



Андрей Парабеллум

126 советов по бизнесу

Аудиокурсы стоимостью \$500 в подарок
каждому читателю

Андрей Парабеллум

**126 советов по бизнесу.
Аудиокурсы стоимостью \$500
в подарок каждому читателю**

«Издательские решения»

Парабеллум А. А.

126 советов по бизнесу. Аудиокурсы стоимостью \$500 в подарок каждому читателю / А. А. Парабеллум — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-859657-5

Эта книга — результат десятилетней работы автора и его учеников в теме бизнеса. В ней Вы не найдете никаких теорий, только голая практика и четкие рекомендации, которые можно незамедлительно внедрить для получения ощутимых результатов. Каждый совет в этой книге неоднократно проверен на практике и доказал свою результативность.

ISBN 978-5-44-859657-5

© Парабеллум А. А.
© Издательские решения

Содержание

| | |
|--|----|
| Введение | 6 |
| Подарок | 7 |
| Список книг в этой серии | 8 |
| Рецензии | 9 |
| Артем Любимов | 9 |
| Юлия Ванина | 10 |
| Георгий Генс | 11 |
| Анжелика Рождественская | 13 |
| Елена Яцкевич | 14 |
| Ольга Кулешова | 15 |
| Александр Ключин | 16 |
| Марина Бахтамаева | 17 |
| 1. «Лучше меня никто не сделает» | 18 |
| 2. Трансформация в голове владельца | 19 |
| 3. Владелец бизнеса | 20 |
| 4. Главный секрет личной эффективности бизнесмена | 21 |
| 5. Покупать чужое время | 22 |
| 6. Невозможно достичь серьезного успеха, занимаясь нелюбимым делом | 23 |
| 7. Из «технаря» в менеджеры | 25 |
| 8. Отсутствие выстроенных бизнес-процессов | 26 |
| 9. Проблемы типичного владельца бизнеса | 27 |
| 10. Эволюция предпринимателя | 28 |
| 11. Самая главная задача хозяина бизнеса | 29 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 30 |

126 советов по бизнесу
Аудиокурсы стоимостью \$500
в подарок каждому читателю

Андрей Парабеллум

© Андрей Парабеллум, 2017

ISBN 978-5-4485-9657-5

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Добрый день!

Если Вы открыли эту книгу, то это, скорее всего, произошло неслучайно...

Вероятно, Вас что-то не устраивает в Вашей жизни, бизнесе или ситуации вокруг Вас.

И Вы готовы это менять.

Книга, которую Вы держите в руках, является результатом десятилетнего практического опыта на сотнях тысячах моих студентов.

За это время мы перепробовали огромное количество теорий, стратегий и практик. И результатами наиболее успешных из них я решил поделиться с Вами в этой серии книг.

Эту книгу можно использовать разными способами.

Можно сначала прочитать от корки до корки, а потом внедрить только то, что понравилось.

Можно начинать внедрять сразу с первой страницы.

Можно читать с любого места и в любом направлении.

Можно даже использовать ее как личного коуча, задавая ей вопрос и открывая на нужной странице с ответом.

Главное, внедрите хотя бы что-то из прочитанного.

И Вы увидите, как начнет меняться Ваша жизнь.

А когда получите Ваши результаты, поделитесь ими со мной ВКонтакте (vk.com/parabellum07). Кстати, я там же, ВКонтакте, периодически выкладываю мои новые книги на рецензию, и был бы очень рад, если бы Вы выразили свое мнение по поводу моих книг.

Хорошего Вам внедрения!

С уважением,

Андрей Парабеллум

Подарок

Для читателей этой книги я подготовил специальный подарок: набор моих аудио-тренингов на общую сумму в 500+ долларов:

Ваша личная ссылка: www.andreyparabellum.ru/free

Тренинги, которые Вы можете пройти по этой ссылке:

Прокачка Личной Эффективности и Финансов:

тренинг «**Как научиться учиться**», который объяснит Вам самые быстрые и результативные методики обучения;

тренинг «**Самодисциплина 1**», который заставит Вас прокачать свою личность множеством способов и внедрит нужные Вам привычки за 3 непростых недели;

тренинг «**Взрывное скорочтение**», который научит Вас читать деловую литературу в 2—4 раза быстрее;

тренинг «**Умнобедный 1**», который покажет Вам, как выбраться из ловушки умного безденежья.

