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

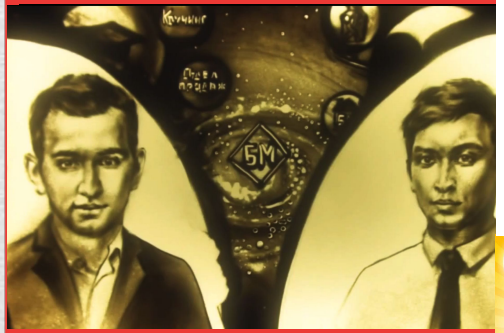
Здоровье. Энергия.
Спорт

Семья

Любовь. Дом.
Отношения

Кайф

Путешествия. Окружение.
Уровень нормы.



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

Шоу Балет FRESH
СТУДИЯ fresh ТАНЦЕВ

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

Тренд

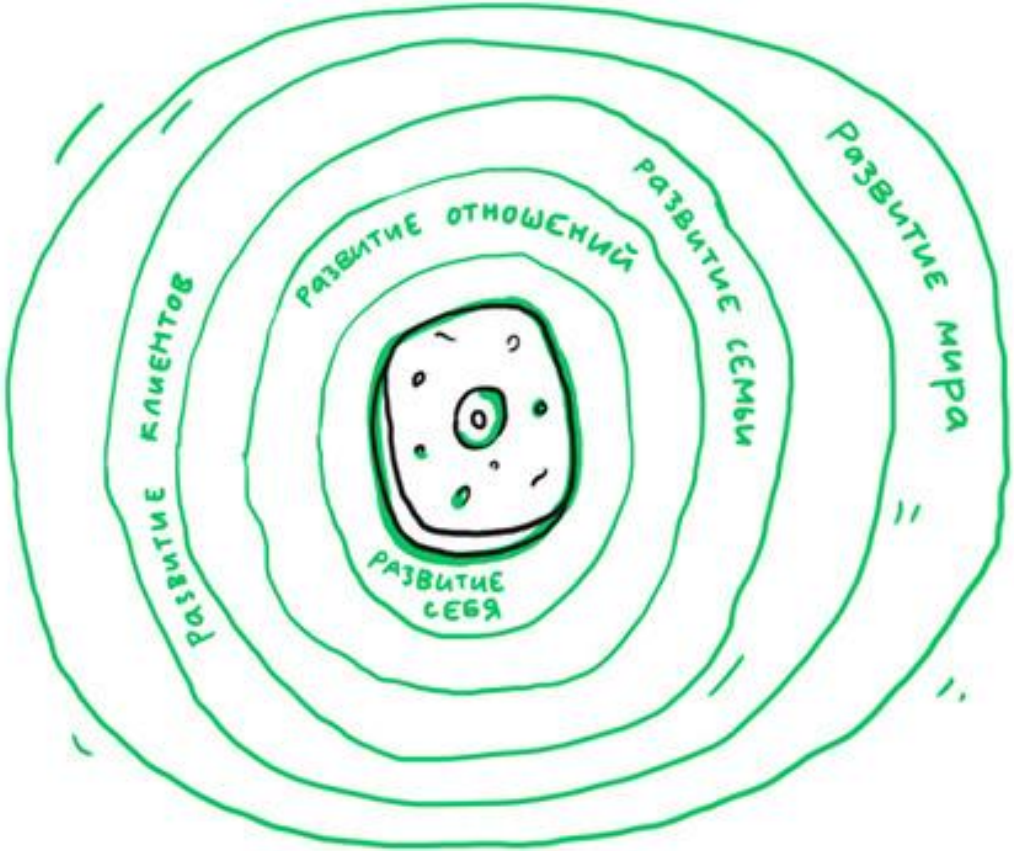
(произносится «трэнд», от англ. trend — тенденция)

— основная тенденция изменения временного ряда.

#1. Отношение к себе

«Принцип здоровой клетки»
vs.
«Вы все козлы!»

