

150 драйверов роста прибыли, или Как увеличить бизнес в 10 раз

Автор:

[Денис Терехов](#)

150 драйверов роста прибыли, или Как увеличить бизнес в 10 раз

Юрий Владимирович Терехов

Денис Юрьевич Кузнецов

Бизнес Молодость. Книги для начинающих предпринимателей

Как увеличить прибыль предпринимателя в 3—10 раз, ежедневно совершая простые действия. «Мой бизнес я организовал с 200 долларов в кармане, не было богатого и мудрого дяди, который помогал бы деньгами и знаниями. Пришлось самостоятельно во всем разобраться, наделать кучу ошибок, дважды чуть не потерять бизнес. И в итоге стать № 1 на рынке». Денис Кузнецов Это азбука простых действий, сделав которые ты увеличишь свой доход в 10 раз. «Бизнес состоит из множества простых действий, которые ведут к результату. Сейчас очень многие предлагают волшебные Таблетки, обычно они классно выглядят, но не дают результата. Все действия в этой книге я пропустил через свой бизнес, отсеив то, что действительно дает результат». Юрий Терехов Авторы книги сами прошли весь путь, который проходят все начинающие предприниматели, и на своих примерах и реальных историях своих учеников рассказывают о том, как развить и увеличить в несколько раз свой бизнес в самые короткие сроки и каких ошибок необходимо избегать.

Денис Юрьевич Кузнецов, Юрий Терехов

150 драйверов роста прибыли, или Как увеличить бизнес в 10 раз

© Кузнецов Д., 2018

© Терехов Ю., 2018

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2018

* * *

Справка об авторах

Денис Кузнецов, 34 года, предприниматель-производственник, бизнес-тренер и автор обучающих программ для производителей и строителей, отец четверых детей, блогер, путешественник, любит бег и бокс, бизнес наставник и ментор, инвестор.

Основной бизнес – фабрика люков-невидимок и дверей Revizor, производим также различные металлоконструкции по чертежам заказчика, можем сами разработать решение для доступа к любым инженерным коммуникациям. У нас более 20 патентов, мы создали рынок на пустом месте. Сайт фабрики люков и дверей Revizor – kupiluki.ru.

Подробнее обо мне и моем бизнесе можно прочесть в статье РБК:
https://www.rbc.ru/own_business/24/01/2018/5a6723dc9a7947760ddafb0d.

Также оказываю услуги лазерной резки металлов. Наш девиз: «Режем, красим, гнём». Сайт: lasernaya.ru.

Обязательно подпишись на меня в социальных сетях и получи бонус:)

<https://vk.com/koltex>

<https://www.facebook.com/kuznetsov01>

<https://www.instagram.com/koltex/>

<https://t.me/thekuznetsov>

Юрий Терехов, 34 года, предприниматель, бизнес наставник и ментор, отец двоих детей. Соучредитель производственной компании «ТиС» по производству приводных ремней, основатель сервиса сквозной аналитики R7K12, эксперт в области продаж и маркетинга. Инвестор.

<https://vk.com/id1964930>

<https://www.facebook.com/yuriy.terekhov>

https://www.instagram.com/terehov_y/

Факты в цифрах

600 миллионов – суммарный оборот бизнесов.

165 сотрудников работают в наших компаниях.

4 часа занимает управление компаниями в месяц.

17 лет в бизнесе.

2 млн ежегодно тратим на свои знания.

75 000 – суммарное число подписчиков в соцсетях.

10 потоков тренерства.

Более 500 учеников уже получили результат.

В 3,5 раза – средний рост чистых денег наших учеников.

Об обучающих проектах Кузнецова и Терехова

Контакты:

Телефон: +7 (499) 348-96-43

Сайт: <https://kitdiamond.ru/>

Курс «Структура – путь к миллиарду» <https://kitdiamond.ru/struktura>

ВК: <https://vk.com/kitdiamond>

ФБ: <https://m.facebook.com/kitmillion/>

«Инстаграм»: <https://www.instagram.com/koltex/> и
https://www.instagram.com/terehov_y/

«Ютьюб»-шоу «На грани»:

https://www.youtube.com/channel/UCa7eRc6zt3O11SHejatNv_Q

Вступление

Итак, у тебя в руках не просто книга.

Это – азбука инструментов.

Если будешь правильно ими пользоваться, ты сможешь в разы увеличить свой бизнес и добиться потрясающих результатов.

Эту книгу нельзя просто прочитать, как «Гарри Поттера», а потом поделиться впечатлением.

Эта книга – про действия.

Все инструменты, о которых ты прочитаешь и узнаешь, – это действия, которые необходимо совершить в своем бизнесе. Это не просто теория, какие-то слова, выдуманные нами. Нет, это – конкретные действия. Если ты их реализуешь, твой бизнес вырастет. Это мы тебе гарантируем на 100 %.

У нас масса примеров из практики, когда наши ученики, сделав эти действия, выросли буквально в разы.

Мы анализируем свой собственный предпринимательский опыт, опыт знакомых предпринимателей, которые выросли, или, наоборот, так и не выросли, своих учеников, которых у нас уже великое множество. И мы понимаем, что простые инструменты дают результат в тысячу раз сильнее, чем какие-то сложные.

Конечно, как людям-продуктам, как технарям нам всегда хочется использовать какие-то сложные инструменты. Нам хочется настроить автоворонки, какую-нибудь систему оповещения, все автоматизировать, посадить вместо менеджеров по продажам роботов, не продавать напрямую, а продавать через какие-нибудь сложные таргетированные цепочки, но на самом деле это все не

ведет к какому-то явному результату.

