



Бизнес Молодость

БЕСПЛАТНЫЙ МАСТЕР-КЛАСС

# **12 новых трендов** **развития своего дела**

**Давайте знакомиться.**

Зачем вы здесь?

Максимальная польза от МК =  
Запрос (цель) + таблица с 12 трендами и действиями

Кто я?

# Дело

Саморазвитие.  
Деньги. Навыки.

# Тело

Здоровье. Энергия.  
Спорт

# Семья

Любовь. Дом.  
Отношения

# Кайф

Путешествия. Окружение.  
Уровень нормы.

Опыт работы в >15 нишах.  
От 150 000 до 1 млн. в месяц

7 лет без алкоголя. 3 года без мяса 😊  
Не хожу к докторам. Бегал марафон.

Прекрасная жена и дочка. Строю экодом.

Был за границей более 25 раз.  
Швейцария, Сингапур, Мальдивы, Кипр и т.д.

Что я получил от БМ?



# О ЧЕМ будем говорить?

- Что такое “Бизнес-молодость”?
- Что такое тренд. Тенденции времени
- 12 новых трендов развития своего дела. Суть и выводы
- Что такое ЦЕХ?



## Бизнес Молодость

**система обучения старту и  
развитию своего дела,  
основанная в 2010 году  
Петром Осиповым и  
Михаилом Дашкиевым.**

220 городов.

Больше 1,5 млн.  
Выпускников

Крутое сообщество  
бизнесменов

Огромная база знаний

Что такое  
тренд?



# Рожденные в СССР

-ВОТ ПСИНА!

-ТОРГАШ!

-ГАФ!

-ГАФ!

-СЛОЖНО  
ЧТО ЛИ  
НОРМАЛЬНЫМ  
БЫТЬ?

-БАРЫГА!

-ГАФ!

-ЛУЧШЕ БЫ  
НА ЗАВОД  
ПОШЕЛ!

# Тренд

(произносится «трэнд», от англ. trend — тенденция)

— основная тенденция изменения  
временного ряда.