Прокачка Вашего Инфобизнеса:

тренинг «**Инфобизнес Live**», который покажет Вам все самые прибыльные модели заработка денег в Инфобизнесе;

тренинг «**Инфобизнес с нуля**», который поможет Вам запустить Ваш новый проект, систематизировать его и вывести его на первую прибыль;

конференция «**Контент маркетинг**», которая научит Вас генерировать потрясающе интересный контент, делиться им со своими читателями, слушателями и зрителями в интернете и быстрыми темпами наращивать свою клиентскую базу.

Прокачка Вашего Бизнеса:

тренинг «**Трансформация бизнеса**» (12 модулей), который поможет Вам оптимизировать и систематизировать Ваш бизнес.

Зачем я это делаю?

Я искренне верю, что когда Вы начнете внедрять хотя бы малую часть той информации, которую Вы услышите, Ваша жизнь начнет меняться к лучшему.

И Вы в свою очередь поможете кому-то еще.

И так эта эстафета добра будет идти по планете, делая нашу жизнь все лучше и лучше...

Список книг в этой серии

- 66 советов по тренингам и онлайн курсам;
- 70 советов по менеджменту;
- 78 советов по продажам;
- 93 совета по личным продажам;
- 97 советов по финансам;
- 102 совета по коучингу и консалтингу;
- 107 советов по копирайтингу;
- 126 советов по бизнесу;
- 131 совет по инфобизнесу;
- 142 совета по маркетингу;
- 147 советов по личной эффективности.

Рецензии

Артем Любимов

Рецензия на книгу «131 совет по инфобизнесу»

«ШОК И ЗЛОСТЬ»

Честно говоря, я в шоке от этой книги. Меня распирает злость...

От прочтения книги сложилось ощущение, что Андрей Парабеллум сел рядом с тобой и очень быстро рассказал тебе все про заработок через интернет. Без отвлечений и лирики... Очень сжато и понятно: все самые главные принципы, схемы и действия.

Разве можно так взять и выложить все махом? В свободный доступ... Прочитав это, теперь любой сможет запросто, как минимум, зарабатывать свою сотку тысяч рублей. Слишком щедрый жест. Слишком...

Но что сделано. А если так, то положи руку на сердце, уж если стартовать в инфобизнесе, то по крайней мере с прочтения этой книги в первую очередь. Обязательный must have для всех кто в теме – настоящий настольный альманах.

Учитывая мой опыт и результат (благодаря Андрею я развил свою международную Академию парикмахеров и стилистов) могу сказать, что полезно возвращаться и перечитывать эту книгу – вот как ни верти, а читаешь и снова понимаешь – что-то докрутить надо, вдохновляет что-то придумать, пересмотреть и самое главное – действовать.

И совсем уже личное – хорошо бы чтоб Андрей продолжал писать – нельзя лишать людей этого. Да, может быть, не всем надо... Но для тех, кому надо – это воздух!

Юлия Ванина

Рецензия на книгу «131 совет по инфобизнесу»

«Это даже не советы, а конкретная инструкция по внедрению с нуля.»

Это необыкновенная книга – «131 совет по инфобизнесу»!!!! Андреем Парабеллумом проведена гигантская работа: собрать все советы по инфобизнесу в одну книгу и тонко, логично и системно вести за собой – так могут только Избранные!

Это даже не советы, а конкретная инструкция по внедрению с нуля. Это отточенная практика АСом; инфобизнес – это действительно полет души и тела. Это могут начать десятки, работать – единицы, а обучать этому – только ОН!

Пока читала книгу – провела параллельно серьезную работу над собой – начала свой инфобизнес! Каждый совет помогает начать, продолжить и раскрутить свое любимое дело – помогать людям, давая им жизненно-важное, реализуя себя. Я все проверяю на себе и в практике, без внедрения – смысла моей деятельности нет, так вот – я читала и внедряла, и с каждым советом видела осязаемый результат!

Как же приятно и полезно учиться у гуру и основателя инфобизнеса! Спасибо вам и успехов каждый день!

Георгий Генс

Рецензия на книгу «102 совета по коучингу и консалтингу»

«Эта книга будет настольной, а лучше „настенной“, надо распечатать и повесить на стену!»

Первое, что захотелось сделать, – это после очередного совета громко сказать: «Гениально!» Второе: «Эта книга будет настольной, а лучше „настенной“, надо распечатать и повесить на стену!»

У меня были коучи в разных странах. Всем им я благодарен без исключения. Знаете, кто такой настоящий коуч? Это тот, кто не отпустит вас без результата!