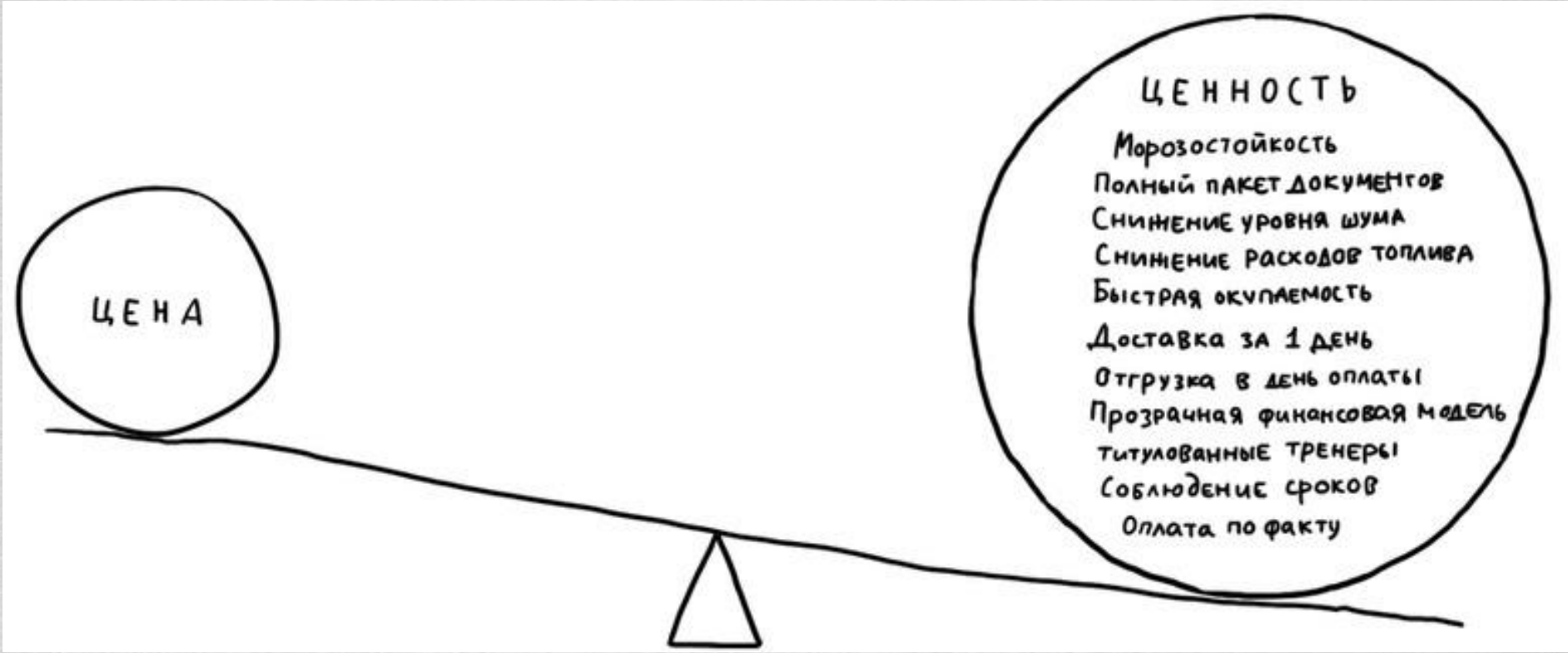
Что такое здоровая клетка?



#2. Отношение к бизнесу

«Полезность, за которую платят»
vs.
«Извлечение максимальной прибыли»