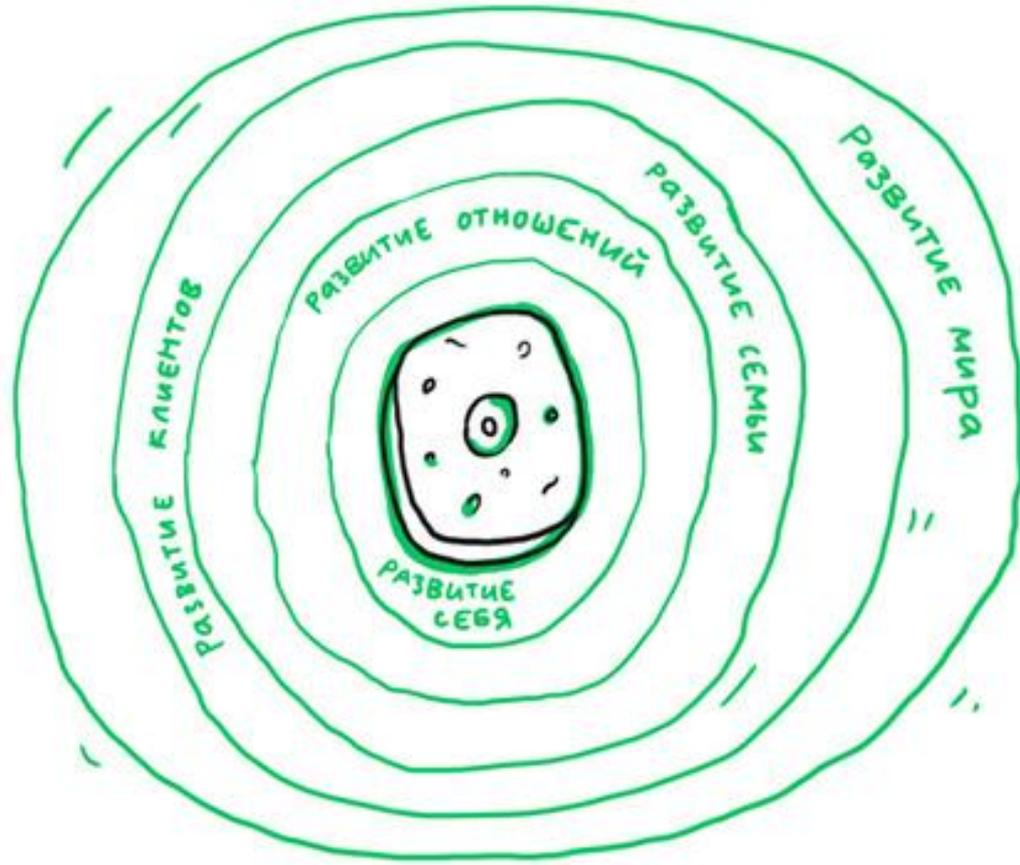
# #1. Отношение к себе

«Принцип здоровой клетки»

vs.

«Вы все козлы!»

