можно меньше. Так как каждое препятствие автоматом срезает у вас от 70% до 90% потенциальных клиентов, которые занесли бы вам денежку в вашу кассу. Со-

гласно терминологии маркетинга, это называется **КОНВЕРСИЯ**, соотношения общего количества **ЛИДОВ** к количеству клиентов, купивших товар.

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.