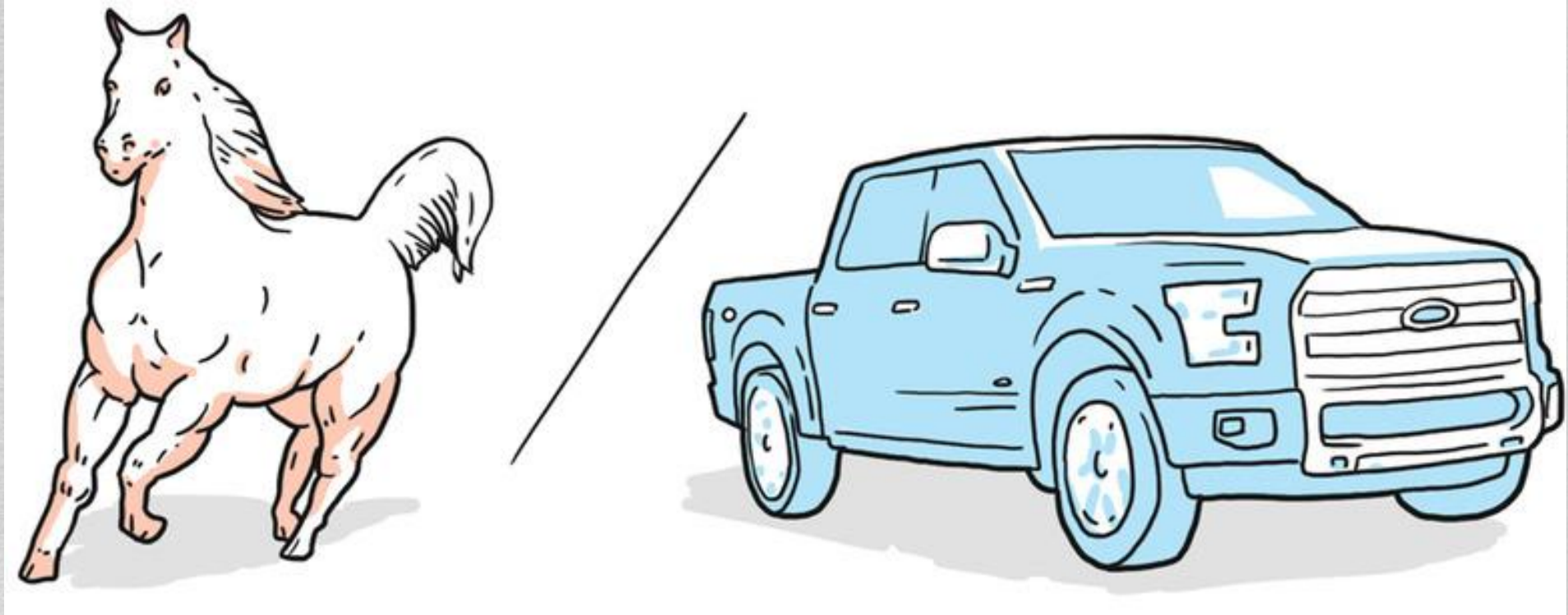
Цена и ценность



#3. Отношение к клиентам

«Нам лучше знать»
vs.
«Клиент всегда прав»

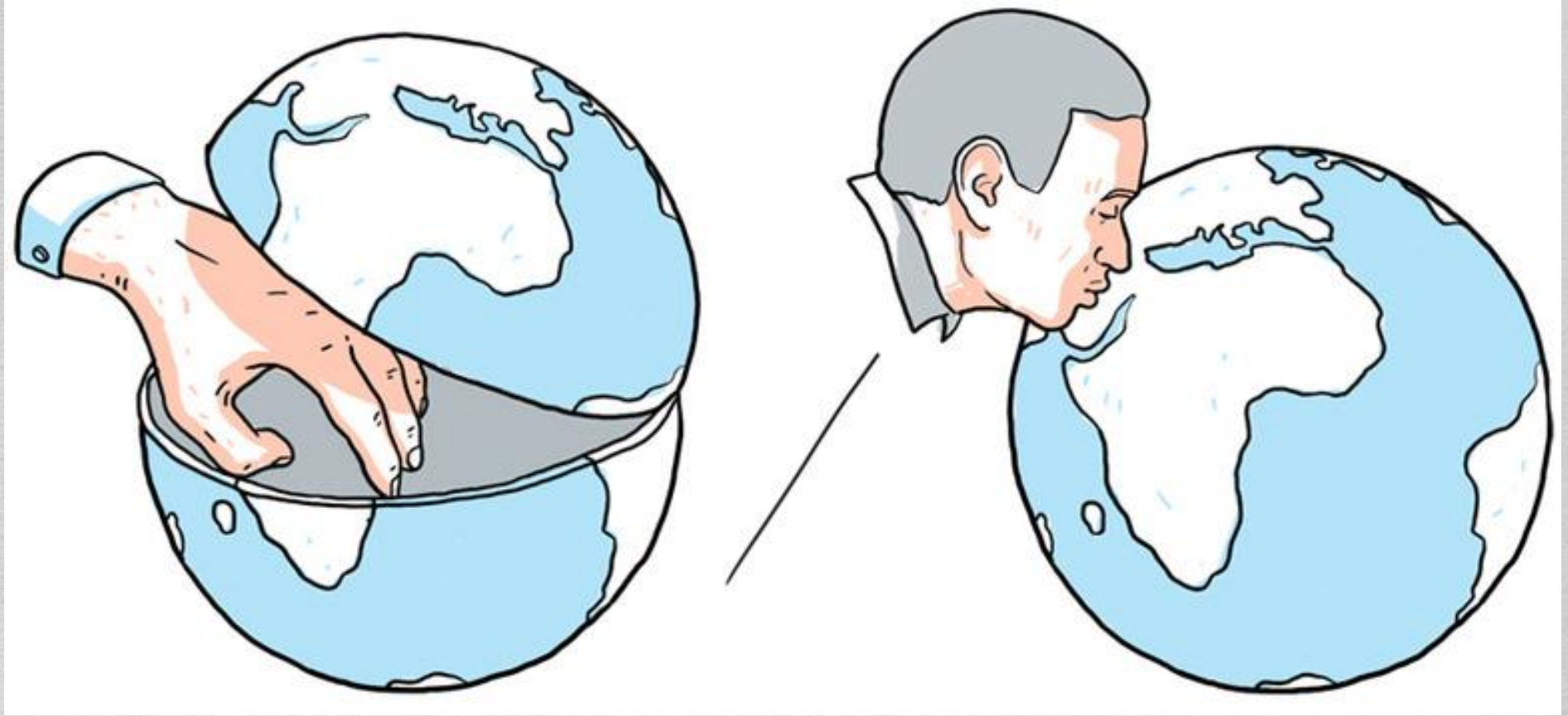
Превосходите ожидания!