# Что такое здоровая клетка?



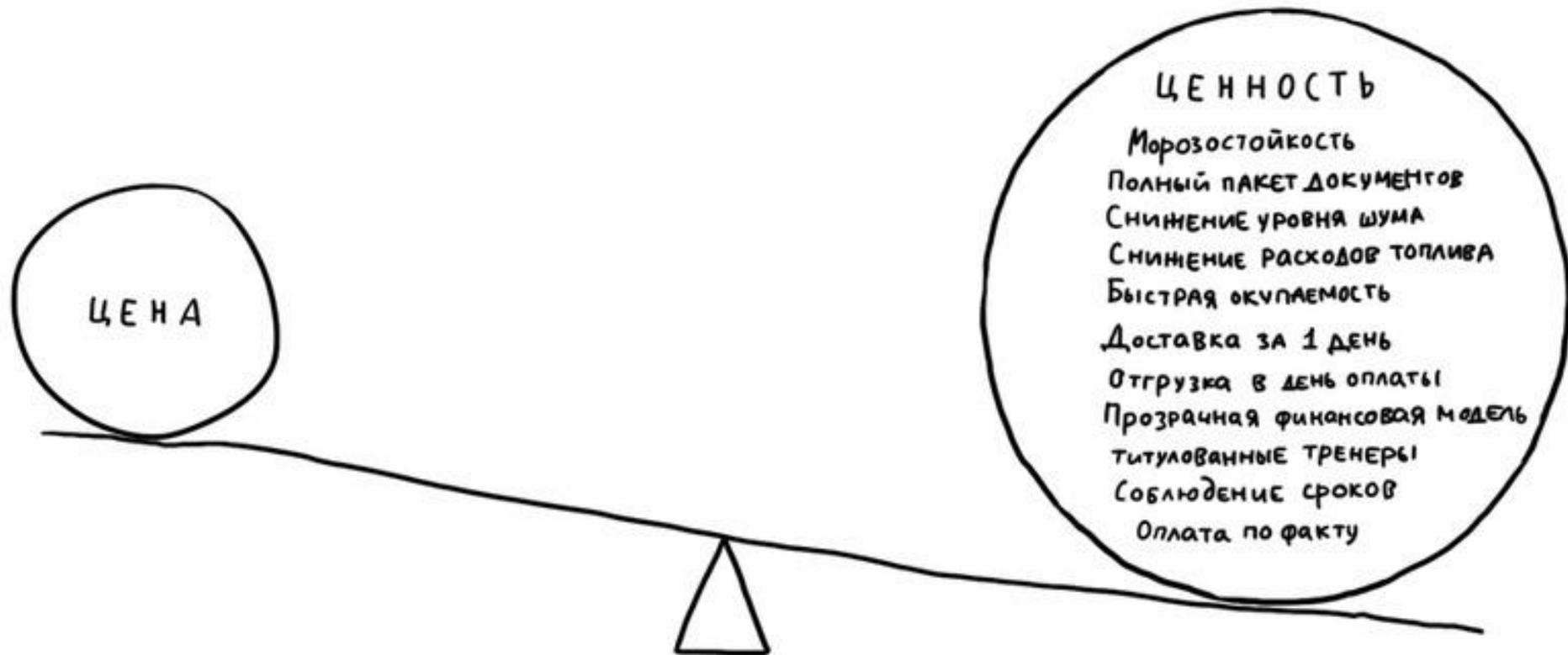
## #2. Отношение к бизнесу

«Полезность, за которую платят»

vs.

«Извлечение максимальной прибыли»

# Цена и ценность



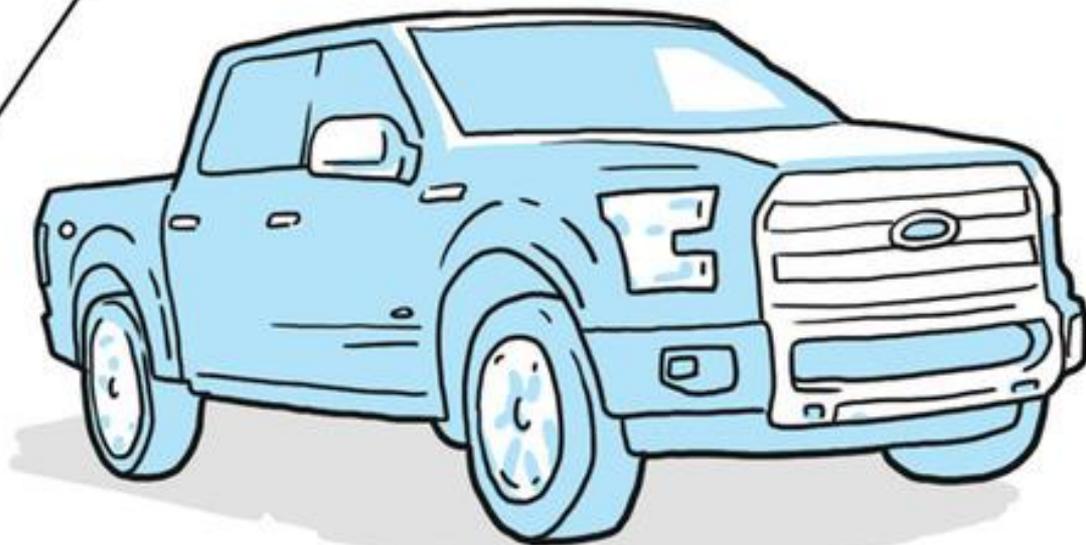
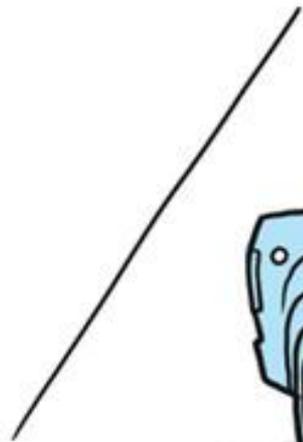
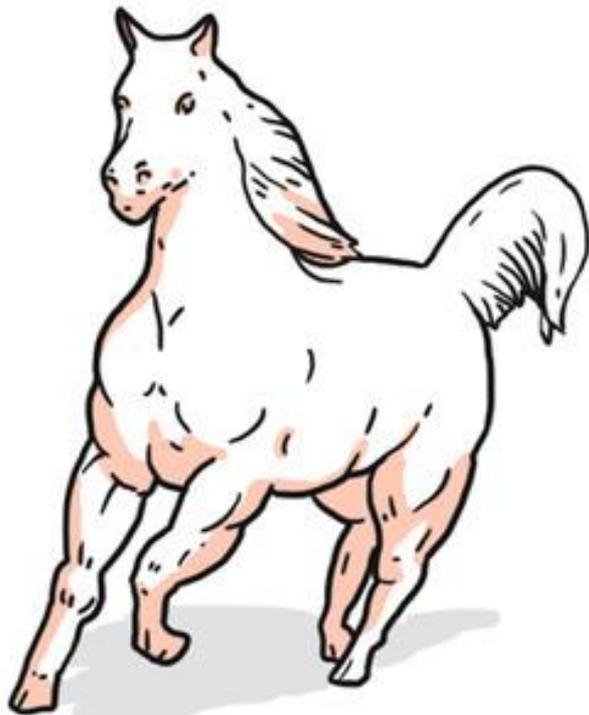
## #3. Отношение к клиентам