Кто поймет, как до вас донести, чтобы вы, наконец, все поняли! Кто за пару недель круглосуточной работы все же даст вам немного времени, чтобы вы смогли отдохнуть, так как сам понимает, что такое количество информации человеческий мозг быстро переварить просто не в состоянии! И кто выведет вас, как ракету, на новый уровень, а потом вы в шоке будете уезжать от него и писать ему в смс одно слово: «Обалдеть!!!».

Но как? Как это делается? Как они это делают?..

Потом я и сам начал коучить. И довольно успешно и с отличными результатами.

Но вчера, читая эту книгу, я понял самое главное: «Вот что я делаю!», «Вот что они делают!», «Вот как мы работаем!» и «Вот что мне нужно довернуть!»

Это карта. Можно применить и как советы, и как пошаговое руководство. Всегда, когда я хочу узнать что-то еще о бизнесе, я иду к Андрею Парабеллуму за новыми знаниями. И здесь я получил еще одну карту мира, карту работы и т. д.

Огромное ему спасибо за такие книги и за эти знания!

Это путеводитель того, как можно еще улучшить свои показатели в обучении других людей.

Очень понравилась структура. Понравился порядок, по которому все разложено.

Действительно становится понятно, как и, главное, почему все эти советы наилучшим образом работают в совокупности, о чем и написано в книге.

Для меня самым важным оказалось то, что я смог структурировать весь свой опыт и знания в одну единую систему. Здесь все очень четко, конкретно и понятно. Не остается никаких вопросов после прочтения. А если и остаются, то ты снова говоришь сам себе: «Нужно снова вернуться к книге.»

Я помню, как читал об одном успешном артисте. Он как раз прочитал недавно очередную хорошую книгу и говорил о ней что-то в роде этого: «Эта книга стала моей настольной книгой! Она мне помогает двигаться и развиваться. Она мне помогает идти вперед в правильном

направлении. Она мне помогает найти ответы на некоторые вопросы. Она мне помогает сделать выбор. Она мне помогает правильно повернуть кубик рубика, чтобы все соединилось. Она мне помогает каждый день.» И тогда я подумал о том, что неплохо было бы, если бы и у меня были такие книги на столе. Их появилось с тех пор всего несколько.

И эта, несомненно, будет одной из них. По крайней мере до тех пор, пока я не запомню и не применю все, что там написано. А потом я, с большой благодарностью к автору, подарю ее своему хорошему другу, которому она может пригодиться, чтобы у него тоже все получалось.

Анжелика Рождественская

Рецензия на книгу «102 совета по коучингу и консалтингу»

«Шикарная книга, дающая нежный пинок под зад!»

Книга читалась на одном дыхании. Очень быстро и очень эффективно! Сразу хочется идти и проработать все: свой образ, уверенность и много ещё чего.

Главное, что стало важно для меня: Не гоняться за клиентом, пусть в вас нуждаются, а не вы!

И это самая верная стратегия. В повседневной жизни замечено и не раз! Так почему бы это не привнести в работу?!

Хочу сказать большое спасибо Андрею Парабеллуму. Была на Инфобизнесе, на трёх-дневном тренинге.

Вот это харизма! Вот это энергетика! То, к чему нужно стремиться! Для меня это был фурор... Никогда не забуду пример про Китай. «Я хочу в Китай.»

Если хочешь что-то делать-сделать это можно до конца недели, а не мечтать об этом всю свою жизнь!

В книге мне очень понравилась техника «Ежовые рукавицы»: быть любящим, но строгим. Это рождает дисциплину и уважение! Применимо также и в жизни!

Читаю, читаю, читаю! Все очень легко, на одном дыхании!
Встал и делай!!! Вот главный посыл, который я для себя усвоила!

Шикарная книга, дающая нежный пинок под зад!!!

Елена Яцкевич

Рецензия на книгу «66 советов по тренингам и онлайн курсам»

«Это готовая технологическая карта по которой можно строить инфобизнес»

Новая книга Андрея Парабеллума. Что тут сказать? Никакой «воды» и заигрывания с читателем. А четкая ясная инструкция. Сразу на ум пришло сравнение с отличной поваренной книгой: где дается понятный рецепт, и остается только взять и сделать! Да, возьми и сделай. Это и есть главное достоинство этой книги.

Снимаются все вопросы по проведению тренингов и онлайн-курсов, даются секретные фишки. Да, Андрей Парабеллум – щедрый человек!

А для меня эта книга раздвигала восприятие – не просто тренинг, а вот тренинговый центр. Круто, оказывается можно и вширь, и вдаль мыслить.