Основной результат дают простые действия.

Простые действия – это: нет денег – берешь телефон и звонишь тем, у кого они есть, забираешь свои деньги. Не умеешь звонить, не умеешь разговаривать – открываешь социальные сети и пишешь в личку тем людям, которые тебе нужны, и договариваешься с ними о встрече, о сделке или еще о чем-то, продаешь им свои услуги. Не можешь написать, не можешь позвонить – берешь ноги и приезжаешь к клиентам напрямую и пытаешься продать свой товар.

В продажах нет никакой магии.

Любой товар, любая услуга продаются элементарно. Ничего сложного в этом нет. Самое главное – научиться работать с возражениями.

Очень многие думают, что продажи – это какой-то сложный магический процесс. Раз менеджеры ничего не могут продать, значит, это действительно невозможно. Очень часто все верят менеджерам на слово.

Я хочу сказать, что я никогда никому особо не верю, и все, что мне говорят, всегда проверяю. И я понял, что продавать – достаточно легко, если у тебя действительно качественный продукт и ты умеешь правильно задавать вопросы.

Если ты умеешь правильно строить диалог и задавать вопросы, тебе будет очень просто продавать.

Важно научиться работать с возражениями. На любое «но» можно привести весомый аргумент и продать свой продукт.

Об этом и многом другом мы и поговорим с тобой в рамках нашей книги.

Очень важно понять, что многие процессы в компании или нашей жизни не происходят просто так. Все закономерно, все идет из каких-то наших умозаключений.

И самой распространенной проблемой людей является отсутствие целей. Об этом мы поговорим в первой главе книги. Расскажем, как вообще ставить цели, какие они должны быть – это очень важный момент.

Если у тебя нет личной цели, то нет цели и у твоей компании, и у твоих сотрудников. Их цели никак не синхронизированы с тобой.

Многие почему-то думают, что у их сотрудников такая же цель, как и у них, как предпринимателя. Это не так. В любом бизнесе у каждого сотрудника в любой компании есть свои цели, и он будет действовать исходя из интересов только своей цели. Задача владельца, управленца или предпринимателя – синхронизировать свою цель с целями каждого сотрудника в своей компании.

Но синхронизировать их можно только в том случае, когда у тебя у самого есть цели и ты к ним идешь, несмотря ни на что.

Это самый важный момент.

Глава 1

Драйверы счастья. 5 способов постановки и достижения целей

1.1. Вспомнить всё. Учимся мечтать и творить

Многие думают, что это такое простое слово – цель. Казалось бы, что может быть проще – взял цель и поставил. Захотел съесть яблоко – и съел его. Но не все так просто, как кажется на первый взгляд.

У большинства людей вообще нет никаких целей. Многие думают, что у них есть цели, а на самом деле их цели навязаны обществом, какими-то жизненными событиями или переживаниями.

Многие цели люди ставят от безысходности. Например, у человека нет дома, ему негде жить, и он ставит себе цель – купить квартиру. Начинает зарабатывать, получает первые деньги и покупает квартиру в ипотеку, загоняя себя тем самым в определенные условия, в так называемую кабалу, в которой ему уже обязательно необходимо зарабатывать, чтобы выплачивать ипотеку. Условно говоря, если его выплаты составляют 50–60 тысяч рублей в месяц, а работает он при этом за зарплату в 80—100 тысяч рублей, то ему уже очень сложно куда-то уйти. Его сковывает страх бросить работу, бросить то, что у него уже есть сейчас, потому что он не понимает, как он сможет выполнять свои кредитные обязательства.

Именно такие вещи и не позволяют развиваться многим людям.

Цель – это не просто какая-то материальная вещь. Конечно, есть и материальные цели – они, конечно же, должны быть. Но помимо материальных обязательно должны быть еще и духовные цели, т. к. мы все должны развиваться.

Все люди разные – кому-то нужны духовные цели, кому-то, может быть, и не нужны, но я считаю, что для того, чтобы был определённый баланс в жизни, человек должен заниматься собой не только с материальной точки зрения, но и с духовной. При этом он должен заниматься спортом, своим здоровьем, семьей – и все это разные типы целей.

К сожалению, у большинства людей бывают только какие-то очень простые цели – купить машину, купить квартиру, купить жене шубу, у девушек – выйти замуж, и другие подобные банальные цели.

А давай представим. Прошли годы, тебе уже 60 лет, или 70, а может, 80 лет, и к тебе приходят твои внуки, которые, я надеюсь, к тому времени у тебя уже есть,

и спрашивают: «Слушай, дедушка, а как ты прожил свою жизнь? Расскажи нам что-нибудь интересное про нее!». Ты начинаешь свой рассказ и... буквально на второй минуте его и заканчиваешь. Потому что вспомнить тебе, кроме того, как ты валялся на диване и смотрел по телевизору футбол, особо и нечего.

Прошла жизнь, прошли годы, а ты так и не знаешь, ради чего ты жил, что делал. Что ты делал 10 лет назад, 20 лет назад. Твоя жизнь была однообразна – работа, дом, выходные – работа, дом, выходные. Может быть, ты когда-то ездил на море, может быть, иногда гулял в парке – но эти события как крупички среди общей массы событий. И это печально.

Когда все события в твоей жизни складываются в однородную безликую массу, и ты уже не можешь вспомнить, что именно делал, какие яркие события были у тебя в жизни, твоя жизнь становится пресной и скучной. Ведь мы запоминаем только те моменты, когда мы находимся либо на пике счастья, либо на пике несчастья.

Я за то, чтобы все-таки в жизни был баланс и чтобы у каждого из вас, нашего читателя, были определенные цели.

