

Содержание

ВСТУПЛЕНИЕ	3
ГЛАВА 1. Добро пожаловать в век предпринимательства!	7
ГЛАВА 2. Мифы о современном предпринимательстве	45
ГЛАВА 3. Каким бизнесом мне лучше заняться?	80
ГЛАВА 4. Как мне финансировать свой бизнес?	109
ГЛАВА 5. Формирование бизнес-мышления	126
ГЛАВА 6. Создание реалистичного бизнес-плана	138
ГЛАВА 7. Эффективная кадровая политика и менеджмент	165
ГЛАВА 8. Продажи и маркетинг: «топливо» вашего бизнеса	204

ВСТУПЛЕНИЕ

Брайан Трейси — один из признанных мировых авторитетов в области профессионального и личностного роста. Он провел более пяти тысяч выступлений и семинаров для пяти с лишним миллионов человек и является бизнес-консультантом самых успешных компаний мира.

В этой книге Брайан познакомит вас с лучшими идеями достижения личного успеха, благополучия и счастья, а также с передовыми, актуальными и, главное, проверенными идеями создания успешного бизнеса. Как говорил друг Брайана Зиг Зиглар, *предпринимательство* — «проверенный способ достичь вершин успеха».

Вы можете спросить, почему Брайан выбрал именно данную тему. Все просто: мир, в котором мы живем, и мир, в котором вы будете строить свою карьеру, благоволит предпринимателям. Если вам двадцать — тридцать лет, вы можете задуматься об открытии второго или третьего бизнеса, а если вы разменяли пятый или шестой десяток, вам наверняка импонирует идея открыть свое дело.

[<<< Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Немного статистики: согласно данным журнала *Fortune* за 2016 год, *предприниматели-миллениалы* (люди в возрасте от двадцати до тридцати пяти лет) создают больше крупных и прибыльных компаний, чем представители поколения беби-бумеров*.

Пятьдесят два процента мелких предприятий в США относятся к бизнесу на дому, открытому людьми среднего возраста, которые оставили основное место работы, из них 75 процентов составляют индивидуальные предприниматели.

По словам Эда Хесса, профессора делового администрирования Школы бизнеса Университета Вирджинии, в ближайшие десять — пятнадцать лет 47 процентов всех рабочих мест в США будут заменены технологиями, что приведет к сокращению более 80 миллионов человек.

По данным Бюро трудовой статистики США, среднестатистический американец в возрасте до сорока лет меняет место работы десять раз, и ожидается, что эта цифра будет расти. В частности, по прогнозам известного аналитического агентства *Forrester Research*, современная молодежь за свою карьеру сменит двенадцать — пятнадцать мест работы.

Что скрывается за данной статистикой? Она свидетельствует о том, что независимо от вашего возраста, амбиций, желания заняться бизнесом или обстоя-

* Беби-бумеры — люди, родившиеся в 1944—1960 годах. — *Прим. перев.*

тельств, вынуждающих им заняться, предпринимательство с большой долей вероятности будет частью вашего будущего.

Брайан Трейси утверждает, что это замечательно. Просто подумайте о том, что вам придется сменить пятнадцать мест работы. Не лучше ли иметь собственную работу и зависеть от себя? Тем более что сегодня, как объяснил вам Брайан, открыть свой бизнес и управлять им легче, чем когда-либо.

Много лет назад, в далекие 1980-е годы, когда Брайан представил свою книгу «Как открыть свой бизнес и преуспеть» (*How to Start and Succeed in Your Own Business*), ситуация была намного сложнее. Затраты на персонал и маркетинг, расходы на междугородную связь, наличие стартового капитала и даже необходимая инфраструктура — все это превратило собственное дело в несбыточную мечту для большинства желающих. Сегодня вы можете заниматься бизнесом, имея только ноутбук, интернет и солидный профиль в *LinkedIn*.

Барьеры для выхода на большинство рынков разрушены. Затраты на маркетинг и рекламу постоянно сокращаются. Расходы на производство и сбыт сводятся к нулю. Вы можете начать бизнес с минимальным количеством сотрудников или вообще без них. Реально создать бизнес в домашнем офисе, а стартовый капитал настолько доступен, что *kickstarter.com* и другие краудфандинговые площадки превратились в нарицательные имена.

В своей актуальной книге Брайан покажет вам, как воспользоваться всеми имеющимися возможностями и создать собственный высокодоходный бизнес. И главное, он научит вас, как сделать бизнес успешным и устойчивым в долгосрочной перспективе, чтобы не попасть в печальную статистику предприятий, закрывающихся в течение первых двух-трех лет, а таких девяносто процентов.

В современном хватком и деятельном мире лучшее средство достижения успеха и контроля над собственной судьбой — предпринимательство. Брайан поделится с вами «секретной» формулой, популярной у большинства успешных предпринимателей. Вы можете стать одним из них.

ГЛАВА 1

Добро пожаловать в век предпринимательства!

