

8MM

и
л
и
сценарий
бесконечного
бизнеса



Иван Пильников

16+

Иван Владимирович Пильников

8мм или сценарий

бесконечного бизнеса

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=51860486

SelfPub; 2020

Аннотация

Это самая короткая в мире книга о бизнесе. Я верю, что прочитав ее, вы получите ответы на многие вопросы о своих начинаниях и мечтах, чувствах и переживаниях. Тонкой красной нитью, через всю книгу лежит идея внутреннего баланса. Чтобы мы не начинали, все это рождается внутри и исходит наружу, как же все это удержать и при этом получать удовольствие? Об этом и написано в моей книге. Кроме мотивации и разговорах о духовном, в ней есть и конкретные рекомендации по развитию вашего дела, любви к переменам и работе со страхами.

Содержание

Введение	4
Часть конкретная	7
Глава 1. Душа	7
Глава 2. Система	11
Конец ознакомительного фрагмента.	15

Введение

Я решил написать эту книгу еще 2 года назад, но случилось это только сейчас, в 2020 году. Занимаясь в зале, я увидел то, как она должна выглядеть. Что в ней будет и как она будет написана. А после того, как написал первую главу, почувствовал, что время пришло и я могу это сделать так, как хотел.

Я вырос в обычной семье. Мать была педагогом, а отец инженером.

Я не получил высшего образования. В 19 лет, я ушел со второго курса института, потому, что вместе с другом вложил деньги в небольшое предприятие, которое приносило доход и требовало много внимания. Специальность была «Менеджмент организации» и сказать по правде мне нравилось там учиться. Второй раз, поступив на дневное, на специальность «Международный юрист» я так и не начал учиться, благополучно сдав все экзамены я узнал, что за полгода года до этого должен был пройти какое-то собеседование. Из-за того, что я его не прошел, даже не зная о нем, меня так и не зачислили в группу.

Весь свой опыт, я получил делая, начиная, создавая, продавая, общаясь, обучаясь, читая, открывая и закрывая разные направления. Я начинал свой путь как строитель. Затем увлекся электронной музыкой, издал несколько виниловых

пластинок, играл как Ди джей во многих клубах Беларуси и России, организовал серию вечеринок «Amato», записал диск совместно с Посольством Франции, выпустил несколько виниловых пластинок. Затем, у нас с другом детства, была небольшая компания по доставке горячих обедов в офисы. После того, как я все это потерял, вместе с друзьями и семьей, я пришел в маркетинг. Мы с партнером основали веб студию «Веббер» и с командой в 5 человек, за 2,5 года стали номер 1 в Беларуси по работе с клиентами из государственного сектора, в разработке сайтов и реализации стратегий Digital продвижения. А это один из самых сложных секторов. Среди них министерства, большие холдинги, производства и хозяйственные управления. Мы прошли нелегкий путь и добились уровня удовлетворенности нашей работой и запущенными продуктами в 90 %.

За это время я прочитал более 200 книг и прошел около 80 различных онлайн и оффлайн тренингов по харизме, коммуникациям, продажам и мотивации, планированию и построению систем. Сам интуитивно выбирал информацию, которая нужна была мне в моменте.

Были моменты, когда я не делал бизнес, а работал в найме и там был опыт, который мне многое дал и принес массу удовольствия. Информация, которой я делюсь в этой книге вполне применима для руководителей и топ менеджеров компаний.

Высшее образование сегодня не дает тебе никаких гаран-

тий и мало того, оно слабо заточено под текущие реалии. Оно обезличено и не помогает нам раскрыть свои уникальные компетенции. 5 лет – это очень долго. К этому моменту, сегодня, люди уже меняют несколько профессий, становятся знаменитыми блоггерами или организует несколько стартапов.

Поэтому моя книга – это концентрат.

Сегодня информации в интернете, по любому запросу очень много. Ты можешь научиться практически чему угодно. Но вот в чем парадокс – чем больше становится информации, тем больше становится и бесполезного текста.

Я написал эту книгу, потому, что сам всегда хотел найти что-то подобное. Что-то, что включало бы в себя теорию, опыт и практические советы. Что-то, что не нужно было бы читать неделю, что-то четкое и емкое.

Книга посвящается моей любимой маме, которая ушла из жизни, когда мне было 16 лет.

Часть конкретная

Глава 1. Душа

Если Вы собрались открыть свой бизнес или уже занимаетесь его развитием, выбираете чем заниматься по жизни или уже работаете, подумайте об одном, самом важном моменте... Получаете ли Вы удовольствие от того, чем зарабатываете на жизнь? Занимались ли Вы этим, если бы никто не платил?