Вообще, я ставил цели всегда, с самого детства. Я вырос в небогатой семье – мама работала бухгалтером, папа в такси, и мы жили достаточно скромно, я бы даже сказал, бедно. При этом я учился в немецкой гимназии среди детей из обеспеченных семей дипломатов, предпринимателей и так далее. Все мои одноклассники еще в школе имели дорогие кроссовки, модно и красиво одевались, у меня же ничего этого не было. И такие ограничения – когда тебе чего-то очень сильно хочется, но у тебя нет возможности – являются очень мощным топливом для рывка.

Во втором классе моей мечтой стал калькулятор. И уже тогда я делал абсолютно все, что мог, чтобы заработать первые деньги. Я играл во вкладыши, вкладыши менял на одежду, одежду менял на игрушки, игрушки менял еще на что-то – и в итоге я купил себе калькулятор. Цепочка превращений, цепочка изменений – и вуаля, у меня есть то, о чем я мечтал.

С того времени я начал постоянно достигать различные цели. Так, я хотел купить джинсы Левис, но мои родители могли себе позволить купить мне только джинсы российского производителя. Тогда я взял у них ту сумму, которую они могли мне выделить на покупку джинс, оставшуюся сумму я заработал сам – копил, откладывал с обедов, зарабатывал каким-то образом.

Я всегда знал, что достижение своей цели – это то, что будет давать энергию, будет меня заряжать. И кстати, с тех пор у меня правило – покупать именно дорогие вещи. Пусть это будет одна вещь, а не сто, но она будет качественной, дорогой, и именно она будет заряжать меня энергией.

Таким образом, цели – это не просто какие-то достижения, не просто какие-то вещи. Это такие этапы твоей жизни или события, которые будут делать твою жизнь немного лучше. А некоторые из них – намного лучше. Те события, которые будут поднимать тебя по уровню энергии.

Порой цели бывают на первый взгляд действительно простые, но от них ты можешь получить гораздо больше эмоций, чем от каких-то сложных вещей.

Когда я покупал свой первый автомобиль ВАЗ-2105, я просто кайфовал от того, что у меня появился наконец-то автомобиль. Мне было 19 или 20 лет, и я сам заработал себе на первый автомобиль. В тот момент я заработал достаточно много денег и, в принципе, мог позволить себе купить и иномарку. Но мой учитель – дядя Вова – сказал мне, что прежде всего я должен научиться ездить на российском автомобиле, потому что после него я смогу ездить абсолютно на чем угодно. И вот я приехал в автосалон, купил свой первый новенький автомобиль ВАЗ-21053 – и моя радость была просто бесконечна. Я наслаждался им, наверное, несколько лет подряд. Я не вылезал из машины и радовался достижению этой цели.

Спустя уже десять лет, когда три года назад я купил себе мерседес, моя радость от достижения этой цели была уже гораздо более скоротечной. Я радовался, наверное, первые 2-3 дня, а потом мерседес превратился в одну из обыкновенных машин, которые у меня когда-то были. От следующей покупки – Audi Q7 – радость уже точно также была мимолетной.

И сейчас я понимаю, что те материальные цели, которые мы себе ставим, очень быстро становятся для нас чем-то обычным. Мы привыкаем к ним очень быстро.

Представь, что ты ешь какое-то твое любимое блюдо – например, борщ. Ты ешь его и получаешь удовольствие. Но представь, если ты будешь есть его каждый день, например, в течение года. Мне кажется, ты его просто возненавидишь. Одна морковка – это хорошо, а 500 морковок – это уже пищевое отравление и, возможно, даже смерть.

Каждая цель должна быть дозированной.

Каждая новая цель должна быть уровнем выше. Нужно хорошо понимать, насколько для тебя это действительно важно. Потому что порой, когда мы ставим себе цель, она кажется нам какой-то важной. А по итогу оказывается, что она была совершенно неважна.

Но все это не имеет значения, если у тебя вообще в принципе нет никаких целей.

Поэтому первое, что нужно сделать, – это научиться ставить себе цели и вообще мечтать.

«Человек жив ровно настолько, насколько он способен мечтать» – это классная фраза, которая принадлежит Рону Хаббарду. И я считаю ее гениальной. Эта фраза действительно отражает то, как мы все живем.

Вспомни себя, когда ты был маленьким. Ты мог подойти к любому. Любая игра становилась для тебя приключением – сейчас ты пират, в какой-то момент становишься индейцем, потом превращаешься в ковбоя, тут же в космонавта. Играешь в песочницу, строишь замки, тут же превращаешься в рыцаря и так

далее. Несмотря на ограничения детской площадки, у тебя был огромный мир. В рамках одной детской площадки у тебя было просто огромное количество перевоплощений. В детстве все очень просто.

Чем старше мы становимся, тем сильнее социальные рамки загоняют нас в какую-то определенную картину, в определенную жизненную парадигму. Как будто вокруг нас берут и постепенно выстраивают кирпичную стену. Точнее, мы сами выстраиваем эту кирпичную стену. Мы начинаем думать – что хорошо, что плохо, как правильно себя повести, как неправильно. У нас накапливается целый багаж всяческих ошибок, которые мы совершили во время жизни. Мы обжигаемся один раз и уже боимся наступить на эти же грабли снова.

У детей этого нет. Они чисты как лист, и поэтому могут творить и создавать абсолютно любые продукты, которые только пожелают.

Так вот первое, с чего нужно начать постановку целей – это научиться мечтать. Или просто вспомнить, как это делается.

Кто-то скажет: «Да я вообще не умею мечтать, у меня не получается! Мечтать – это глупо».

