

КАК

ПРЕДСКАЗУЕМО ДЕЛАТЬ



БИЗНЕС-
ПРОЕКТЫ

*С доходностью более \$10
000/мес.*

Версия 2.0

**Всем нам нужно
зарабатывать
деньги.**

*Один из путей — это
личный бизнес.*

Светлая сторона бизнеса



Деньги



Свобода



Саморазвитие



Самореализация



Только в России

Более 5 000 000 семей — свыше \$30 000/год.

Более 160 000 — более \$1 000 000/год.

Ежегодный прирост новых миллионеров около 7%. Это примерно 11 200 чел/год.

Есть и темная сторона

Создание нового бизнеса не
означает автоматический
успех.

- Многие сходят с дистанции еще до старта
- Другие стартуют, но прогорают
- Многие работающие бизнесы вытесняются

Если не устраивает
существующий бизнес,
всегда можно начать новый.

*Но где гарантия что
будет лучше?*

**Неопределенность и риск
два главных спутника
любого бизнеса.**

Чем заняться?

Как запустить бизнес?

Как встроить продажи?

Как сделать его независимым от
себя?

Как сделать его безопасным,
обеспечить стабильность и рост?

*Как избежать неудач в каждом из
этих вопросов?*

Это настоящие вопросы

Которые сопровождают старт и
развитие любого бизнеса

Они не лечатся чтением книг

При помощи образования

Косметических советов или общих
теорий всего

Большинство информации о создании нового бизнеса сводится

К мотивации
Написанию бизнес-плана
Регистрации бизнеса

Все это не имеет отношения

Проверить это очень просто

мы знаем статистику

Из новых компаний в первый год закрывается 80%
Из тех кто выжил, в последующие три года еще 80% уходят с
рынка

**В итоге успешными становятся
около 5% из всех создаваемых
проектов**

Что произошло с 95%, которые начали но проиграли?

*Они так и не смогли перебороть свои
страхи?*

Они так и не смогли зарегистрироваться?

*Или у них так и не получилось написать
бизнес-план?*

Очевидно, что это бред

Повторение внешних
вещей без понимания
внутренней механики
бизнеса

***Дает только
проблемы.***

**При том что бизнес
всегда связан
с лучшими людьми
и с лучшими
мечтами**

и это очень важно!

Задача довольно

проста:

попасть в 5%

успешных

бизнесов

Теоретически можно
преодолеть статистику
упорством

На практике

ни у кого нет 96 попыток

Вы либо быстро побеждаете,
либо жизнь заставит отказаться
от своих планов

Что делать?

1. Рисковать всем.
2. Не делать ничего.
3. Выбрать маленький проект без риска.

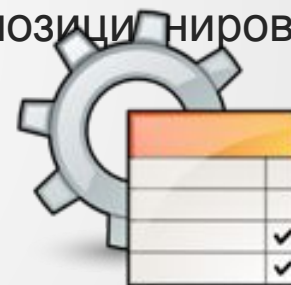
Почему бизнес бывает неудачным?

Что отличает 5 и 95%? Есть два языка, на которых можно об этом говорить:

1. Не повезло, «не выстрелило».
2. Были допущены ошибки в критически важных частях

Критически важные области любого бизнеса

- Бизнес-тема
- Стратегия запуска проекта
- Объем рынка, критерии его отклика, частота и средний чек покупок
- Цикл продаж, критерии принятия решения о покупке
- Каналы продвижения информации
- Система продаж
- Угол входа на рынок, попадание предложения, цены и позиционирования в ожидания клиента
- Цены
- Условия поставки товара или услуги
- Вопросы управления людьми и процессами
- Организации производственной части
- Юридического и бухгалтерского сопровождения
- Безопасности и стратегического развития
- Подводные течения, связанные с интересами людей и компаний на этом рынке (особенно для России и стран СНГ)
- ...



Этих вопросов очень много. Даже не стоит перечислять их все здесь, это будет

**Они работают в
любом случае. Как
законы физики.**

Ошибка в любом из них может
опрокинуть все ваши бизнес-планы.



Учиться?

**Обучение не
работает.**

И тому есть две очень важные причины:

- 1. Человеческие способности**
- 2. Качество информации**

Человеческие способности к обработке информации

- Число Миллера 7 ± 2
- Пропускная способность 16 бит/сек.
- 10 секунд период восприятия информации
- Низкая способность к фокусированию
- Обучение идет только через опыт, информация усваивается менее 10%.

И это нормально!

Качество информации

Есть океаны информационной попсы, 98% из которой не имеет никакого отношения к делу.

- Старые мифы и стереотипы.
- Безсистемные инструменты для разного времени и места, без взаимосвязи.
- Одно и то же из книги в книгу, из семинара в семинар.
- Мнения, а не факты.

**По большей части
это шоу,
развлечения. Не
технологии.**

Это интересно, как хорошее
кино, но к делу отношения
не имеет совсем.