Почему это так важно?

Бизнес – это отражение нас, отражение наших положительных и отрицательных качеств, нашей адекватности и неадекватности. Если Мы что-то делаем через силу, с надрывом, потому, что это надо делать, результаты будут даваться тяжело. Радость и энергия будут потихоньку угасать и в какой то момент Вас настигнет выгорание. А затем состояние рассеянности и длительной депрессии. Конечно это может настигнуть Вас и при занятии любимым делом, но такое происходит гораздо реже.

Около 60 % жителей нашей планета сталкивались с выгоранием, причем примерно 30 % из них по причине того, что работа не приносит им удовольствия. 19 % и вовсе сомневаются, что делают что-то полезное. И лишь у 11 % это связано

с переработками.

Есть простой алгоритм, который я опробовал на себе.

ШАГ 1. ПОДРУЖИТЬСЯ С СОБОЙ

Все мы любим героев, в кино, книгах, бизнесе...И часто бывает, что глядя на таких людей, Мы обесцениваем себя. Свои сильные качества. Зацикливаемся на слабостях и недочетах. Они не дают нам покоя, тянут вниз, отбирают энергию и мешают ставить и добиваться целей. Как же принять себя? Как узнать какой я настоящий? Что во мне твердого и сильного?

У каждого из нас есть первый круг людей. Людей самых близких нам. Людей, которым мы доверяем, с которыми говорим по душам. Попросите этих людей сказать Вам какой по их мнению Вы. Выделить и описать Ваши сильные и слабые стороны. Со стороны можно увидеть то, что будет не заметно нам самим. Получив обратную связь, Вы более четко поймете, какие качества стоит усиливать и это будут не Ваши слабости, а наоборот – Ваши сильные стороны. Усиливайте то, что уже заложено в Вас и хорошо проявляется, не концентрируйтесь на слабостях. Уделяйте им меньше внимания. То, что идет легко будет развиваться быстрее и эффективнее.

ШАГ 2. ОПРЕДЕЛИТЬ СВОЙ ВЕКТОР

Мы уже знаем что в нас сильного. Теперь возникает вопрос: «Что мне с этим делать?»

Для наглядности поделим все способности человека на 3 вектора развития.

1. Зрительный.

Ключевое слово здесь «Красивый». Вы обожаете искусство, моду, музыку, кино... Эмоции для Вас стоят на первом месте.

2. Кожный.

Ключевое слово «Прагматичный». Вы обладаете рациональными умом, ловкостью и предпринимательской жилкой.

3. Звуковой.

Ключевое слово «Познание». Вы часто думаете о космосе, смысле жизни, глубоких познаниях и философии.

Эти вектора как компас для нас. Сопоставив свои лучшие качества, Вы сможете определиться, какой вектор подходит Вам больше всего, узнаете что именно стоит усиливать в себе. Какие способности прокачивать на тренингах, с помощью курсов и книг.

Поймете кто для Вас будет путеводной звездой – это люди,

добившийся успехов в Вашем векторе. Примите это как факт и перестаньте гнобить себя за неидеальность.

ШАГ 3. РАБОТА НАД СОБОЙ И ЦЕЛИ

Теперь, зная о себе больше, Вы сможете определиться с делом, которым по-настоящему хотите заниматься и которое поможет Вам зарабатывать деньги. Дело, которое будет максимально подходить под Ваш вектор развития. Конечно нет никаких гарантий, что оно моментально будет успешным или что у Вас получится его найти с первого раза. Но каждая попытка будет даваться легче и комфортнее, потому, что Вы будете двигаться по течению, а не плыть против.

Мир уже не тот, каким был раньше. Сегодня профессия и навыки – это не клеймо на всю жизнь, можно параллельно заниматься несколькими вещами, делать это успешно и с удовольствием.

Без целей попытка не засчитывается и опыт Вы не получите, потому как не пропустите его через себя. Поэтому определившись со сферой поставьте себе 9 целей. Первые 3 – это книги, которые Вы прочтёте. Вторые 3 – это тренинги или курсы, которые Вы пройдёте. И крайние 3 – это цели в вещах, которые Вы купите на заработанные деньги.

Часть с целями кстати можно повторять по кругу, увеличивая или оставляя таким же их количество.

Пользуйтесь!