Я не верю в то, что люди могут разучиться мечтать. Каждый человек способен мечтать. Просто представь что-нибудь, что ты действительно хочешь. Это может быть что угодно.

ЗАДАНИЕ

ДЛЯ НАЧАЛА Я ПРЕДЛАГАЮ ТЕБЕ ЗАПИСАТЬ ФИНАНСОВЫЕ ЦЕЛИ МАТЕРИАЛЬНОГО ХАРАКТЕРА – ЧТО ИЗ ВЕЩЕЙ ТЫ ХОЧЕШЬ СЕБЕ ПРИОБРЕСТИ. ЭТО ОЧЕНЬ ВАЖНО.

Всего ты должен записать себе не менее 200 целей. Просто возьми и запиши 200 целей – все, что тебе хочется на самом деле.

Но лучше разбить составление этого списка на определенные группы.

Первое – это материальные цели. Например, машина, квартира, дача, новый пиджак, маникюр, шуба, грудь 5-го размера и так далее. Любые вещи, которые можно купить за деньги и которые ты реально хочешь, чтобы появились в твоей жизни. Снегоход, вертолет, лыжи, чашки, часы, ручка, путешествие – все можно записать.

Вторая группа целей, на которые мы делаем ставки – это наши достижения. Чего ты хочешь достичь – стать первым в шахматах, стать первым блоггером, стать первым предпринимателем, стать айронмэном, поднять 300 кг, отжаться 200 раз, подняться на семь горных вершин, прыгнуть с парашютом, закопаться под землю, полежать на гвоздях и так далее. Все достижения, которые ты хочешь достичь, испытать – это вторая группа, по которым ты должен расписать все свои цели.

Третья группа – это семейные цели. Например, ты хочешь найти девушку, улучшить отношения с женой, с мужем, проводить больше времени с родителями или с детьми, научить чему-то детей, создать родовой клан, герб, написать книгу про свою семью – все, что связано с семьей, любовью, отношениями.

Четвертая группа, в которой мы планируем наши цели – это здоровье. Мы очень часто забываем про наше здоровье, самочувствие и почему-то не ставим никакие цели по здоровью. В данном случае это может быть что угодно – заменить или вылечить себе зубы, заняться бегом, спортом, начать правильно питаться, похудеть, потолстеть, решить какие-то свои проблемы со здоровьем, о которых ты давно думаешь, но не делаешь по каким-то определенным причинам.

И пятая группа, в которой также необходимо написать свои цели – это финансы. Но это уже не те материальные цели, которые были у нас в первом пункте, а финансовые цели – за счет чего ты вообще сможешь выполнить все то, о чем ты подумал раньше. А именно – сколько денег ты должен зарабатывать в месяц, сколько денег тебе нужно для того, чтобы у тебя была финансовая независимость. Финансовая независимость – это когда ты можешь вообще не работать, при этом деньги тебе поступают регулярно, ты можешь спокойно на них жить, путешествовать, питаться так, как ты питался раньше, и у тебя сохраняется высокий уровень жизни. Тот самый наш социальный пенсионный проект, который мы делаем для себя сами.

У каждого должны быть финансовые цели – сколько денег ему нужно, за счет чего и как он сможет осуществить все, что он наметил. Это очень важно.

Итак, у тебя должен появиться список – 200 целей того, что ты планируешь сделать.

1.2. Твои мысли – это ты

Когда я ставлю себе какие-то цели, я всегда их проецирую – стараюсь пощупать их, чтобы они появились в моей реальности. Так, если я хочу купить себе какую-нибудь классную квартиру, я еду и смотрю эту квартиру, представляю себе, как я буду в ней жить. Чаще всего этот образ просто складывается в моей голове – я понимаю, что я уже обладаю этим, когда у меня этого еще нет.

Так у меня было с моей первой машиной, так у меня происходило, в принципе, с каждым моим автомобилем, который я покупал.

Ровно так же у меня происходит и в бизнесе.

В 2013 году я понял, что моему производству не хватает сложного оборудования – всякие роботы, лазеры, станки, которые стоили очень дорого и на которые в тот момент у меня не было денежных средств. Но я все-таки поехал на выставку и подобрал себе лазерный станок, который на тот момент стоил 15 млн рублей. Там же я подобрал себе гибочное оборудование, которое стоило 4 или 5 млн рублей, выбрал покрасочную камеру, которая стоила 1,5 млн рублей – в общем, выбрал себе оборудования почти на миллион долларов (доллар тогда стоил еще 30 рублей). И что вы думаете? Спустя два месяца я купил все это оборудование без единой копейки денег. Я сделал это достаточно просто – первую часть оборудования я взял в овердрафт, закрыв тем самым овердрафтным платежом 20 %, которые я должен был внести по условиям договора лизинга, а остальные 80 % я перекрыл лизинговым договором. И тем самым приобрел дорогущее

оборудование, которое стоило безумных денег с нулем вложений.

Вот примерно так работает наш мозг, когда мы правильно ставим себе цели, визуализируем их и начинаем двигаться к решению этих вопросов.

Поэтому второй очень важный пункт, когда мы ставим цели – это правильная визуализация целей. Сделать это можно достаточно легко.

Например, ты хочешь купить какую-то квартиру или купить дом своей мечты – берешь, находишь в интернете фотографии квартиры, дома, острова, который тебе нужен, самолета – всего, чего угодно. Находишь подходящую тебе картинку и вешаешь ее куда-нибудь на видное место, чтобы она всегда была у тебя перед глазами.

Второй момент – ты едешь и вживую смотришь то, что ты реально хочешь, чтобы появилось в твоей жизни, что реально хочешь купить.