«Нам лучше знать»

vs.

«Клиент всегда прав»

Превосходите ожидания!



## #4. Отношение к миру

«Нанесение непоправимой пользы»

vs.

«Мир - это ресурс»

Братъ или отдавать



## #5. Глубинный смысл

«Познание себя»

vs.

«Заработать любым способом»

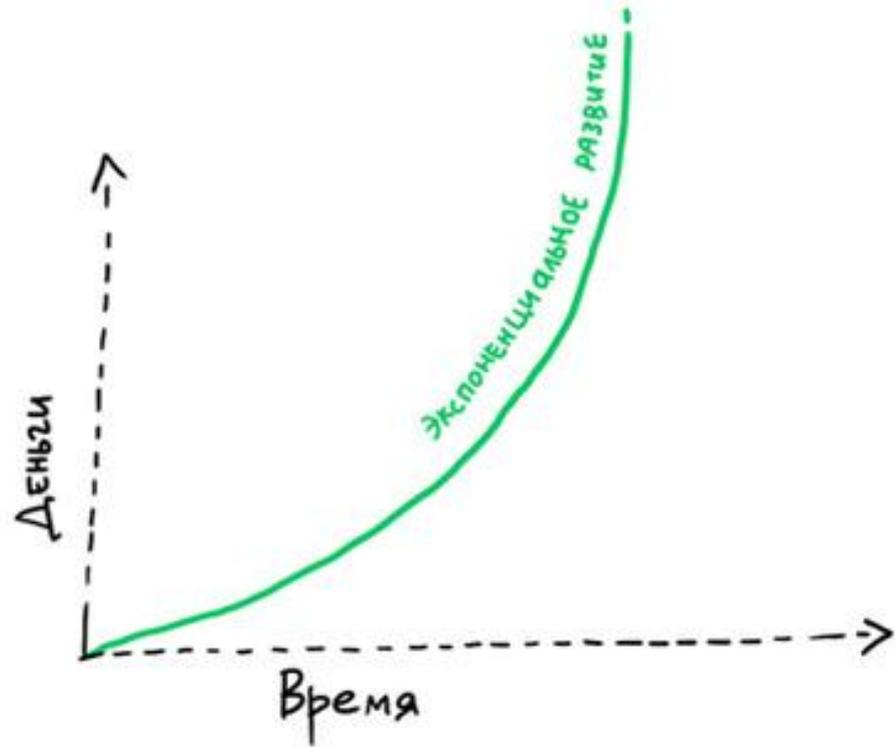
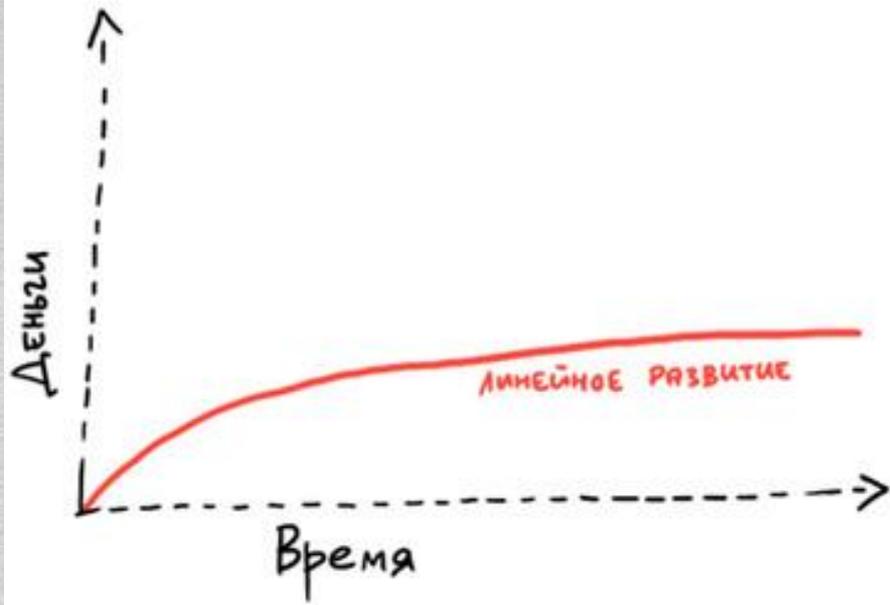
## Осозанный выбор пути