А еще с первой страницы автор учит продавать. Да! Я сама об этом так часто забываю. Для чего же бизнес – для продаж. А не просто делиться нужной информацией с хорошими людьми. Причем, из книги я узнала столько новых способов продаж!

А еще откровением стали советы по результативности. Для меня это даже под другим углом позволило увидеть то, чем сама занимаюсь. И видно, что нужно что-то менять в моей «мягкой нише». То есть, эта книга даже стала аудитом моего инфобизнеса. Результат, продажи – вот ключевые камни, а не полезный контент. То есть, книга «вправила» мои мозги и за это также спасибо автору.

Очень хорошо скомпонованы страницы. Читаешь, и сразу хочется внедрить. Пусть у меня еще начальная стадия инфобизнеса и я в технических вопросах почти ничего не понимаю, но уже большинство классных идей, советов из этой книги просятся в дело. Что могу сама внедрить – внедряю. Что с технической помощью смогу – толпится в очередь. У меня чувство, что все что идет от Андрея Парабеллума – это четкое пошаговое руководство к действию. Еще я словно ощущала все время протянутую руку помощи, когда мудрый, умелый, большой человек помогает тебе освоиться в непривычном месте. А еще помогает быть смелее. О, да, и мотивация знатная, даже энергичный стиль изложения «пинает» тебя к действию.

Посчитала. Из 66 советов мне не подошли только 7!!! Это по моему состоянию на данный момент. Все остальное «бьет в яблочко»!

Что сказать? Еще много раз испытала дискомфорт, от того что нужно сделать. Понятно, что это «входит в пакет». Спасибо огромное автору, подвижнику инфобизнеса. Я – столько лет проработавшая на наемной работе, уже не мыслю себя без своего дела. Ошибаюсь, набиваю шишки, но все равно иду. И иду вперед. А такие книги – отличная помощь, это готовая технологическая карта по которой можно строить инфобизнес.

Ольга Кулешова

Рецензия на книгу «66 советов по тренингам и онлайн курсам»

«Эта книга не для раздумий. Она для действий. Прочитал – внедрил.»

Скорость решает. Мы привыкли читать, думать, оценивать и взвешивать. А ещё лучше – обсудить с кем-нибудь полученную информацию и сделать выводы.

Так вот эта книга не для раздумий. Она для действий. Прочитал – внедрил. При чтении я поймала себя на мысли, что это не советы. Это пошаговая инструкция. Очень простая и понятная инструкция. Причём, она написана не только для тех, кто только задумался о запуске тренингов. Совсем нет. Она написана и для тех, кто уже начал или давно работает в этой области. Поверьте, вы найдёте в ней для себя много нового, хоть Вам и будет казаться, что вы все это уже знаете.

Каждый совет в этой книге – это возможность достичь большего, выйти на новый уровень. Но для этого нужно не читать, а делать.

Причём, если при чтении книги возникают какие-то вопросы, то на следующей строчке или в следующем совете вы увидите ответ на ваш вопрос.

На 57 совете Вам очень подробно расскажут, как можно построить Инфобизнес за 3 месяца. Всего 3 МЕСЯЦА!!! И инструкция, что нужно делать. И после этого совета хочется бежать, писать, организовывать и достигать!

Кстати, если вы не любите продажи, то вам их срочно нужно полюбить. Причём, не только полюбить, но и научиться быть хорошим продавцом для продажи своих тренингов и курсов. Просто помните: продажи – это хорошо! А где и как продавать – в книге все есть.

Но, самое важное, что так же описано в книге: вы должны понять свою аудиторию, ее психологию, что, как и кому продавать. Это основы.

Вообще, читайте и внедряйте. Не думайте, нужно ли вам читать эту книгу. Однозначно нужно. Может получится, может не получится – все зависит от вас. Но всегда нужно пробовать!

Александр Ключин

Рецензия на книгу «147 советов по личной эффективности»

«Вы разглядите своих кровопийц времени, которые постоянно отдалают вас от цели»

Автор книги уже давно всем доказал, что возможно достигать больших результатов в профессиональной деятельности за короткий промежуток времени. Андрей считается также признанным экспертом в личной эффективности. Он на протяжении нескольких лет ежедневно читает по одной книге и постоянно ищет новые идеи для внедрения. В данной книге он собрал все свои наработки, которыми пользуется сам и которым обучил большое количество своих клиентов.

