

Джош Кауфман

Сам себе МВА

Ключевые
идеи за

30 минут



smart reading
Книги в кратком изложении

Smart Reading. Ценные идеи из лучших книг

Smart Reading

Ключевые идеи книги: Сам себе МВА. Самообразование на 100%. Джош Кауфман

«Смарт Ридинг»

2020

Smart Reading

Ключевые идеи книги: Сам себе MBA. Самообразование на 100%. Джош Кауфман / Smart Reading — «Смарт Ридинг», 2020 — (Smart Reading. Ценные идеи из лучших книг)

Этот текст – сокращенная версия книги Джоша Кауфмана «Сам себе MBA. Самообразование на 100%». Только самые ценные мысли, идеи, кейсы, примеры. О книге Книга Джоша Кауфмана «Сам себе MBA» проводит идею самообразования на 100 процентов. В самых элитных бизнес-школах мира программы всегда отстают от быстро меняющихся рыночных условий. При этом выдающиеся бизнесмены, основатели международных корпораций, как правило, не имеют степени MBA. Успех создан их руками, знаниями, навыком и опытом. Джош Кауфман считает, что не обязательно досконально знать предмет – достаточно понять несколько основополагающих принципов. Он знакомит нас с основами маркетинга, менеджмента, управления проектами. Ценные бизнес-уроки он упаковывает в простые модели, которые можно применить на практике. Рассказывает о способах, с помощью которых бизнес может принести больше прибыли, о принципах, основанных на бизнес-практике, а не теории. Зачем читать

- Оценить преимущества и выгоды самообразования.
- Убедиться, что вы достаточно компетентны для создания собственного бизнеса.
- Оптимизировать бизнес-процессы, происходящие в вашей компании.

Об авторе Джош Кауфман – автор популярного обучающего подхода в области бизнеса, который помог миллионам людей изучить основные понятия и получить нужные навыки в режиме самообразования. Выступал на Всемирном экономическом форуме, читал лекции в Стэнфордском университете, на публичных площадках Google и IBM. В 2013 году сайт JoshKaufman.net был назван одним из 100 лучших сайтов для предпринимателей по версии Forbes. Суммарные тиражи его книг – более полумиллиона экземпляров.

© Smart Reading, 2020

© Смарт Ридинг, 2020

Содержание

Введение	7
1. Что такое бизнес	8
Конец ознакомительного фрагмента.	10

Краткое содержание книги: Сам себе MBA. Самообразование на 100%. Джош Кауфман

Оригинальное название:

The Personal MBA. Master of the Art Business

Автор:

Джош Кауфман

Тема:

Менеджмент

Правовую поддержку обеспечивает юридическая фирма AllMediaLaw
www.allmedialaw.ru

Введение

А у вас есть диплом MBA?

Скорее всего, вы хоть раз в жизни слышали этот вопрос, если вы частный предприниматель или только планируете начать свой бизнес. Не важно, чем вы занимаетесь – дизайном, IT-технологиями или консалтингом. Кажется, что для того, чтобы носить гордое звание предпринимателя, необходимо получить массу дипломов, сертификатов и других бумаг, подтверждающих вашу компетентность и готовность взвалить на себя груз ответственности за свою компанию. А вы когда-нибудь задумывались над тем, что большинство миллиардеров, которые построили бизнес-империи и которых мечтают заполучить в качестве спикеров ведущие бизнес-школы мира, этих самых бизнес-школ не заканчивали? Вспомните Билла Гейтса, Стива Джобса, Сергея Брина, Тони Шея и Джефа Безоса.

Для начала нужно усвоить важное правило в изучении любого нового предмета: совсем не обязательно знать все – надо лишь понимать несколько основополагающих принципов в данной области. Это в полной мере касается и бизнеса: освоив основополагающие принципы любого бизнеса, вы уже сможете самостоятельно принимать даже самые сложные решения.

Ключевое понятие бизнеса – ментальные модели. Это наши представления о том, как устроены вещи в реальном мире. Например, мы знаем, что, если повернуть кран, помеченный синим цветом, потечет холодная вода, а если красный – горячая. Так устроена наша реальность. То же самое касается сферы бизнеса, но дело в том, что зачастую представления людей о том, как устроен бизнес, нуждаются в корректировке. Неправильные ментальные модели, например «здесь главное – связи, а не знания», «для того чтобы начать собственный бизнес, необходимо занять много денег», в лучшем случае не дают вашему бизнесу развиваться, а в худшем так пугают вас, что вы не решаетесь пойти на этот шаг – начать свое дело.

Прочитав это саммари, вы поймете, что от собственного бизнеса вас отделяет гораздо меньше, чем вы думали. По сути, вам нужно лишь избавиться от собственных страхов (неготовность взять на себя ответственность, боязнь некомпетентности, страх не справиться с новыми задачами) и овладеть инструментарием, который позволит принимать любые сложные решения, – так говорят обладатели степени MBA по всему миру. Вы познакомитесь с основами предпринимательства, маркетинга, продаж, финансового менеджмента, психологии и научитесь деловому мышлению.

1. Что такое бизнес

Каждый бизнес определяется двумя основополагающими факторами – людьми и системами. Поэтому залог успешного бизнеса – определить модели мышления и поведения людей и понять, как взаимодействуют между собой повторяющиеся процессы, которые лежат в основе любого бизнеса.

«Любой успешный бизнес создает или предоставляет какую-то ценность, которая нужна людям, по цене, которую они согласны платить, способом, лучше всего удовлетворяющим их потребностям и ожиданиям, при этом ценность приносит своим владельцам доход, достаточный для того, чтобы продолжать заниматься своим делом».

1.1. Есть идея?

В основе бизнеса лежит создание ценности для потребителя – предложение того, что ему действительно нужно. В основе вашей идеи могут лежать различные ценности, которые вы и будете предлагать клиентам, – будь то осязаемый продукт, услуга, общедоступный ресурс, подписка, перепродажа, аренда, посредничество, аккумулялирование аудитории, заем, опцион, страхование, капитал. Определите актуальность вашего предложения на данном рынке и ситуацию на рынке – это очень важно! Сделать это помогут следующие критерии.

- Срочность.
- Размеры рынка.
- Ценовой диапазон.
- Расходы на привлечение потенциального покупателя.
- Себестоимость продукта и доставки.
- Уникальность предложения.
- Скорость выхода на рынок.
- Объем первоначальных вложений.
- Возможность дополнительного предложения.
- Постоянство потребления.

Изучив таким образом конъюнктуру рынка, вы должны ответить для себя на следующие вопросы: как создать спрос на ваш продукт (маркетинг), как продать продукт (сбыт), как оправдать ожидания клиентов (доставка ценности), как получить доход от своей деятельности (управление финансами). Если у вас есть четкие ответы на каждый из этих пунктов – поздравляем: вы являетесь носителем бизнес-идеи!

1.2. Риски: насколько хороша ваша бизнес-идея

«Стратегические допущения – факты и характеристики реального мира, без которых ваш бизнес или ваше предложение не будет иметь успеха».

К сожалению для начинающих предпринимателей, иногда стратегические допущения имеют свойство быть ошибочными. Для того чтобы это предотвратить или свести риски к минимуму, нужно провести теневое тестирование, то есть тестирование вашего предложения до момента запуска проекта. Причем предложение может иметь форму прототипа – минимального экономически целесообразного предложения. Вот как это может работать, если вы, например, задумали открыть школу йоги.

- Создайте простой сайт с информацией о школе, возможностью для клиентов купить абонемент еще до открытия и, конечно, отказаться от него в течение первого месяца или в случае неоткрытия школы.

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.