#4. Отношение к миру

«Нанесение непоправимой пользы»
vs.
«Мир - это ресурс»

Брать или отдавать



#5. Глубинный смысл

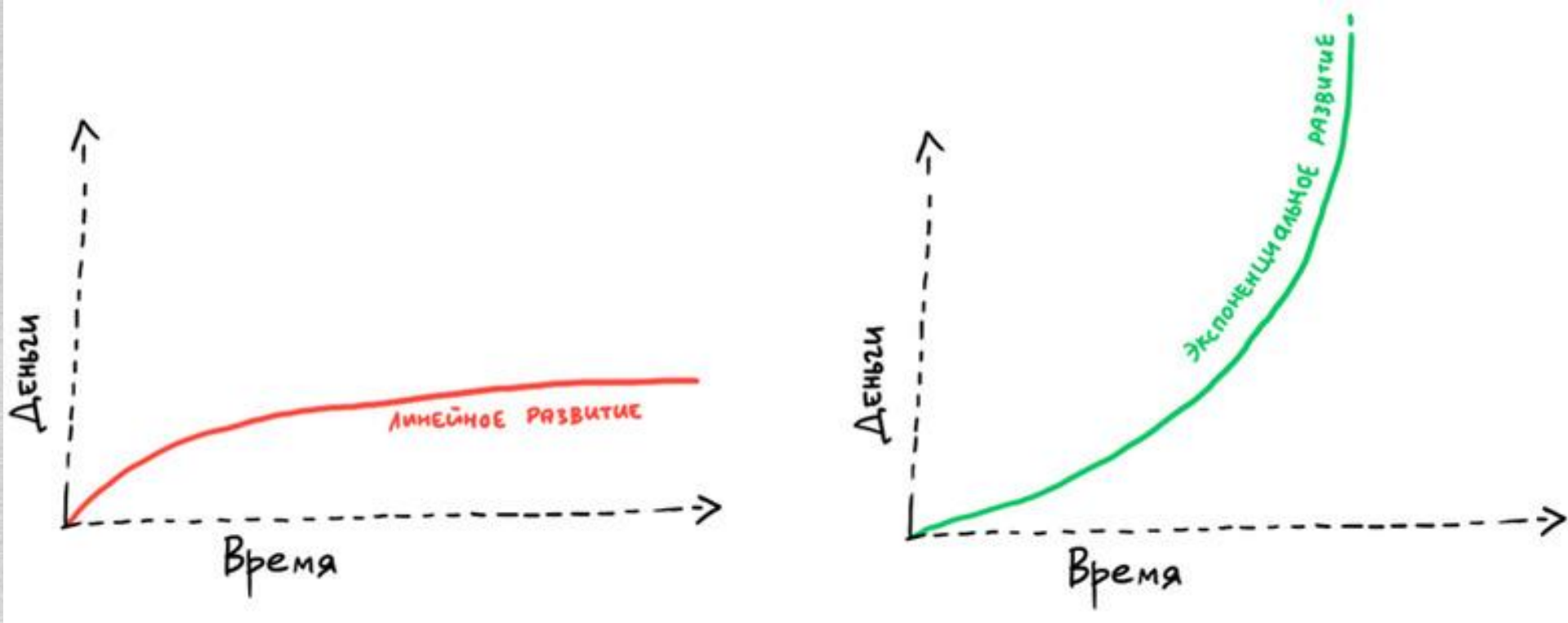
«Познание себя»
vs.
«Заработать любым способом»

Осознанный выбор пути

#6. Модель роста

«Экспоненциальный рост»
vs.
«Рост линейный»