**Умножим качество
информации на
способность
работы с ней. Что
получится?**

В итоге

- Делать по информации не получается, теоретики проигрывают первыми.
- Практики выигрывают, но не очень. Продвинуться дальше очевидных вещей не получается.
- Чтобы действовать предсказуемо нужен большой сравнительный опыт, но сегодня даже это не реально, ведь рынок меняется быстрее.

Замкнутый круг?

Поскольку функция «**все
заранее знать,
спланировать и
помнить**» не специфичная
для человека, ее должна
выполнять внешняя
система.

Подчеркну: не знания, а именно технология, система.

- С учетом всех разрешений по формату бизнеса, по стадии его развития, с учетом всех нюансов и особенностей присущих конкретной ситуации.
- Максимально практичная, вычищенная от всей ерунды бизнес-образования

Система в крупном бизнесе

- Вузы
- МВА
- Консалтинговые компании
вроде (McKinsey, BCG, etc)

**Все это совершенно не
годится для малого
бизнеса.**

**Здесь действуют совершенно
иные инструменты.**

В малом бизнесе

- Есть отдельные гуру по отдельным вопросам малого бизнеса, и это уже очень хорошо
- Практически нет устоявшихся инструментов. Все держится на энтузиастах.
- Нет систем.

Почему так случилось?

История возникновения систем в крупном бизнесе началась со времен тамплиеров, еще в 12 веке.

Малый бизнес старого формата — это лавка, или ремесленная мастерская. Это делалось на очевидном уровне, и не требовало специальных знаний.

Что позволяют сделать очевидные вещи?

Встать в очередь других, таких же предпринимателей, и делать такие-

Чтобы уверенно
управлять неочевидными
вещами нужна

Система



Перед вами первая система для личного бизнеса

Именно система, не просто набор инструментов.

Для создания НОВЫХ проектов

**С минимумом затрат и
максимумом
предсказуемости**

**Система позволяет найти
прибыльный бизнес,
который наиболее
подходит именно для
вас, ваших личных
особенностей, целей, опыта,
желаемого стиля жизни.**

При этом

- Не ошибаться с бизнес-идеей, вкладывая силы и средства *только в то*, что дает нужную прибыль и перспективу развития
- **Избавляет от необходимости толкаться в очевидных темах** или бесконечно придумывать «гениальную бизнес-идею».
- **Делать бизнес в высоко-конкурентной среде**, даже на европейских рынках.
- **Опирается на факты**, отклик, цифры, проверяемые данные, а не мнения или везение.

Дает максимально простой и быстрый переход от идеи к старту бизнеса

Без длительной теоретической работы в виде написания бизнес-плана, поиска инвесторов, без необходимости закладывать квартиру, брать кредиты и вообще серьезно рисковать.

При этом

- **Не ошибиться с формированием системы продаж**, используя именно те инструменты, в той последовательности и таким образом, чтобы они с гарантией работали для вашего конкретного случая
- **Запускать бизнес с нуля**, простыми пошаговыми схемами, без необходимости действовать на свой страх и риск;
- **Находить ресурсы для реализации дела** без необходимости иметь начальный капитал;

**Дает максимально
быстрый и
последовательный
переход от создания
бизнеса к развитому его
состоянию**

Без необходимости действовать наугад,
теряя деньги и время на эксперименты,
в надежде что какой-то из вариантов

При этом

- Использовать самые продвинутые инструменты в сфере продаж, управления, обеспечения безопасности и стратегического развития бизнеса
- Внедрять их с учетом формата бизнеса, стадии его развития, стадии развития рынка, ровно тогда и ровно там где они сработают.
- Строить бизнес так, чтобы быть максимально независимым от него. Бизнес должен работать на вас, без вас, ведь в этом его главный смысл.

Бизнес — это

прибыльное коммерческое
предприятие, которое
работает на вас, без вас.

**Система с
гарантией решает
все важные
вопросы** *при создании и
развитии бизнеса*

Без пробелов, и опоры на удачу.

Типичные 95% проблем в которые
упираются все. Раньше или позже

Для разных форматов бизнеса

Общие рассуждения не работают

Конкретика работает только в своем месте

Система содержит **И общие моменты,**

И нюансы и Их взаимодействие для каждого из форматов бизнеса, для каждой из стадий

**Учитывает
разную степень
развития рынка.**

Для людей с разными склонностями

Все мы разные,

С разными сильными и слабыми
сторонами,

Разным опытом и склонностями,

Разными целями и планами.

**Не просто
информация — это
проработанный
проект внедрения**

Технология, не знания

- Весь арсенал проектного управления.
- Блочная структура.
- Промежуточные и конечные результаты в каждом блоке.
- Шаблоны, проверочные списки, критерии, развилки «если-то».

Для крупных проектов в сфере малого бизнеса

С прибылью от \$10 000/мес.