Фотографируешь, записываешь видео с собой на фоне того, что ты хочешь приобрести, может, даже берешь кусок чего-нибудь оттуда.

Например, если ты хочешь купить какую-нибудь землю в каком-то красивом месте, можешь взять горсточку земли с того места, положить себе в мешочек, и она всегда будет напоминать о той цели, к которой ты идешь.

Вообще, чем больше таких разных физических штук, физических триггеров, которые будут возвращать твое сознание к цели, которую ты ставишь – тем лучше. Это всегда будет держать твой фокус именно на том, что тебе нужно.

Свои цели можно просто зарисовать.

Так, например, моими целями были дом, большая семья, машина. Я нарисовал картину, на которой я изобразил себя, жену, детей, свой дом, машину, мы

улыбаемся и счастливы. Практически все цели, которые я нарисовал в этой картине, на сегодняшний день у меня уже исполнились.

Это потрясающий инструмент – визуализация.

Если хочешь быстро достигать целей, чтобы то, что ты задумал, реально появилось в твоей жизни – визуализируй.

Мозг – удивительная вещь. Мозг не понимает разницы между реальностью и твоей фантазией – и это очень важно. Представь себе лимон. Желтый, кислый лимон. И ты так кусаешь его – хррр. Потекла слюна? Если да, то ты понял, как работает мозг. Лимона-то на самом деле нет. А мозг вспомнил, что такое лимон, у тебя во рту сработали рецепторы и выделилась слюна.

Вот примерно ровно так же, но только не так очевидно, работает наша фантазия со всеми остальными историями по достижению целей.

Вообще все цели, все, что мы хотим достичь – все у нас в голове, и нигде больше. Все, что мы хотим добиться, мы проецируем сначала у себя в голове, а потом уже это все проявляется в нашей реальности.

Поэтому иллюстрация целей обязательна.

ЗАДАНИЕ

ВОЗЬМИ ВСЕ 200 ЦЕЛЕЙ, КОТОРЫЕ ТЫ НАПИСАЛ В ПРЕДЫДУЩЕМ ЗАДАНИИ, ПОДБЕРИ К НИМ В ИНТЕРНЕТЕ КРАСИВЫЕ КАРТИНКИ И СОСТАВЬ ИЗ НИХ КНИГУ СВОИХ ЦЕЛЕЙ. ВРЕМЯ ОТ ВРЕМЕНИ ТЫ БУДЕШЬ ЕЕ ОТКРЫВАТЬ, ЛИСТАТЬ И СМОТРЕТЬ, ЧЕГО ТЫ РЕАЛЬНО ДОСТИГ, А ЧЕГО ЕЩЕ НЕТ. ЭТО ОЧЕНЬ ПРИЯТНОЕ ЗАНЯТИЕ, КОТОРОЕ ЗАСТАВЛЯЕТ ТЕБЯ ДЕРЖАТЬ ФОКУС НА ТВОИХ ЦЕЛЯХ.

Визуализация – очень важный инструмент. Все, что визуализируешь, – действительно проявляется в твоей реальности.

Но есть один очень важный момент.

Мне было буквально 20 лет, когда я только познакомился с трудами Вадима Зеланда «Трансерфинг реальности». Я сразу же написал себе везде, что у меня есть миллиард долларов. Это было написано у меня на ноутбуке, на запотевшем стекле зеркала, на стикерах, я клал себе в карманы записки с этими словами и потом находил их у себя. У меня везде было написано: «Я владею миллиардом долларов». Таким образом я пытался визуализировать себе это.

Но по факту этого миллиарда долларов у меня нет и сейчас. Потому что в тот момент я не учел один очень важный фактор, о котором мы еще поговорим дальше, – я ничего не делал.

Самое важное в достижении целей помимо визуализации, о которой мы говорим в этой главе – это начать что-то делать.

И об этом мы и будем говорить дальше в нашей книге.

1.3. А что дальше?

Помимо того, что у тебя должна быть просто цель, должна быть еще глобальная цель, или, как мы ее называем, – горизонт.

Цели – это локальные, какие-то материальные вещи, которые можно потрогать. Например, браслет, портмоне, машина, квартира, пробежать быстрее всех – это классные цели, которых ты достигнешь. Но по достижении их придет разочарование – да, я выполнил это, а что дальше? Да, я стал номером один – лучшим блогером, лучшим предпринимателем, а что дальше? Что делать дальше, когда ты собрал все регалии, которые хотел получить?

Так, мы с Юрой Тереховым поставили себе цель стать тренерами номер один – и мы трижды одерживали победу в рамках битв тренеров и становились номер один. И вопрос – а что делать дальше?

Ты уже лучший на этом поприще, и в этот момент перестаешь развиваться. Твои конкуренты, соперники, с которыми соревнуешься, двигаются вперед, развиваются, а ты зависаешь на одном и том же уровне и не можешь идти дальше.

Например, известный актер Робин Уильямс. За всю свою актёрскую карьеру Уильямс снялся приблизительно в 100 кинокартинах. Заслужил звание «Эйнштейна от комедии». Получил три номинации на премию «Оскар» за лучшую мужскую роль, стал обладателем статуэтки за лучшую мужскую роль второго плана в фильме «Умница Уилл Хантинг» (1997). Являлся обладателем двух премий «Эмми», четырёх «Золотых глобусов», двух премий «Гильдии киноактёров» и пяти статуэток «Грэмми». На Голливудской «Аллее славы» размещена звезда с именем Робина Уильямса за вклад в развитие киноиндустрии. И после всего этого у него сначала появляются проблемы с алкоголем, потом с наркотиками, а затем в возрасте 63 лет он заканчивает свою жизнь самоубийством.