Квантовый скачок в развитии

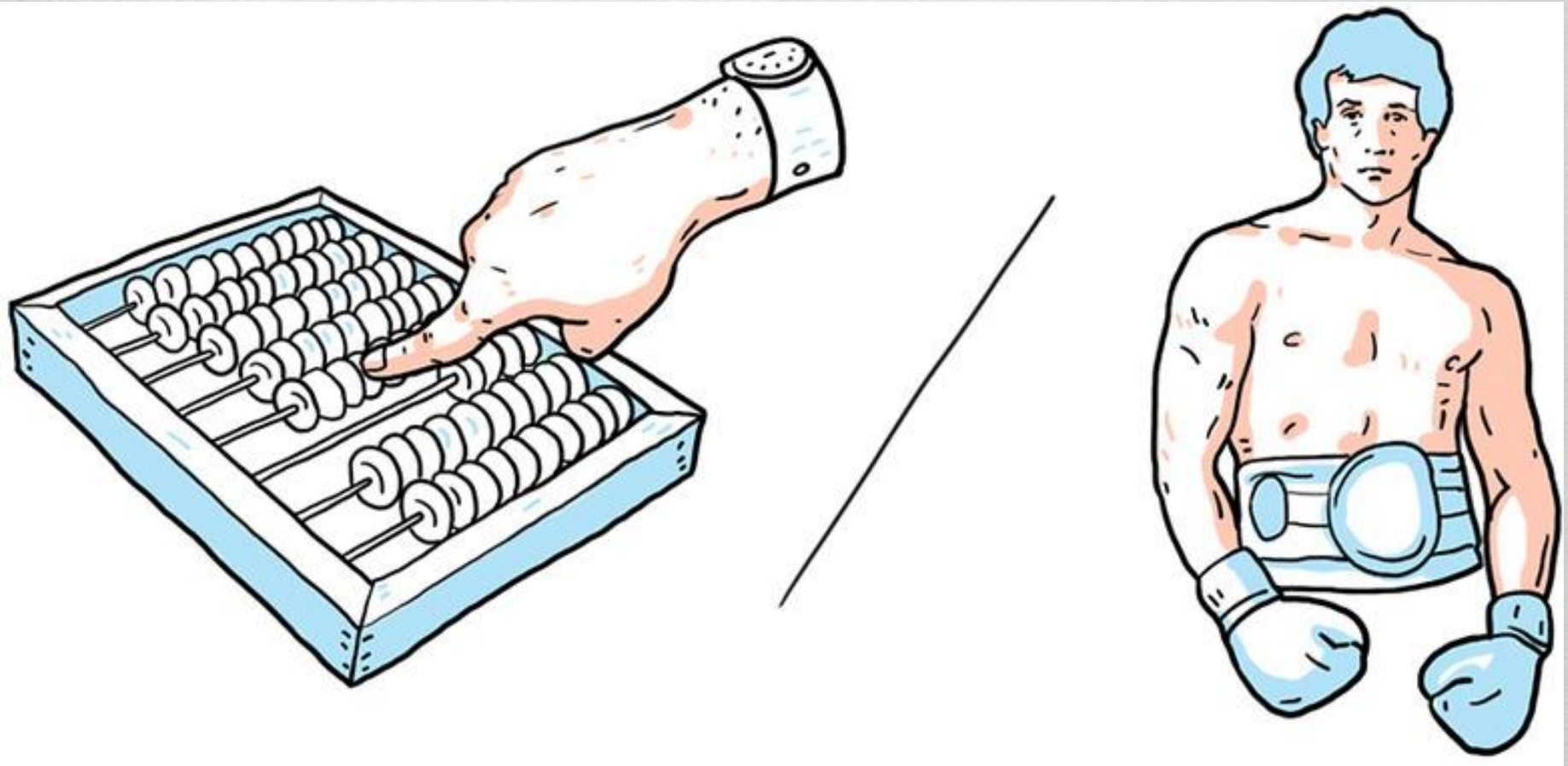


Из точки А в точку Б

#7. Механизм роста

«Уровень нормы»
vs.
«Жизнь по средствам»

Во что вкладывать ресурсы?