Новичкам

- Создать свой первый бизнес
- Дальше можно взяться за второй и так далее

Бывалым

- Переформатировать существующий бизнес под новые условия, развить продажи, поставить его на автопилот
- Создать ответвление от основной темы
- Создать полностью новый проект

Предсказуемо

Вся система состоит из
пошаговых инструкций.

Построена на твердых вещах.
На обратной связи,
проверяемых данных, не
мнениях, а фактах.

С гарантией

- Она так устроена
- Гарантии с моей стороны

О каких бизнесах идет речь

- Современные бизнесы
- С большой информационной составляющей
- С максимальным использованием рычагов современного мира

Система экономит деньги

Требует минимум собственных средств.

Бизнес финансируется на деньги клиентов или через использование чужих ресурсов.

Существенные деньги вкладываются только в оттестированные модели.

Требует минимум необходимых телодвижений

Не придется искать информацию по кускам, допиливать ее для своего случая. Это уже сделано.

Не тупой перебор вариантов, а умные схемы, трюки, шорткаты и хитрости. ***Максимум того что может сделать система должна делать система, а не человек.***

Это уже 2.0 версия системы

Даже первый ее вариант дал
довольно приличный % конкретных
историй успеха

Вторая версия имеет на два
порядка больший КПД.

Манифест всего проекта

Самое страшное в бизнесе — долго делать не
то.

Поэтому

Делать настоящие проекты. Исключая
случайность, существенный риск и
неопределенность.

Либо не тратить время и силы попусту.

Попутные бонусы

Многие знания и навыки будут
встроены попутным образом.
Без специального их изучения.

Мой контракт

Система стоит денег.

**Она сэкономит несопоставимо
большее количество денег,
времени, усилий, и нервов.**

Если вдруг это окажется не так
— просто воспользуйтесь гарантией.

Это

инструмент

на всю жизнь

Что будет дальше

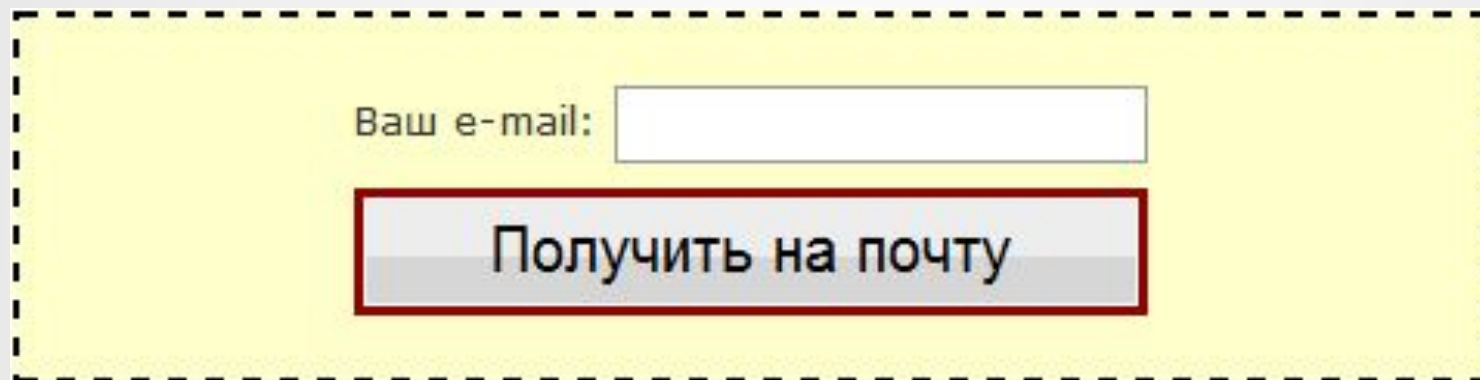
1. Подробное описание содержания и особенностей устройства системы, цены, гарантии, и прочее важное.
2. Расскажу о себе, о том как и из чего появилась система.
3. Вводный курс по основам современного бизнеса
4. Первый продукт — семинар по созданию и развитию бизнеса.

Вводный курс

- Почему информация чаще всего не работает
- Мифы относительно личного бизнеса, которые пересказывают из семинара в семинар, из книги в книгу
- В каких сферах возможно создать бизнес с нуля, а где без денег не обойтись
- Бизнес идеи и бизнес-планирование
- Безопасность в бизнесе
- 4 базовых формата бизнеса, которые определяют акценты на всех последующих шагах — в продажах, в схеме запуска, управления, развития, безопасности и владения бизнесом.
- Почему попытки бросить работу в пользу бизнеса чаще всего оканчиваются неудачей
- Мотивация, продуктивность и дееспособность — основы психологии высоких достижений.

Что делать дальше

Ниже на странице форма:



Ваш e-mail:

Получить на почту

Впишите адрес электронной почты,
Нажмите «Получить на почту».

НОВЫЙ БИЗНЕС

Системные инструменты для личного
бизнеса



www.getnew.biz

СЕРГЕЙ АСЕЕВ