Почему так бывает? Ведь многие успешные люди действительно заканчивают так же свой путь.

Это связано с тем, что они просто-напросто растратились. Получается, они достигли всего, что они запланировали.

Горизонт – это не просто цель. Горизонт – это направление.

Горизонт далеко, к нему невозможно дойти, он где-то там.

Например, такая большая цель как у Илона Маска – колонизация Марса. Это гигантская цель, к которой он идет. Для этого он строит машины, которые работают на батарейках, системы, которые питаются от солнца, ракету, которая потом полетит к Марсу и вернется, и так далее. Исходя из своего горизонта он выстраивает всю свою жизненную позицию.

Таким образом, горизонт – это какая-то большая амбициозная цель, к которой человек идет всю свою жизнь.

Это может быть помочь человечеству стать на ступеньку выше. Или построить трансконтинентальную компанию, которая будет влиять на мировые ресурсы. Или находить смысл в собственном смысле. Или что угодно другое.

У человека должна быть большая цель. Если есть большая цель – она его зажигает. Если человек горит этой большой целью, то его жизнь совершенно точно будет интересной и насыщенной.

Поэтому помимо просто цели нужно понять еще свой горизонт – куда ты вообще идешь. Что будет после того, как ты купишь квартиру, машину? Что ты будешь делать дальше?

Я очень часто вижу такие истории, когда кто-то покупает себе новенькую квартиру или машину и думает: «Ну все, я все выполнил». И его жизнь становится пресной, скучной, он сам становится скучным и просто никуда не двигается.

Это путь в никуда.

ЗАДАНИЕ

ВАЖНО, ЧТОБЫ У ТЕБЯ БЫЛА БОЛЬШАЯ АМБИЦИОЗНАЯ ЦЕЛЬ – КУДА ТЫ ИДЕШЬ. «Я ХОЧУ СТАТЬ НОМЕРОМ ОДИН В МИРЕ», «Я ХОЧУ ПОМОЧЬ МИЛЛИОНУ ЛЮДЕЙ» И ТАК ДАЛЕЕ. В ОБЩЕМ, ЧТО УГОДНО, НО ЧТО-ТО ТАКОЕ, ЧТО НАХОДИТСЯ ЗА ГРАНЬЮ ТВОЕЙ ЖИЗНИ.

Большая амбициозная цель – это то, что будет твоим движком по жизни. Это крайне важно, и об этом необходимо думать.

1.4. Проектный менеджмент как лекарство от прокрастинации

Цель – это ведь не какая-то мистическая штука, которая случается сама по себе. Раз! – и ты стал секретным миллионером, и у тебя есть все, что запланировал.

Конечно, это не так.

Цель – это когда ты что-то запланировал и должен совершить некие действия для того, чтобы она воплотилась в жизнь.

Все наши цели, желания, стремления – да что угодно, хотим ли, например, полететь на Марс или построить какой-то автомобиль, – мы должны расписать по проектам.

Первое, что мы делаем – берем нашу огромную большую цель, желание и дробим его на мелкие подзадачи.

Берем нашу любую цель, которой хотим достичь – например, заработать миллион рублей, – и начинаем создавать план, как мы вообще это сделаем.

Первое, с чего мы начинаем, – делаем декомпозицию нашей цели. Условно говоря, миллион рублей – это сколько по сколько? Это 1000 клиентов по 1000 рублей? Это 10 000 клиентов по 100 рублей? Это 100 000 клиентов по 10 рублей? Это сколько по сколько? Мы должны для себя определиться, какую сумму сколько раз мы должны собрать, если говорим про цель относительно какой-то суммы, как в нашем примере, которую хотим получить к какому-то определенному периоду.

Это вообще очень важный вопрос. Зная, сколько точно должен совершить действий, ты можешь выстроить определенную систему, которая поможет добиться этой цели.

Условно говоря, ты понимаешь, что тебе нужно сделать тысячу продаж тысяче клиентов. Дальше все просто.

Каждую из этих подзадач тебе нужно раздробить на определенные проекты. Проект первый – привлечение клиентов. Это именно проект, потому что клиентов можно привлекать разными способами, но самое главное – начать это делать.

Очень многие люди, к сожалению, придумывают классный план, пишут сколько по сколько они должны сделать, но дальше ничего не делают. Они не реализуют те задачи, те проекты, о которых думают.

Итак, проект «привлечение клиентов». Для этого ты начинаешь составлять разные так называемые подпрограммы. Откуда могут прийти клиенты? Например, они могут прийти с интернета. Для этого тебе нужно влить больше денег в трафик – и ты определяешь количество денег, которые должен потратить на трафик.

Клиенты могут прийти не только из интернета – это могут быть офлайн клиенты. Они появляются в твоей компании, если ты, например, звонишь клиентам. Соответственно для того, чтобы у тебя появилась тысяча клиентов, нужно

совершить, скажем, две тысячи звонков. Опять же если конверсия из звонка к клиенту у тебя составляет 50 %.

Конверсия – это переход из одного состояния по воронке в другое. Про это я более детально расскажу в следующих главах. Пока это для нас не так важно.

Условно говоря, когда моделируем достижение нашей цели, мы всегда должны предполагать, с какой долей вероятности или в каком процентном соотношении наши действия перейдут на следующий этап.

Мы сейчас рассматриваем простую линейную схему. Наша задача простая – нам нужно тысячу клиентов. Для тысячи клиентов нам нужно найти как минимум базу данных из десяти тысяч клиентов. И это будет второй этап – позвонить клиентам из этой базы.