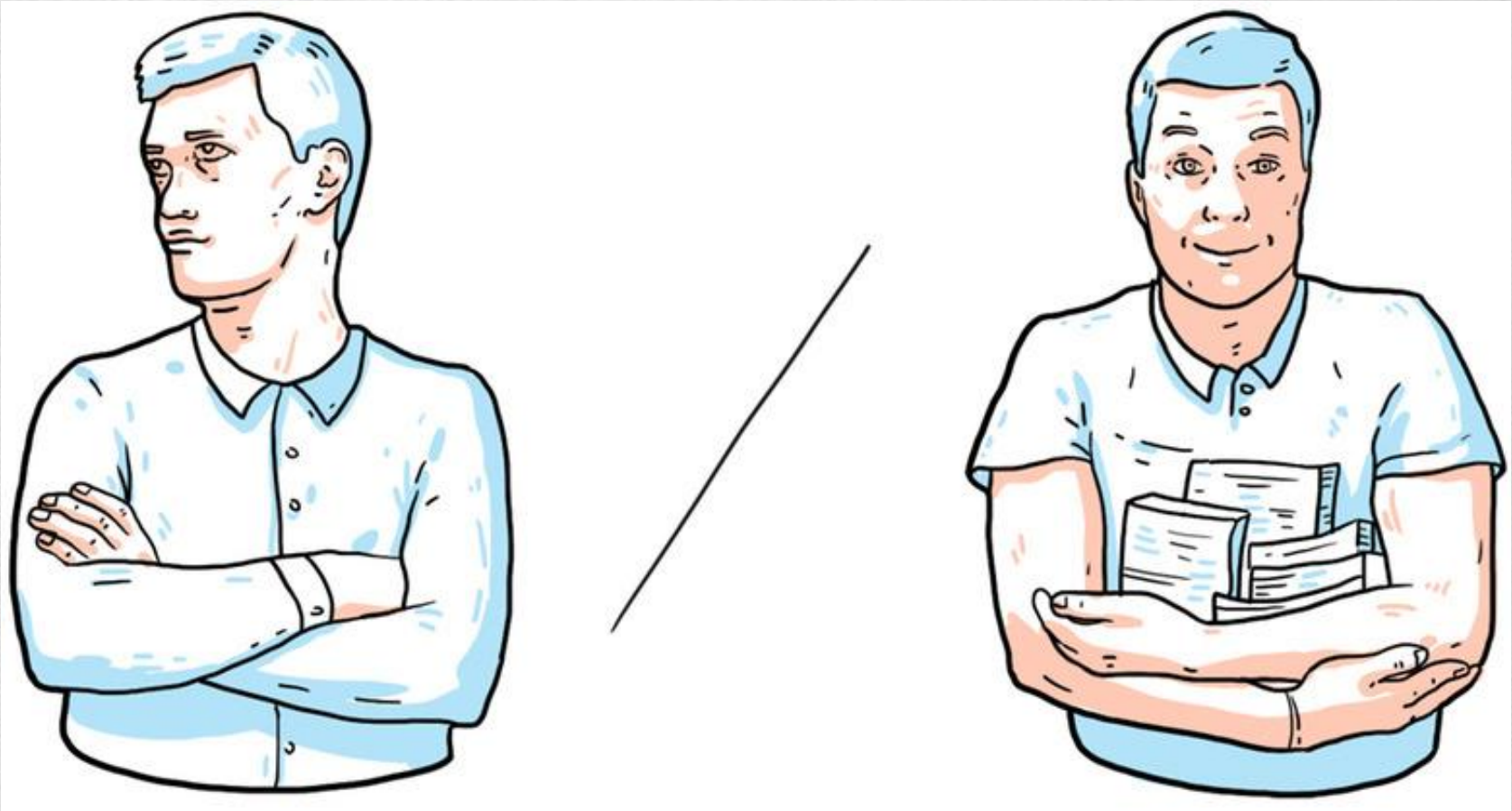
Сколько вам нужно денег?

Зачем?

#8. Степень открытости

«Деньги в кассе»
vs.
«Какая разница, сколько я зарабатываю!»

Измеримый Факт Адекватности.