Вся книга построена в четкой структуре с логической последовательностью: от осознания базовых принципов личной эффективности до пошаговых заданий и чек-листов с ссылками на необходимые ресурсы, по принципу «прочитал – сделал». Все они вместе позволят вам стать высокоэффективным человеком и построить многомиллионный бизнес с большим количеством сотрудников по всему миру. Но это, конечно, по желанию. Одно можно сказать точно, что прочитав и внедрив хотя бы несколько идей из 147 советов, вы уже не будете прежним человеком и ваша продуктивность будет удивлять окружающих.

Основная идея книги призывает вас к осознанности. А для этого вам необходимо четко понимать, что вы хотите иметь, куда собираетесь идти, какие препятствия будут у вас на пути и как их преодолевать. Автор дает домашние задания, выполняя которые, у вас появится понимание текущего положения дел. Осведомленность – это первый шаг к успеху в заданном направлении.

Вы узнаете, как перепрограммировать свои вредные и неэффективные привычки, как изменить или отказаться от рутины. Вы разглядите своих кровопийц времени, которые постоянно отдалают вас от цели. Узнаете простые, но при этом действенные методы для избавления от непродуктивных действий.

Чтобы выжать из прочтения по максимуму – следует внедрять полученные знания. На этом Андрей делает наибольший упор. Пользу лишь приносит примененное знание, причем быстро.

Уверен, что прочитав данную книгу вы из 147 советов найдете для себя те, которые актуальны именно вам и именно сейчас, которые поднимут вашу эффективность на новый, запредельный для многих людей уровень.

Хотелось бы закончить цитатой из книги: «Конечно, предел есть, но вы от него еще далеки».

Марина Бахтамаева

Рецензия на книгу «147 советов по личной эффективности»

«Богатый сборник советов для деловых людей и просто для тех, кому надоело бестолково прожигать свою жизнь!»

Мы ведёмся на поводу у брендов, впитываем как губка в себя что ни попадя – новости, сплетни, примитивные разговоры ни о чем. Впоследствии обретаем определенное представление о жизни, ряд привычек, заикливаемся в своем мире. Кто эти люди, которые изо дня в день поглощают мое время? В каком состоянии мои текущие дела? И в каком ящике пылятся мои мечты и грандиозные планы? Чего мы так сильно боимся? Существует целый ряд причин, почему многие из нас сейчас не на вершине своего счастья.

В книге подробно описано, как можно преобразить свою жизнь, успевать больше, делать что-то эффективнее, добиваться больших результатов в карьере, бизнесе.

Интересные заметки по управлению персоналом, о том как дисциплинировать себя, сотрудников, управлять собой и своим временем. Любопытное открытие для меня – смена отношения к конфликтным ситуациям.

В книге так же найдете пошаговую инструкцию того, как выйти из своей зоны комфорта. Довольно забавная, толкающая тебя вперед, за рамки старых границ. Каждый день вызов самому себе. Мне кажется – это круто!

Всех охваченных тем не перечислить коротко.

С интересом дочитываю книгу, параллельно внедряю привычки и навыки, работаю над собой.

Андрей, благодарю за опыт и книгу!

1. «Лучше меня никто не сделает»

В ходе опроса около 200 руководителей малого бизнеса, эта проблема была названа №1 – что проще все сделать самому. Практика показывает, что руководители, владельцы бизнеса продолжают делать многие вещи сами, и это их сильно тормозит.

Проще взять и сделать все самому, и это будет намного быстрее.

Откуда это идет, что рождает эту проблему?

Первая причина – это «технарство». Многие руководители, владельцы бизнеса пришли в бизнес из технарей, т.е. изначально сами были хорошими специалистами в том, чем занимаются, и в какой-то момент решили: «Почему бы мне самому не начать это делать самостоятельно?»

Нас приучали к тому, что делать нужно все самостоятельно, и очень редко поощрялось делегирование.

Что бы это ни было, какую задачу не возьмете, если есть рядом человек такой же квалификации, как и вы, он всегда будет это делать как минимум в 3 раза хуже, чем вы.

И здесь есть только один вариант – принять это как факт.

Потому что иначе вы никогда не избавитесь от этой проблемы, вам всегда будет казаться, что вы делаете гораздо лучше, чем кто-либо другой, и этим вы будете сильно тормозить свой бизнес. Пока вы не начнете работать над своим бизнесом, пока вы будете продолжать работать в нем, вы не будете развиваться. Точнее, лично вы будете, но ваш бизнес – нет.