Глава 2. Система

Согласитесь, глупо будет пытаться построить дом без фундамента. Так и в бизнесе. Выживает, развивается и зарабатывает в долгую тот, у кого есть система. Большая, стабильная и четкая система работы не может быть построена без фундамента – базовых принципов работы.

ПРИНЦИП 1. ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

Самый сильный игрок в мире – это государство. Оно обладает полномочиями, привилегиями и козырями в рукавах. Всем нам хочется дружить и общаться с сильными, поэтому не стоит ссориться и создавать конфликтные ситуации касемо темы налогов и оплаты взносов. Мы создали фонд, в который автоматически с каждой нашей оплаты отчисляется % налогов и откладывается сумма взносов. Таким образом не нужно постоянно думать о том, что нам вдруг не чем будет рассчитываться с сильным другом. По началу конечно было сложно с этим смириться и привыкнуть, деньги Мы любим, как и большинство людей на планете Земля. Но потом, увидев негативные примеры и услышав истории, связанные с обязательствами от наших друзей, клиентов и коллег – Мы поняли, что лучше двигаться так.

Свобода и крепкий сон дороже минутной слабости или

хитровыкрученного плана. Есть масса способов зарабатывать законно, хорошие юристы и бухгалтера всегда подскажут как это делается.

ПРИНЦИП 2. РЕКЛАМА

Насколько бы Вы не были профессионалом на рынке, каждый день появляется кто-то новый, более молодой, более энергичный или более богатый игрок. Поэтому реклама не должна останавливаться. На мой взгляд для каждой компании обязателен стабильный рекламный бюджет, не важно оторылись ли Вы вчера или работаете уже 5 лет.

По нашим наблюдениям за 4 года работы с клиентами из разных сфер, развивается только тот, кто стабильно, каждый день/месяц/год рекламирует свою продукцию или услуги.

При выборе подрядчика для работы с Вашей рекламой обращайтесь внимание не на стоимость его услуг, количество людей в штате или время работы на рынке, а на реальный опыт. Ознакомьтесь с кейсами, убедитесь в том, что люди, которые будут вести Ваши рекламные компании нацелены на результат. Любят говорить конкретно и чаще используют цифры, чем красивые прогнозы и профессиональные термины. Не поленитесь также узнать репутацию команды или отдельного специалиста на рынке. Был реальный случай, когда человек ходил по всем бизнес конференциям в городе, знакомился с предпринимателями и руководителями компаний, расска-

зывал им о своих достоинствах, после чего брал предоплату и просто ничего не делал.

Всегда начинайте с тестового бюджета (как на старте бизнеса, так и при запуске нового продукта или услуги). Небольшая сумма поможет и Вам и специалистам по Вашим рекламным компаниям сформировать план по звонкам/заявкам, понимать какую сумму в месяц Вы будете вкладывать и сколько с этого зарабатывать. А также максимально быстро получить обратную связь о ценах на продукцию или услуги и условиях работы.

***ПОЧЕМУ РЕКЛАМА НЕ РАБОТАЕТ? 5 САМЫХ РАСПРОСТРАНЕННЫХ ПРИЧИН**

- 1. Неправильно выбрана рекламная площадка (например, рекламировать арматуру в Instagram)**
- 2. Нет стратегии (запустили рекламу, чтобы запустить рекламу или потому, что кто-то из конкурентов/знакомых запускает и рассказал, что это выгодно)**
- 3. Неопытный подрядчик (настраивать умеет, а вот тонкостей и опыта не имеет)**
- 4. Слабый отдел продаж (заявки/звонки либо попросту сливаются (остаются без ответа) или человеку называют цену и вешают трубку)**
- 5. Слабое предложение (услуга/продукт не востребованы на рынке (например, брюки для птиц), слишком высокая или**

низкая цена и т. д.)

ПРИНЦИП 3. СОТРУДНИКИ И КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА

Как ни крути, а один всего не сделаешь и все не успеешь. Умейте делегировать рутинную или наоборот креативную работу. Руководителю/основателю необходимо свободное время, в этот момент очень часто приходят отличные идеи или подходящие решения. Или просто для ретритов (перезагрузки) – опустошения, отдыха и восстановления. Начать безусловно стоит с бухгалтера и юриста. Продажи делегируйте в самую последнюю очередь. Старайтесь сокращать издержки и часть команды набирать на аутсорс, с полной оплатой по факту выполненных задач (по своему опыту могу сказать, что особенно хорошо работают на аутсорсе: дизайнеры, сммщики, специалисты по контекстной рекламе, контент менеджеры и фотографы).

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.