## #6. Модель роста

«Экспоненциальный рост»  
vs.  
«Рост линейный»

## Квантовый скачок в развитии



# Из точки А в точку Б



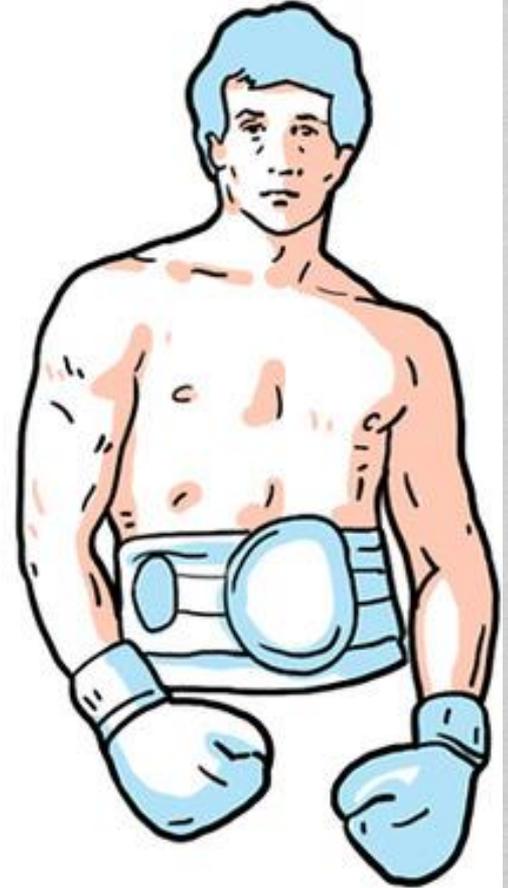
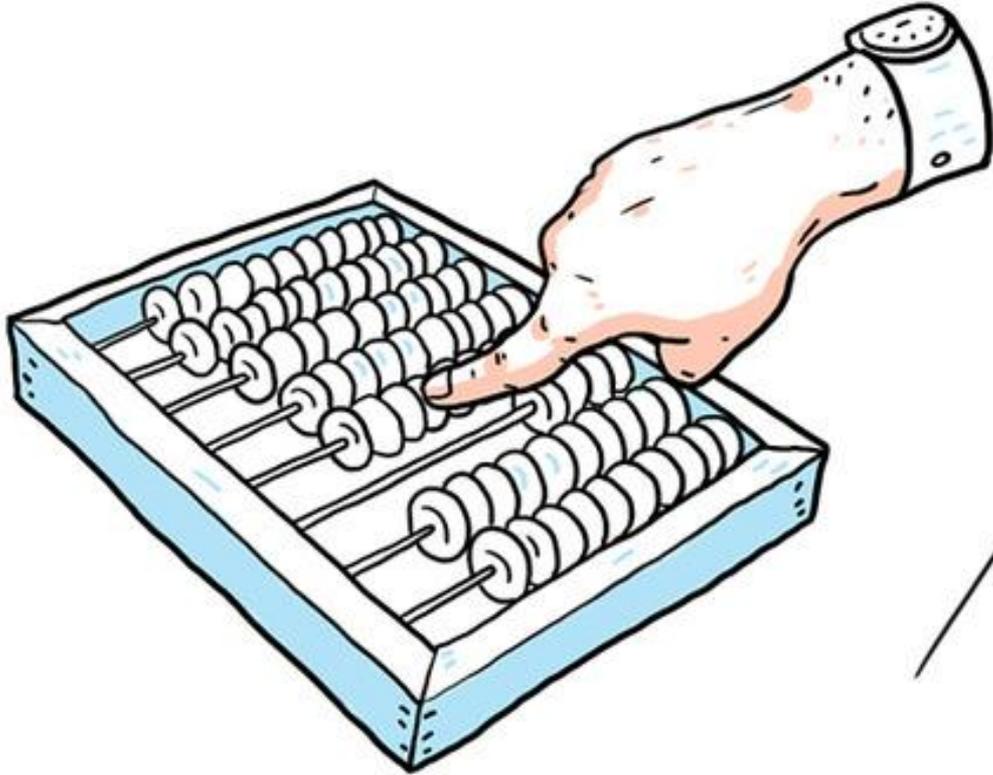
## #7. Механизм роста

