

Асхат Ибрагимов

Природа бизнеса.

87 секретов эффективного бизнеса.



Асхат Ибрагимов
Природа Бизнеса. 87 секретов
эффективного бизнеса

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=33391831

ISBN 9785449082411

Аннотация

Книга для опытных бизнесменов и начинающих предпринимателей. Для тех, кто желает увидеть новые возможности и найти дополнительные ресурсы для развития своего дела. Если вы задумывались над выбором стратегии, получения большей прибыли и ресурсов, быть конкурентоспособным. В этой книге есть инструменты, идеи, советы, практические знания для выживания в бизнес-среде взятые из наблюдений за дикой природой. Примените законы Великой природы, и ваш бизнес станет успешнее!

Содержание

Для кого эта книга?	5
Предисловие	6
12 основных секретов	8
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Природа Бизнеса 87 секретов эффективного бизнеса

Асхат Ибрагимов

Художник Ксения Харитонова

© Асхат Ибрагимов, 2018

ISBN 978-5-4490-8241-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Для кого эта книга?

Эта книга предназначена начинающим и уже успешным бизнесменам. Тем, кто желает увидеть новые возможности и найти дополнительные ресурсы для развития своего бизнеса.

Если вы предприниматель, то наверняка задумывались над выбором стратегии, над тем, как получить больше прибыли, где найти ресурсы, как быть конкурентоспособным.

Моя книга поможет вам расширить диапазон понимания бизнеса как жизненной системы природы. Вы узнаете, как устроены некоторые природные системы и что им помогает выжить. А самое главное – как применить эти знания для развития своего бизнеса.

Предисловие

Задача этой книги – дать вам инструменты, идеи, советы, практические знания для выживания в бизнес-среде.

Эти знания прошли через естественный отбор. В борьбе за ресурсы, когда «выживает сильнейший», они позволили выжить, создать рабочие системы и дошли до наших дней. Подобные мощь и великолепие мы можем наблюдать в существовании систем дикой природы. Примените законы великой природы – и ваш бизнес станет успешнее!

В этой книге я описываю то, с чем сталкиваюсь ежедневно в работе, развивая свой бизнес и взаимодействуя с другими бизнесменами. Все секреты и советы, содержащиеся в ней, не вычитаны из книг, это мой личный опыт, которым я хочу поделиться с вами.

Я вижу, как начинают свою деятельность молодые бизнесмены: они, словно мотыльки, летят на свет в ожидании успеха в бизнесе и богатства, их глаза горят идеей, они полны сил, настроены только на победу – все здорово, все классно, и... бах! Сталкиваются с действительностью.

Их подстегивают многочисленные СМИ и тренинги: «Ребята, давайте, летите!» – но на одном энтузиазме в бизнесе не выжить, бизнес-среда порой бывает подобна диким джунглям.

В этих джунглях есть свои законы, и к ним нужно быть

готовым. Нужно прокачивать себя и физически, и интеллектуально, развивать чутье, чтобы чувствовать ситуацию, вовремя и адекватно реагировать на изменения «погоды».

В бизнесе нужно постоянно быть начеку, стать гибким, находиться в развитии, идти в ногу со временем.

Для предпринимателей важно не останавливаться. Если вы станете думать: «Я крут, я достиг апогея своего бизнес-развития», – это тупик. Вас съедят или обгонят конкуренты. В борьбе за выживание нужно постоянно применять новые методики, знания, совершать эксперименты, ведь бизнес – это еще и творчество.

Эта книга поможет вам по-новому взглянуть на концепции бизнеса, освежит взгляд на планирование, поможет в определении целей, научит «ставить парус» в океане бизнеса, чтобы ветер перемен оказался попутным, наполняя результатом и эффективностью ваши бизнес-процессы.

12 основных секретов выживания в бизнес-среде

1. БИЗНЕС-СРЕДА ИЗМЕНЧИВА

Всегда будьте начеку: наш мир изменяется, меняются рынки, меняются тренды. Постоянство лишь в том, что **изменения постоянны**. Все условно нестабильно, все постоянно меняется.

Многие предприниматели думают о себе: «Я такой классный, такой большой, я достиг уровня», – а на следующем отрезке пути их разносят в пух и прах молодые предприниматели, которые принесли на рынок какую-то новую идею, новый тренд. И все, прежние герои остаются у обочины.