Я родился в простой рабочей семье и не смог получить высшее образование, поэтому брался за любую физическую работу и едва сводил концы с концами. Я завидовал тем, кто жил лучше меня, и задумался, почему одни люди успешнее других. Однажды я заинтересовался экономикой, главным образом изучал экономику предпринимательства, и выяснил, что в последние 200 или 300 лет движущей силой нашего общества являются предприниматели.

Предприниматель — это человек, который видит возможность помогать людям, создавая востребованный продукт или услугу по более низкой цене, чем готов платить потребитель. Вот такая простая формула, анализу которой я посвятил тысячи часов, потому что она фантастически интересная. Суть ее состоит в том, что человеческие потребности безграничны. Люди всегда хотят иметь больше, а также постоянно стремятся получить что-нибудь другое.

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Я написал уже восемьдесят пять книг и подумываю о том, чтобы написать еще одну. Она будет называться «Фактор Е». «Е» означает лучш-Е, быстр-Е, легч-Е, дешевл-Е и т. д. Вы поймете, что «Е» мотивирует всех людей. Успешные компании предлагают потребителям «Е», лучшее на данный момент в данной сфере продуктов или услуг. Так что, по сути, вы можете заниматься чем угодно.

Самый быстрый способ стать финансово независимыми и улучшить качество своей жизни — предложить людям то, что им нужно, только еще быстрее, лучше, дешевле, легче и удобнее.

Мой любимый наглядный пример — Джейф Безос и его компания *Amazon*. Несколько десятилетий назад он отправился из Нью-Йорка в Сиэтл, а по дороге разработал бизнес-план, о котором мы поговорим позже. Данный бизнес-план был очень простым. Он отвечал на вопросы: что людям нужно и за что они готовы платить?

Люди обожают покупать книги. Однако часто бывает так, что вы приходите в магазин, где продаются тысячи разных книг, а той, которая нужна вам, нет. Тогда вы ее заказываете, оплачиваете кредитной картой, через несколько дней или неделю возвращаетесь, чтобы забрать покупку. Такой была стандартная процедура приобретения книг, если помните.

Безос подумал: «А что если заключить договоры со всеми издательствами, чтобы люди могли купить любую книгу онлайн? Они могли бы заказать ее со

своего компьютера и получить с доставкой на дом. К тому же мы предоставили бы скидку, так как нам не нужно содержать огромный магазин, платить зарплату сотрудникам и нести другие расходы». Его идея согласовалась с формулой служить людям лучше, быстрее, дешевле и удобнее.

Такие возможности у нас повсюду. Просто взгляните на мир и начните с себя. Задайтесь вопросами: «Что сделало бы мою жизнь быстрее, лучше, легче, дешевле и за что я готов/готова платить? Понравилось бы это новшество другим людям?» Успешные предприниматели выдвигают идею, которая приходится по душе многим людям, и первыми выходят с ней на рынок. Они становятся «лидерами» и предлагают «лучшее из лучших».

В наше время можно начать бизнес даже без стартового капитала. Когда я открыл свое первое дело (а это было около двадцати пяти лет назад), мне пришлось пять лет платить за аренду офисов, купить огромный ксерокс стоимостью в 30 тысяч долларов, приобрести мебель, нанять и обучить персонал, оплачивать парковку и канцелярские расходы. Представьте: чтобы начать простой бизнес, раньше требовались десятки тысяч долларов.

А сегодня у меня есть друзья, которые спрашивают: «Хотите открыть бизнес? Приходите на мой семинар и захватите с собой ноутбук». За один день вам расскажут и покажут, как начать бизнес в интернете, как найти востребованный продукт или услугу, как

проводить их пробное тестирование и как потом продвинуть их на рынок, успешно пополняя свой банковский счет.

К концу дня, имея на руках только ноутбук, а также инструкции по созданию и управлению бизнесом, вы уже в принципе можете заниматься продажами и зарабатывать. И этому может научиться каждый.

В современном обществе вы должны владеть определенными навыками. Вам необходимо уметь водить машину, пользоваться компьютером и смартфоном и выполнять ряд вещей, что называется, на автопилоте. Многие покачают головой: и зачем вы все это говорите? Это же и так очевидно.

Однако есть еще одно умение, столь же необходимое, как чтение, письмо и арифметика, — предпринимательство. Предпринимательство — это взгляд на свой мир как на мир, полный возможностей для создания богатства.

Финансовый успех в нашем мире ассоциируется с богатством. А создается богатство путем добавленной стоимости. В качестве примера опять же приведу Джеффа Безоса, потому что его модель на самом деле очень проста: вы продаете книгу по выгодной для всех цене, доставляете ее покупателю и получаете прибыль. Потом продаете еще одну, доставляете ее и снова получаете прибыль. И так далее. Это и есть суть предпринимательства. Здесь нет ничего сложного. Крупные компании просто нашли товары или услуги, пользующиеся огромным рыночным спросом.

Иногда я задаю аудитории вопрос: кто работает за комиссионные? Обычно поднимает руку определенное количество человек. Тогда я говорю: «На самом деле мы все работаем за комиссионные. Мы все получаем процент от суммы созданных нами благ».