Нужно осознать следующую вещь: в людей встроена стратегия избегания проблем, мы к этому стремимся. Сделать что-то самому – это маленькая проблема. Почему? Потому что занимает не много времени.

Альтернатива – начать обучать своих сотрудников, т.е. начать выстраивать регламенты так, чтобы это работало без вас. Вот это уже действительно серьезная, большая проблема. И тут встает выбор: выбрать мелкую проблему, но быстро ее решить, либо большую проблему, и при этом быстрых результатов не будет. Это первый момент.

И второй момент – это видимые результаты. Когда мы беремся за какую-то большую работу, стратегического плана, когда надо проработать что-то сложное, допустим, сделать так, чтобы сотрудник отвечал нормально на звонки, это требует серьезных усилий – надо прописать ему скрипты, регламенты, надо составить инструкцию, проработать систему мотивации.

Большая работа, результаты которой будут видны неизвестно когда: через несколько дней, через неделю, а то и через месяц, в общем, очень нескоро.

2. Трансформация в голове владельца

Самый большой конфликт, который надо в себе перебороть – между желанием быстрых результатов и желанием долгосрочных результатов.

Быстрое противоречит долгосрочному, практически всегда. Если вы будете бороться за то, чтобы получить больше денег прямо сейчас в вашем бизнесе, вы будете отвечать сами. Если вы хотите развивать ваш бизнес, нужно пожертвовать в какой-то степени краткосрочными результатами.

Это изменение нужно, прежде всего, произвести в своей голове.

Решить для себя, что да, я готов к этому, я готов больше работать на перспективу, возможно, жертвуя чем-то сейчас.

Следующая ступень, в которую мы переходим, когда, наконец, удастся частично избавиться от технарства, это переход на стадию менеджера, когда вы уже управляете группой технарей – группой людей, которым вы скидываете всевозможные задачи.

Главная задача менеджера, когда он утром приходит на работу, смотрит на список своих задач – делегировать 90%, потом посмотреть на оставшиеся 10% и делегировать их. Вот к этому надо приходить.

Переход от технаря к менеджеру идет через прописывание инструкций. Если этого не сделать, вам каждый раз по каждому поводу придется объяснять вашим сотрудникам все алгоритмы, и у вас снова и снова будет возникать желание все сделать самому, потому что ваши работники часто не будут знать, как сделать правильно. А знать они этого не будут до тех самых пор, пока вы не пропишете для них четкие инструкции.

Следующий этап – переход из менеджера в директоры, когда вы управляете другими менеджерами, которые руководят технарями. На этом этапе вы прописываете регламенты для менеджеров, как именно они должны контролировать ваших сотрудников, как именно они должны ставить задачи, как именно они должны бить их кнутом, в какое место, по каким дням недели и в какое время суток, что именно они должны проверять.

Зачастую прописать регламенты не так сложно, как кажется. Для каких-то стандартных позиций достаточно обозначить самые основные вещи, чтобы значительно улучшить работу сотрудников и снять с вас большую часть проблем. То же самое с вашими менеджерами.

И третий этап – переход на уровень владельца бизнеса, уровень управления бизнесами, когда вы рассматриваете бизнес как инструмент инвестиций. Бизнесом руководит исполнительный или генеральный директор, вы лишь ставите ему задачи и контролируете раз в месяц ход их выполнения.

3. Владелец бизнеса

Начать книгу хотелось бы с самого главного – с вас, как владельца компании. Удивительно, но, погрязнув в безумном ритме ежедневной жизни своего предприятия, многие забывают, зачем все это начиналось, зачем они строят свой бизнес.

Наверняка, когда вы начинали свой бизнес, мечтали о высоком доходе, свободе, возможности путешествовать или проводить много времени с семьей, заниматься своим хобби... И весь этот lifestyle (стиль жизни) должен был обеспечить тот самый бизнес, который вы тогда и начинали строить.

Если же посмотреть на ситуацию, в которой оказываются 95% бизнесменов (особенно в малом бизнесе) через 3—5 лет после старта, то картина совсем иная. Как правило, владелец бизнеса крутится, как белка в мясорубке, по 10—12 часов в день, зачастую и в выходные, а в отпуске бывает раз в 2—3 года. Плюс к этому, нередко добавляются проблемы с семьей и здоровьем, поскольку большая часть сил, времени и энергии уходит на поддержание на плаву своего предприятия, а не на достижение личных целей.