«Уровень нормы»

vs.

«Жизнь по средствам»

Во что вкладывать ресурсы?



А что если посмотреть со стороны?

Да что с вами не так?

Вот он какой, воздух!

SYSTEM ERROR!  
ЭТО ВСЕ БРЕД!  
МНЕ ТУДА!

ВСЕ ТЛЕН...  
ДАВАЙ БУХАТЬ...

ИПОТЕКА  
НА 60 ЛЕТ  
НА КВАРТИРУ  
В МЫТИЩАХ  
15 м<sup>2</sup>

ГАМБУРГЕР  
+ КОЛА  
70 50p

1 млн.

500 тыс. р

300 тыс. р

100 тыс. р

50 тыс. р

5 тыс. р

75p

МЕТРО



Сколько вам нужно денег?

Зачем?

## #8. Степень открытости

«Деньги в кассе»

vs.

«Какая разница, сколько я зарабатываю!»

# Измеримый Факт Адекватности.



## #9. Отношение к развитию

«Не останавливаться на достигнутом»

vs.

«Заработаю миллион и буду отдыхать»

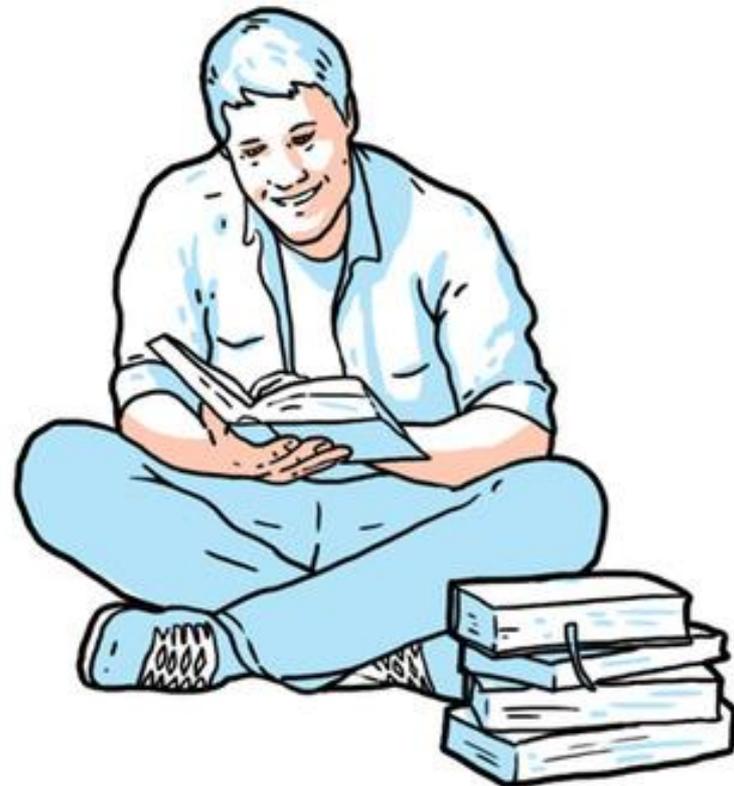
## #10. Отношение к обучению

«Мне не хватает знаний»

vs.