Если вы занимаетесь продажами, значит, создаете богатство, находя клиента на продукт или услугу вашей компании, то есть предлагаете людям ценность или фактор «Е», если уж на то пошло. В результате люди счастливы, покупая необходимый им продукт, а вы приносите прибыль своей компании и получаете от нее процент.

Главный фактор успеха в бизнесе — высокие продажи. Главный фактор проблем в бизнесе — низкие продажи. Все остальное второстепенно. Люди говорят: «У нас недостаточно денег, мы не можем собрать необходимые средства». Однако в бизнесе любую проблему можно решить продажами. Вы должны продать то, что людям нужно и за что они готовы вам заплатить. Этому можно научиться.

Переломный момент в моей карьере и жизни произошел после того, как я целыми днями ходил по домам и продавал разные безделушки. Точнее, я почти ничего не продавал и не зарабатывал. И вот однажды я подошел к лучшему из наших агентов по продажам и спросил, почему он зарабатывает в десять раз больше других.

Я работал с 8 утра до 9 или 10 вечера пять-шесть дней в неделю. Этот агент приходил на работу в

9:30—10:00, а уходил в 16:30, отправляясь по ресторанам и ночных клубам, — молодой парень вроде меня, который вел активную жизнь.

— Покажи мне свою систему продаж, и я скажу, что с ней не так, — сказал он мне.

— У меня нет системы продаж.

— Хорошо, что ты говоришь клиенту?

— Я говорю то, что приходит мне в голову.

— И что тебе отвечают?

— «Спасибо, я подумаю», «Спасибо, меня это не интересует», «Я не могу себе этого позволить», «Мне это не нужно» и тому подобное.

— Нет, так не продают. Если ты хочешь что-нибудь продать, нужно сначала завоевать доверие потенциального клиента.

Многочисленные исследования за последние 100 лет подтверждают общеизвестный факт: у вас никто ничего не купит, пока вы не вызовете у людей симпатию и доверие. А как расположить к себе покупателя? Больше думать о том, как помочь человеку улучшить жизнь или работу, а не о том, чтобы продать свой товар.

Как только клиент понимает, что единственное, чего вы хотите, — это продать свой товар, он сразу же теряет желание иметь с вами дело.

Так как же создавать доверие? Как устанавливать контакт? Как узнать потребности клиента? Как помочь ему сделать правильный выбор? Как убедиться в том, что это именно то, что человеку нужно?

Все просто: надо задавать людям вопросы. Успешные агенты по продажам, бизнесмены и руководители много спрашивают, чтобы быть максимально информированными.

Мой друг сказал: «Продавать нужно так» — и изложил простой процесс купли-продажи — задавать людям вопросы, предлагать им лучшие варианты вложения денег, отвечать на их возражения и совершать сделку.

Для меня это стало настоящим откровением, и даже сегодня я поражаюсь тому, насколько все систематизировано. Существует система продаж. Существует формула успеха в любой области. Наполеон Хилл, выдающийся автор мотивационных бестселлеров, сказал, что ключ к успеху — найти формулу успеха в конкретной области, а потом научиться ее применять. Это что-то вроде того, как обзавестись рецептом блюда, прежде чем его готовить.

Первые шесть месяцев своей карьеры агента по продажам я работал каждый день. Я вставал в 6 или 7 утра и ходил по домам, но у меня не было «рецепта». А потом узнал очень простой «рецепт»: познакомиться с клиентом, задавать много вопросов, выяснить желания и потребности человека и объяснить, чем ему/ей может быть полезен мой продукт или услуга. Как только я это осознал, мои продажи выросли в десять раз.

Ваша задача — найти такую формулу успеха. Используя метод проб и ошибок, задавая людям во-

просы, читая, обучаясь, вы постепенно набираетесь знаний и опыта.

Все формулы успеха — приобретаемые навыки. Вы можете научиться всему, что необходимо. Я работаю с группой бизнесменов, которые поставили цель в ближайшие несколько лет стать миллионерами. Поэтому я спрашиваю у них: «Что делают миллионеры, начинающие с нуля?»

На заре моей карьеры преподавателя в мире было около одного миллиона миллионеров, большинство из которых создали свое состояние сами. И 87 процентов современных миллиардеров создали свое состояние сами. Другими словами, они начинали с нуля и у них была формула успеха. Они сами ее вычислили методом проб и ошибок.

И как только они находили формулу, например формулу фастфуда *McDonald's*, то достигали успеха в избранном направлении.

Люди, особенно полные амбиций выпускники учебных заведений, задаются вопросом: какой путь выбрать — предпринимателя или наемного работника. Как это решить?

Базовая потребность любого человека — безопасность. Еще психолог Абрахам Маслоу выяснил, что, пока люди не удовлетворят свои потребности в безопасности, особенно финансовой, они ни о чем больше не думают. Другими словами, если у вас нет денег, вы думаете только о деньгах и о том, как их раздобыть. Поэтому выпускники школ первым делом хотят заработать достаточно денег, чтобы себя обеспечить.