На самом деле это очень важный вопрос, волнующий многих бизнесменов: «Когда же я смогу жить счастливо, чтобы все делалось само, с минимальным участием с моей стороны, и при этом все были довольны?»

4. Главный секрет личной эффективности бизнесмена

Один из главных секретов, которые мы стали все чаще замечать у очень успешных предпринимателей, – чем больше вы «прогибаетесь» под клиентов, сотрудников и поставщиков, тем меньше успеваете, тем сильнее буксует ваш бизнес.

Главный принцип личной эффективности и свободы для владельца компании – жить по своим правилам, а не по правилам клиентов.

Вы, лично вы, должны стоять в своих приоритетах гораздо выше своих клиентов и сотрудников.

Вам необходимо составить картину своего идеального будущего и начать превращать ее в реальность. Однако чтобы при этом не утонуть в «текучке», крайне важно расставить приоритеты: вы должны заниматься тем, что лучше всего получается у вас лично, а все остальное делегировать сотрудникам или отдавать на аутсорсинг.

5. Покупать чужое время

Если вы видите, что уже тонете в «текучке», то сделать это надо было еще вчера! Скажем, вам платят 2000 рублей в час, а вы можете купить его за 300 рублей – не бойтесь делать это!

Настоящее правило успеха: берегите свое время и не бойтесь покупать чужое.

Сейчас вы всегда можете нанять на выполнение «текучки» человека, у которого хорошо получается с ней справляться и которому нравится такая работа. А себе оставить то, что лучше всего у вас получается и доставляет удовольствие. Именно такова и должна быть позиция бизнесмена.

6. Невозможно достичь серьезного успеха, занимаясь нелюбимым делом

Если вы посмотрите на всех самых успешных бизнесменов, то заметите: они всегда занимаются тем бизнесом, который им нравится, – или... продают его. Дело, которое не приносит удовольствия, съедает вашу энергию. И вкладывать себя в него – все равно, что идти в гору с гирями на ногах. А любимая работа, которая хорошо вам удается, наоборот, – придает сил и увеличивает самооценку.

Как вы считаете, кто продвинется дальше – человек, который бежит вверх по идущему вниз эскалатору, или тот, кому с эскалатором по пути?

Пусть бизнес поддерживает вас, а не крадет вашу энергию, тогда вы будете добиваться грандиозных результатов.

Настоящее правило успеха: при любой возможности сочетайте бизнес и удовольствие!

Я самый лучший работник в своем бизнесе и горжусь этим! – И поэтому уже 5 лет не могу увеличить прибыльность компании.

Сейчас мы обращаемся персонально к владельцам предприятий: знаете, какая ключевая проблема у 97% бизнесов? Нет, не отсутствие талантливых сотрудников и не нехватка средств для развития. И не конкуренты, которые давят со всех сторон. И даже не тупые клиенты, которые почему-то не хотят платить тех денег, которых вы заслуживаете.

Проблема в том, что вы (именно вы, владелец компании) подходите к своему бизнесу как к работе. Работа – это нечто, над чем вы работаете, делая что-то. Бизнес – это нечто, над чем вы работаете, создавая что-то. Чтобы быть успешным, надо чрезвычайно работать над бизнесом, а не в бизнесе. Качественно его преобразовывать, постоянно улучшая, подсматривая и пробуя новые идеи, стратегии и тактики роста. Постоянно замерять и контролировать все ключевые показатели управления и роста компании.

А вместо этого владельцы парикмахерских продолжают стричь и считать наличность. Хозяева автосервисов – ремонтировать машины и принимать заказы. Владельцы магазинов – продавать и пересчитывать продукцию на складе... Пока их (удачливые) конкуренты занимаются тем, что улучшают свой бизнес и поднимают его на следующий уровень.

Если мы тратим большую часть времени на техническую работу в бизнесе – над самим бизнесом мы не работаем. На это просто не остается времени.

Возникает интересный парадокс: Либо работаем мы – либо бизнес.

Поэтому необходимо сделать выбор. Ведь в вашем представлении вы сами со всем справитесь гораздо лучше, чем кто-то другой.

Кого бы вы ни взяли на работу, все равно будет казаться – особенно на первых порах, – что проще все сделать самому, а не объяснять кому-то, как нужно это делать, а потом еще перепроверять и переделывать.

Это общая проблема, с которой сталкиваются все. Поэтому важно понять, что для трансформации бизнеса необходима трансформация владельца.