«Я уже и так все знаю»

Самое эффективное обучение – обучение действием



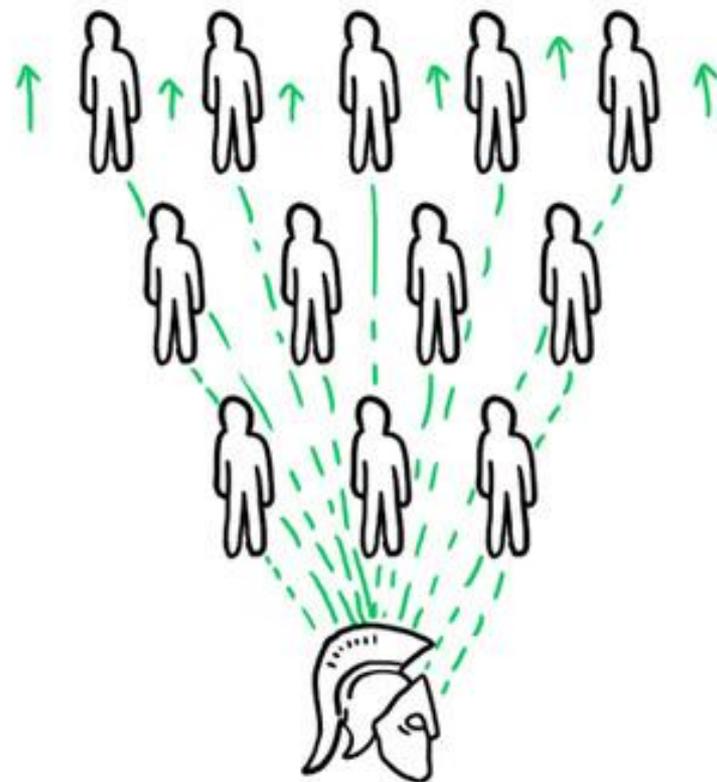
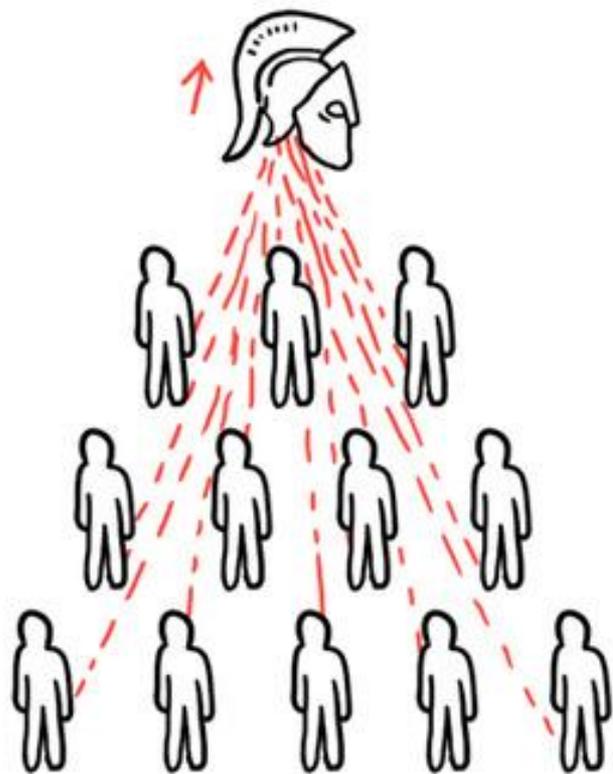
## #11. Отношение к сотрудникам

«Моя ключевая компетенция»

vs.