В данный момент мы находимся на этапе больших изменений, который носит название «кризис». Изменения наращивают темп, набирают обороты везде: в информационных и технологических трендах, обновляются многие процессы.

Достигнув определенного уровня, избегайте стереотипа стабильности «состоявшегося человека». Развитие и движение должны быть постоянными.

2. НАЙДИТЕ СПОСОБ ВЫЖИВАНИЯ

Обитатели морских рифов выживают по-разному: одни очень маленькие и юркие, другие, наоборот, крупные и неповоротливые. Одни могут быть ярко окрашенными хищниками, а другие – совсем неприметными существами. Некоторые живут один сезон, как тропические рыбки, а иные – столетия, как черепахи.

Бизнес также может быть разным в зависимости от ресурсов. Он может быть небольшим, гибким, постоянно меняющимся и удовлетворяющим потребности, которые возникают на рынке здесь и сейчас, – от продаж до уникального производства. А может быть крупным и создавать фундаментальные структуры, тем самым показывая, что он устойчив и непобедим. Это другая стратегия.

И у тех и у других есть свои сильные и слабые стороны – как у маленьких, так и у больших.

Об этом нужно помнить и всегда иметь дополнительные инструменты защиты и варианты стратегии поведения на рынке.

3. ВСЕ ТРЕБУЕТ НАДЕЖНОЙ ЗАЩИТЫ

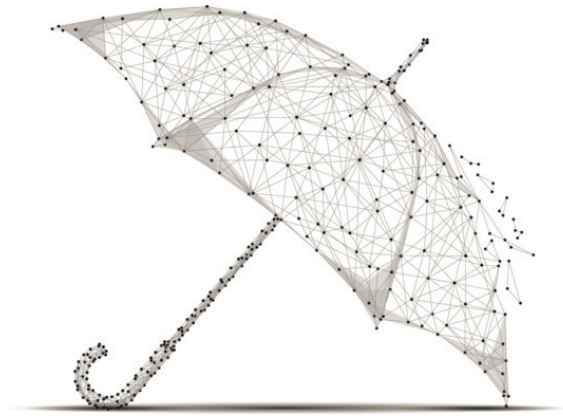
Яйцо имеет скорлупу. Мозг находится внутри крепкой черепной коробки. Каждый вид живых существ оберегает своих детей.

Все самое важное в компании должно быть надежно защищено.

Защищать следует квалифицированных сотрудников, ин-

формацию, технологии, материальные ценности, а также новые направления в бизнесе: свои планы, новые технические разработки, уникальные продукты.

Очень важно, чтобы самые ценные части вашего бизнеса имели несколько степеней защиты.



4. БУДЬТЕ ПРОЩЕ. ПРИНЦИП ОДНОКЛЕТОЧНОСТИ

Наилучшую способность к выживанию демонстрируют простейшие, одноклеточные бактерии. Они выживают практически при любых условиях.

Ваши предложения должны быть просты, доходчивы и понятны целевой аудитории.

Внутри цепи передачи информации на предприятии все задачи должны быть однозначны и понятны исполнителю.

Задачи должны соответствовать уровню и возможностям исполнителя.

Упражнение. Ищем простые и эффективные элементы вокруг нас.

– В кафе. Предлагайте посетителям бесплатный стакан воды.

– Совместная работа. Заведите общую таблицу в Google Docs для ведения единых списков задач или клиентской базы.

– Нет транспорта? Предлагайте самовывоз со скидкой!

– Нет денег на упаковку? Оберните товар модной теперь крафт-бумагой и перевяжите экологичной бечевкой.

– Проекты тормозят? Делайте одно простое действие по проекту каждый день.

– Разбейте операции подчиненных на простые элементы.

5. РАЗМНОЖАЙТЕСЬ

Приведу пример ряски. Если в водоем при благоприятных условиях попадет хоть один листик ряски, то через некоторое время она заселит все свободное пространство.

И в бизнесе сначала отрабатывайте самое простое, то, что выполнимо, измеримо.

Дальше сегментируйте это, размножайте, почкуйте, расширяйте, открывайте филиалы.

Хорошо отработывайте одну схему, потом ее масштабируйте, заполняя все благоприятное пространство для этого бизнеса.

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.