7. Из «технаря» в менеджеры

1) Первый шаг, который необходимо сделать на пути построения успешного бизнеса, – это превратиться из «технаря» в менеджера. То есть выстроить бизнес таким образом, чтобы вся непосредственная работа выполнялась чужими руками. А вы сами управляли бы этим процессом, контролировали и совершенствовали его. Это достаточно сложно сделать, если у вас нет системного подхода к бизнесу.

2) Следующий шаг – это переход от менеджера к директору, то есть менеджеру менеджеров. На этом уровне вы должны будете выстроить не только системы для «технарей», но также и систему управления «технарями» – и передать ее своим сотрудникам. Таким образом, вы будете чужими руками не только выполнять саму работу, но также и управлять.

3) Третий шаг, на котором и начинается личная свобода, – владелец бизнеса. У владельца может быть несколько ролей, и ваша задача – выбрать ту, что максимально подходит именно вам.

8. Отсутствие выстроенных бизнес-процессов

Часто случается так, что на этапе роста компании количество проблем все время растет. И собственник не успевает их решать, находясь в постоянной гонке. В таком случае каждое неверное решение чревато для бизнеса катастрофой.

Причем, даже при наличии денег, недостаток профессионалов на ключевых постах, нехватка времени на то, чтобы их найти и нанять, может оказаться для бизнеса критическим фактором. Отсутствие грамотно выстроенных бизнес-процессов тормозит развитие дела и мешает его успешному масштабированию.

9. Проблемы типичного владельца бизнеса

Для того чтобы заниматься оптимизацией бизнес-процесса, в первую очередь необходимо понимать, как и для чего он осуществляется. Необходимо перестроить не только сам бизнес, но и собственную систему мышления.

Лучший бизнес получается у тех, кто не умеет делать ничего «технарского», – поэтому они вынуждены нанимать специалистов.

Отличники всегда работают на троечников. Это положение заложено в нашем традиционном воспитании. Школа учит, что чем лучше человек выполняет свои профессиональные обязанности, тем более успешным он будет в финансовой сфере и в целом в жизни.

10. Эволюция предпринимателя

Каждый предприниматель проходит в бизнесе несколько стадий развития навыков профессионального собственника.

Стадия 1: принцип «я все сделаю сам, лучше меня с этим никто не справится»

Проблема в том, что каждый раз, когда вы берете на себя все текущие дела, вы участвуете в основном процессе компании и попадаете в зависимость от своего бизнеса. Чем больше текучки на вас висит, тем больше вашего времени требует бизнес.

Стадия 2: личное управление бизнесом

На второй стадии вы все меньше времени тратите на «текучку» и участие в основном процессе и все больше заняты управлением и контролем своих сотрудников.

Стадия 3: управление бизнесом через систему

Вам не нужно управлять людьми: всеми процессами и отношениями управляет система, а вы лишь работаете над ее совершенствованием.

Управление бизнесом через систему характерно для третьей стадии развития навыков профессионального собственника. Вы передаете сотрудникам свой опыт, как в продажах, так и в других процессах не в устной форме, а через регламент работы с клиентами. Вы определяете шаблоны ответов, возражений, и сотрудники начинают работать более эффективно. В регламентах прописываются сроки прохождения заказа, порядок сбора отзывов клиентов и т. д.

Именно на этом этапе у вас появляется возможность сократить свое персональное участие в бизнесе и перейти от личного управления бизнесом к инструктивному управлению регламентов, инструкций системы.

11. Самая главная задача хозяина бизнеса

Самая главная задача собственника – не превратиться в раба своего бизнеса. Ведь, чем больше им занимаешься, тем больше у тебя проблем. Если дела идут плохо, необходимо вкладывать средства и время, чтобы их поправить. Если хорошо – нужно вкладывать еще больше средств и времени, чтобы бизнес развивался и дальше.

В конечном итоге оказывается, что для владельца бизнеса отпуск даже в несколько дней становится невозможным. Не говоря уже о том, чтобы сделать перерыв в делах на несколько месяцев и посвятить их решению своих личных проблем, лечению или отдыху.

На самом же деле задача бизнеса – помочь человеку реализовать себя в том, чего он действительно хочет. Это может быть семья, творчество и так далее. Не человек должен работать на бизнес, а бизнес на человека. Если вы не перестроите сегодня свое предприятие таким образом, чтобы оно могло работать без ваших постоянных «пинков» – даже лучше, чем с вами, – значит, у вас нет бизнеса. Вы просто создали себе еще одно рабочее место, с которого не можете ни уйти, ни уволиться, ни перевестись на другую «работу».

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.