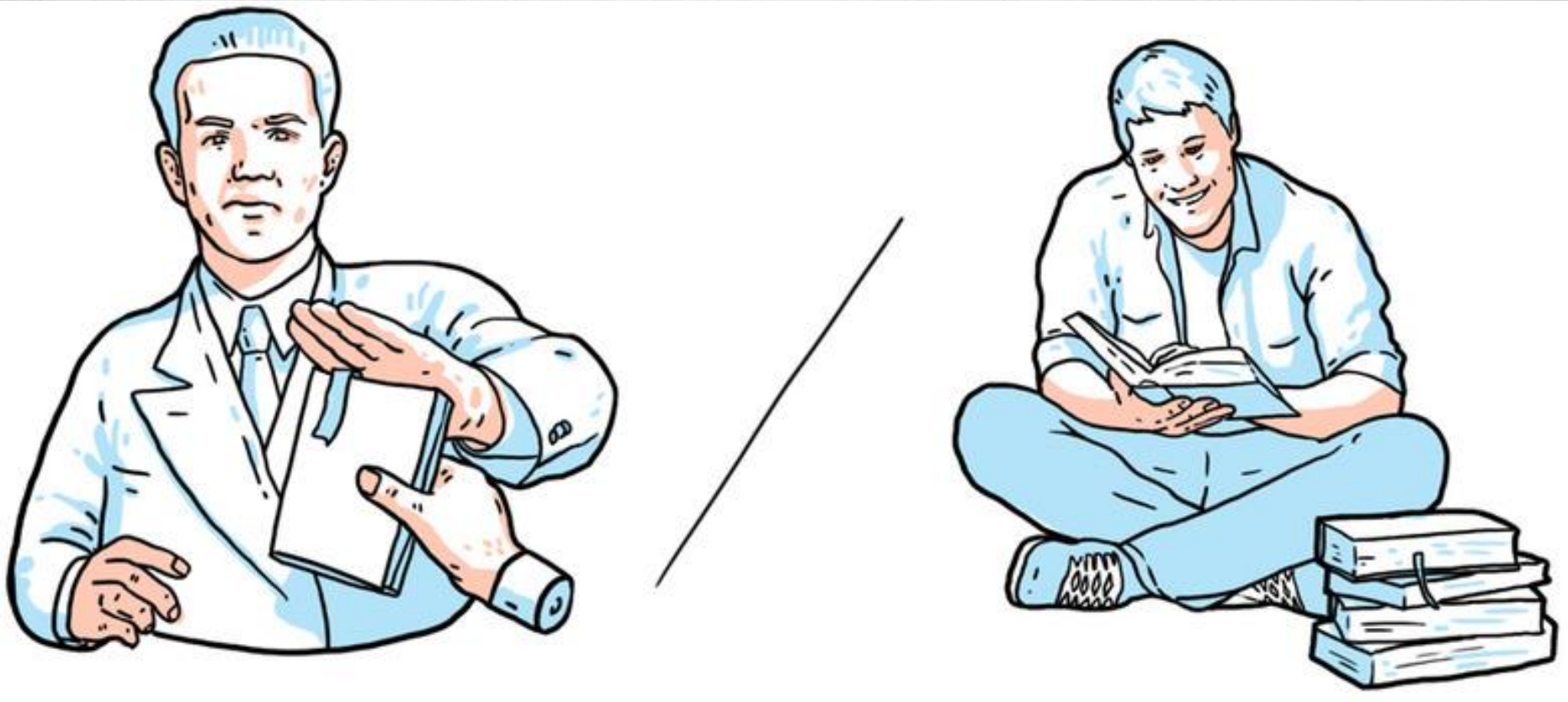
#9. Отношение к развитию

«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»

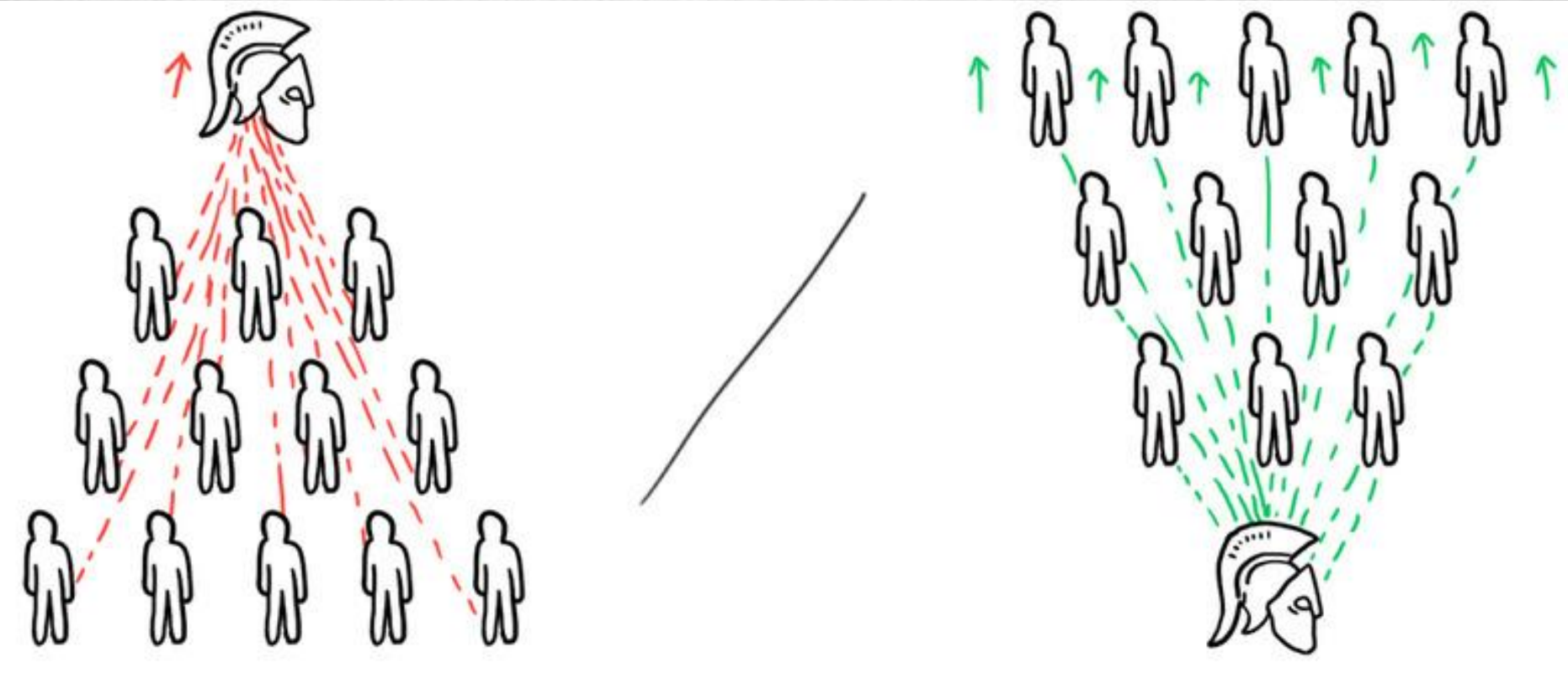
Самое эффективное обучение – обучение действием