Итак, первый этап – найти клиентов, второй этап – позвонить клиентам. И третий этап – все очень просто – договориться о чем-то. То есть вот уже по сути говоря, если мы не дробим нашу задачу на более мелкие подзадачи, появилось три реальных действия, которые мы должны совершить. Это уже и есть определенные задачи.

Сначала мы создаем проект. Дальше дробим проект на задачи, которые нужно сделать. А задачи можем еще дробить на подзадачи.

Итак, условно говоря нам нужно найти десять тысяч клиентов. А кто это будет делать? Я всегда задаю такой вопрос – кто будет искать клиентов в компании, или кто будет доставлять продукцию, или кто будет эту продукцию производить.

Например, в моей компании очень часто бывает такое, что я придумываю какую-то гениальную крутую идею, но совершенно не знаю, кто это будет делать внутри компании. В итоге мы этого просто не делаем. Более того, я не назначаю

никаких ответственных за исполнение этой задачи, задача повисает в воздухе и не реализовывается, в принципе, вообще никогда.

Для того, чтобы такого не случилось, когда проект уже четко расписали по действиям, мы дробим проект дальше – на конкретные задачи. Собрать клиентскую базу из десяти тысяч контактов – это тоже конкретная понятная задача, которую может освоить, в принципе, любой простой человек.

Мне очень нравится, как дробятся задачи на примере простых действий.

Например, ты хочешь приготовить чай. Обычный простой напиток – чай. С лимоном. И с медом. Представь, что тебе нужно сделать, например, просто одну чашку чая. Что тебе нужно для того, чтобы приготовить чай? Нужна горячая вода. Нужен чай, который ты будешь заваривать. Нужен чайник, в котором ты будешь заваривать. Чашка, в которую ты нальешь. Нужен лимон, который нужно порезать на дольки. Нужен мед. Нужна ложка, чтобы все это перемешать. Вроде простое действие – сделать чай, а как много задач тебе нужно решить в моменте.

Когда ты выполняешь эти задачи самостоятельно – все достаточно просто. Когда тебе нужно сделать одну кружку чая – все очень просто. Ты сделал на автомате чай, вскипятил воду, все залили, попил.

Но, например, тебе нужно сделать 150 кружек чая. И вот тут уже возникают определённые проблемы. Ты уже начинаешь путаться, скорость твоя падает, тебе уже начинает казаться, что этот чай бесконечный. А представь, что ты ставишь помощников. И каждый помощник делает по кружке чая. Как ты думаешь, насколько высокой будет их скорость заварки чая? Если ты подумаешь и правильно ответишь на этот вопрос, то поймешь, что на самом деле они будут заваривать чай очень медленно. И гораздо проще будет сделать некий конвейер – один наливает горячую воду, другой кладет заварку, третий кладет лимон. И таким образом у тебя получается конвейер, на выходе из которого у тебя идеальный вкусный чай с одинаковыми пропорциями. Потому что каждый из этих людей, которые будут стоять в цепочке – например, три человека – будет выполнять какую-то одну простую маленькую задачу, которую он способен выполнить.

К сожалению, задачи бывают еще и такими, которые человек неспособен выполнить. Твоя задача – сделать так, чтобы процесс был простым, интересным и понятным каждому участнику.

Для достижения целей все свои проекты ты должен делить на задачи. У каждой задачи должен быть приказ о том, кто конкретно будет ее выполнять или делать.

Задача отличается от проекта тем, что в задаче появляются ответственные люди – кто отвечает за эту задачу и в какой период он должен ее реализовать.

Задача без ответственного лица – это, по сути, не задача, и она не будет выполнена никогда, нигде и никем.

Очень часто бывает такое, например, даже в моей компании, когда у задачи есть два хозяина – два ответственных за одну задачу. Это полное фиаско. Как только у задачи появляется как минимум два ответственных, начинается вечное перекладывание ответственности с одного на другого, и в итоге задача точно также не едет.

Запомни правило: у одной задачи – один ответственный исполнитель.

Одна задача – один ответственный, и их никак не может быть два, три, десять или пятнадцать человек.

Поэтому если твоя задача стоит найти десять тысяч контактов, а ты понимаешь, что один ответственный не может с этим справиться за день, значит, твоя задача дробится на 10 таких человек, каждый из которых должен собрать по 100. И следующая задача, которая у тебя из этого возникает – найти 10 человек, которые будут это делать.

Вот такими простыми итерациями, если расписывать каждую задачу до конкретных, понятных действий, которые ты совершишь, можно достичь любой цели.

Кстати, вся наша книга построена именно на таких действиях, совершив которые ты можешь заработать серьезные деньги.

1.5. Ослиный менеджмент

В процессе того, как ты ставишь цели, выполняешь задачи, бывает такое, что время идет, но цель не реализуется. Например, ты поставил себе цель – заработать миллион рублей. Что-то делаешь, делаешь, ставишь задачи, планы, но ничего не меняется. Ничего не происходит. Цель как была недостижимой, так и остается для тебя на каком-то заоблачном уровне.

Да, такое бывает, и это в принципе нормально. Это всего лишь говорит о том, что ты ходишь по кругу. То есть ты совершаешь одно и то же на протяжении уже достаточно длительного времени.

Твоя задача – изменить это. Изменить свой подход, взгляд – вообще изменить свои действия.