«Самый сильный волк в стае»

## Модель горизонтального управления



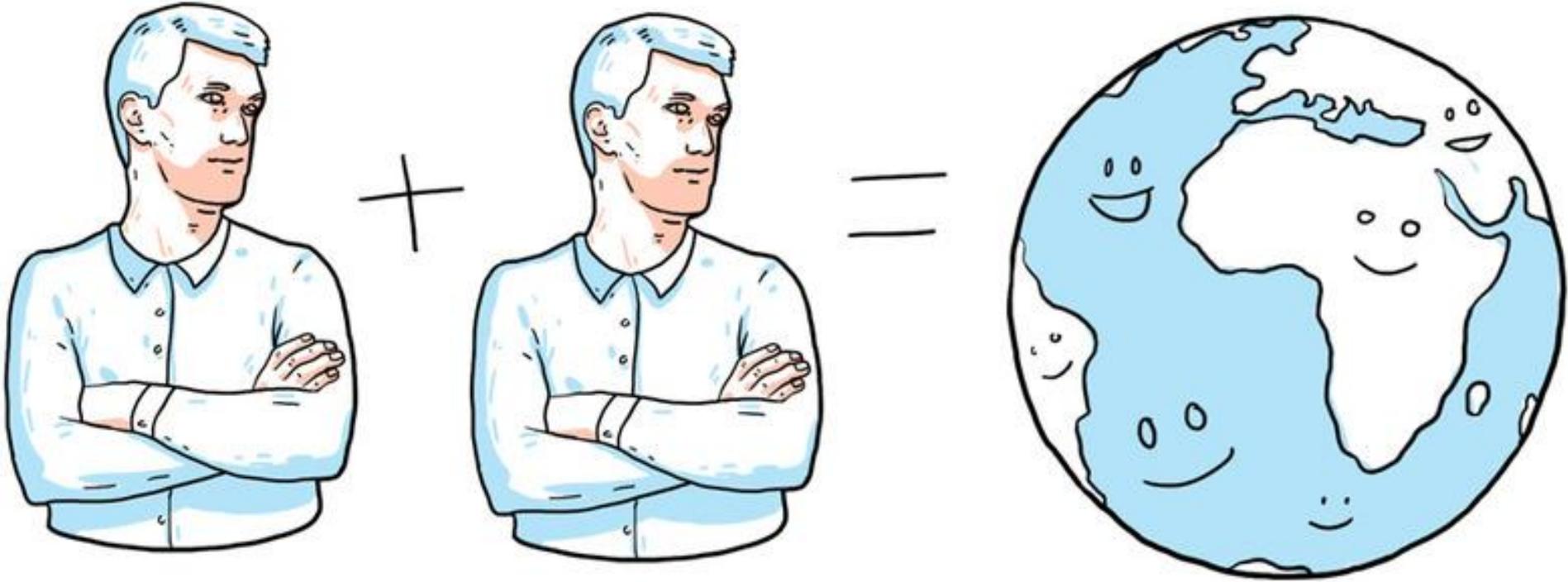
## #12. Конкуренция

«Сотрудничество»

vs.

«Конкуренция»

$$1 + 1 = 11$$



# Выводы

Откажитесь от «ноющего окружения»

Поставьте личную цель на 2 месяца

Бросьте курить

Читайте вдохновляющую литературу,  
видео

Общайтесь с успешными людьми

Ищите окружение, которое будет тянуть  
Вас только вверх и делать Вас лучше

## Выводы

Занимайтесь любимым делом

Сформулируйте торговое предложение

Сделайте так, чтобы ценность предложения была в 10 раз выше цены

Развивайте ключевые компетенции

Модернизируйте продукт

Продавайте экспертность клиенту

Превосходите ожидания

Идите на ЦЕХ!