#11. Отношение к сотрудникам

«Моя ключевая компетенция»
vs.
«Самый сильный волк в стае»

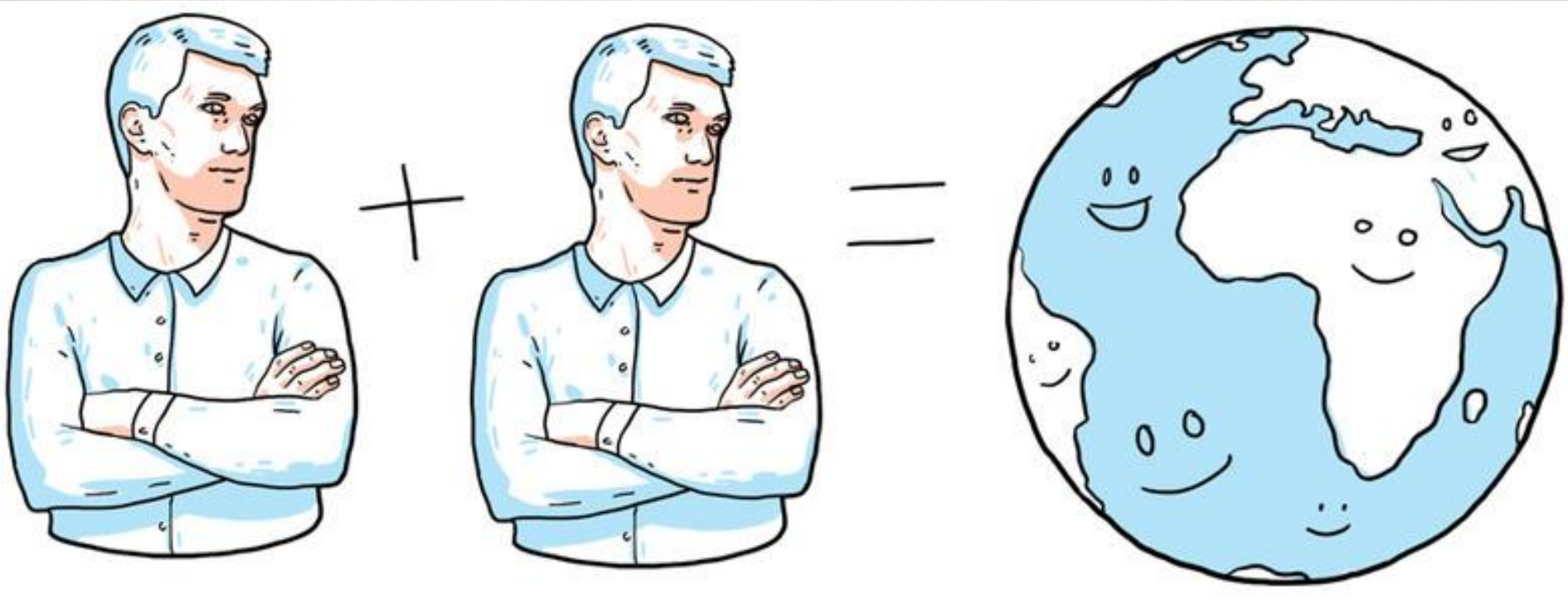
Модель горизонтального управления



#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!