Примерно три года назад я осознал, что мне надоело тормозить на одном и том же уровне, и решил выйти из операционного управления своим бизнесом. Вдруг понял, что что бы я ни делал до этого, повторяю одни и те же задачи. Я работаю с одними и теми же людьми, которые продвигают мой сайт. Я сижу на одной и той же программе 1С последние примерно семь лет. У меня работают одни и те же люди на протяжении, условно говоря, пяти лет. Каждый день у меня возникают одни и те же проблемы, и каждый день я решаю их одинаково, абсолютно не меняя системы.

В какой-то момент я сказал себе: «Хватит! Больше я не могу так жить. Я должен научиться действовать иначе».

Только действуя иначе, можно выйти на какой-то следующий уровень, на новый уровень развития. И я принял решение, что с этого дня буду поступать ровно наоборот тому, как действовал раньше.

Первое, что я сделал – собрал свою команду топ-менеджеров и объявил о том, что оставляю им всю компанию, перестаю принимать решения и мне нужен лишь результат, который я хочу получить в конце.

Затем я отказался от той платформы 1С, в которую до этого вложил кучу денег, понимая, что, продолжая вкладывать в нее деньги, только отстаю все сильнее и сильнее. Мне было страшно это делать. Мне было страшно переходить на новую программу, потому что мы в предыдущую мы вложили всю душу и очень много сил. Но так как принял решение действовать иначе, не так, как действовал до этого, я это сделал. Мы написали техническое задание, потратили полгода для перехода и в итоге перешли на новую программу.

Да, было очень много геморроя. Да, на целый год компания впала в хаос и мои революционные изменения оказались очень болезненными для компании. Но тем не менее благодаря новому подходу, новым действиям, сейчас я смог выйти на абсолютно новый уровень. В данный момент я практически не появляюсь в компании. Люди, которые у меня работают, управляют моим бизнесом и управляют достаточно успешно. Мой бизнес растет и развивается.

На сегодняшний день фабрика люков Revizor загружена на 110 % – честно говоря, мы уже не можем производить то, что набрали. Поэтому наша текущая задача сейчас связана не с маркетингом, не с продажами, а с расширением производства. На самом деле для любого производственного предприятия это совершенно нормальная ситуация. Сначала у тебя есть проблемы с продажами – и ты наращиваешь продажи, потом у тебя возникают проблемы с производством – и тебе приходится уже наращивать производство. И именно такими ступенями ты постепенно растешь.

Если ты реально хочешь достичь цели и понимаешь, что уперся в барьер, цель не достигается, – измени свой подход.

Ты должен изменить вообще свой метод действий. У тебя должен появиться новый план задач, ты должен начать действовать иначе.

Это сложно сделать, потому что мозг – штука коварная. Он ограничивает тебя в твоей голове, и ты не можешь вылезти за рамки своего дела, своей картины мира. Ты все равно будешь так или иначе пробовать двигаться теми же самыми способами. Для этого и нужны опытные бизнес-тренеры, такие как я, Юра и другие люди на этом рынке, которые посмотрят на тебя со стороны и помогут выйти на реально новый уровень.

Но ты это можешь сделать и сам. Для этого ты просто должен взять за правило – начать действовать иначе. Там, где ты отказывал людям – должен говорить «да». Там, где ты говорил «да» – говорить «нет», и так далее. Применить иной подход. Иной подход – не такой как раньше. Для достижения цели это важно.

Если цель не достигается – начни действовать по-другому.

Еще один пример того, как как меняется подход в достижении цели, как меняются сами цели, если цель не достигается. У нас проходил обучение очень хороший парень, Хачатур Мовсесов. Первый бизнес, с которым он к нам пришел, – готовое питание для рабочих на строительных объектах. Он делал разную еду, привозил на объект и пытался ее продавать. Результат этого бизнеса на тот момент был минус 200 тысяч рублей.

Я относительно спокойный человек. Меня сложно вывести из себя, и я практически не реагирую ни на какие проявления. Но Хачатур, пожалуй, был единственным из всех людей, на которого в конце я действительно начинал уже просто орать. Он никак не хотел воспринимать то, что я ему говорю. Мы составляли задачи, которые он должен был реализовать. Хачатур, в свою очередь, ничего с ними не делал. Каждая наша встреча начиналась буквально заново, как будто мы только что познакомились. Он ходил кругами вокруг своей модели с питанием и рабочими, крутил её и так и эдак – и ничего не получалось. Ситуация становилась только хуже и хуже, бизнес уходил только в еще больший минус. В конечном итоге я буквально орал ему: «Хачатур, ты должен что-то поменять! Просто измени свой подход, измени свою ситуацию!! Вообще что-то поменяй, начни делать что-то по-другому!! Ты делаешь одно и то же, и в итоге

не получается никакого результата!!»

Так что же изменил Хачатур. Он понял, что за это время у него на складе накопилось очень много какого-то бэушного оборудования. В то время он закрывал свой цех по производству готового питания и решил выкинуть на Avito то, что ему было не нужно. Аллилуйя! Приехали клиенты, раскупили у него склад, причем забрали даже то, что он не планировал продавать. И тут ему пришла в голову мысль: «А может быть, я вообще не про питание? А может, я вообще должен не снабжать стройки питанием, а продавать бэушное оборудование?»

Он начал размещать объявления на Avito, скупать бэушное оборудование и перепродавать его. В результате его бизнес из общепита, из снабжения рабочих готовыми продуктами преобразился в абсолютно другой бизнес – продажу бэушного оборудования для ресторанов, баров, магазинов.

Конец ознакомительного фрагмента.

Купить: https://tn.knigapoisk.com/ru/terehov_denis/150-drayverov-rosta-pribyli-ili-kak-uvlichit-biznes-v-10-raz

Текст предоставлен ООО «ИТ»

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию: [Купить](#)