

Бизнес и предпринимательс ТВО

- Литература на тему бизнеса
- Техники ведения бизнеса
- Как обозначить стоимость работ начинающему контентмейкеру?
- Структура презентации бизнес идеи инвестору (и не только)

Литература на тему бизнеса

Бизнес без MBA - Максим Ильяхов (Рассказывается вся база максимально понятным языком и без воды)

Гарвардский метод переговоров - Роджер Фишер (Рассказывает о методе принципиальных переговоров, который может помочь как бизнесе, так и в жизни)

Маркетинг от А до Я - Филлип Котлер (Справочник по маркетингу, мне лично он показался банальным, потому что много вещей я уже знал)

Черный лебедь - Николас Талеб (Не совсем относится к бизнесу, но даст более широкое видение о экономике и о рисках)

Harvard Business Review Настольная книга лидера - Мэнвилл Б (Неделю назад купил, это сборник статей и исследований от самого Гарварда по бизнесу, сконцентрированный в этой книге)

Финансист - Теодор Драйзер (Художественная литература где главный персонаж является биржевым маклером и строит свою карьеру манипулируя рынками)

Автор заметки: MarkFusion

Техники ведения бизнеса

Сливаю техники Акул Бизнеса, о которых не говорит ни один человек из "Успешного успеха".

Я работаю под эгидой одного из серийных предпринимателей НН, у которого:

- 1) Юридическая компания, которая в лидерах рынка
- 2) Компания сопровождения инвестиций - дают деньги под процент, а так же берут для инвестиций в недвижимость и проекты
- 3) Свой коттеджный посёлок
- 4) Проект по лесопереработке

Он известен в кругах средних и крупных предпринимателей нашей области, а так же в других городах и странах.

Начинает проекты в Турции и ОАЭ

Я организовывал мероприятия от его лица для предпринимателей его уровня и присутствовал вместе с ними на стратегических сессиях.

Я узнал много секретов:

В основном это техники взаимодействия с крупными шишками.

Быстрый заработок на очень большом риске.

Нужно понимать, что все крупные предприниматели в РФ обладают хитростью и умеют вести стратегическую борьбу. Я в этом убедился лично.

Многие техники могут вызвать массу негатива. Вы можете использовать их в своей жизни, а можете просто помнить о том, что эти техники могут использовать против вас

Делюсь техниками вместе с вами:

1. Всё, что обговорено "на словах" - остаётся "на словах".

Если нет видео/аудио/фото фиксации вашей договорённости - у вас нет "твёрдого", что может быть фундаментом в ваших дальнейших взаимоотношениях.

Как юридически защитить "Чёрные сделки" (Неофициальные):

1) В последнее время многие крупные сделки обсуждаются в закрытых чатах в ТГ. Мой руководитель научился создавать закрытые чаты в ТГ, в которых никто кроме администратора (то есть его) не может удалять и редактировать свои сообщения. В случае договорённости в чате - договорённость останется там навсегда

2) В случае очной словесной договорённости - используйте скрытый микрофон и записывайте диалог. Банально - можно включить диктофон на телефоне и положить его на

стол.

3) Самое мощное доказательство вашей договорённости - видео со стороны со словесным подтверждением и рукопожатием.

2. Большой и быстрый заработок там, где вы готовы поставить "свою шкуру"

Да, амбиции и желания - это замечательно.

Но __готов ли ты поставить на кон всё что у тебя есть, чтобы достичь тех высот ? __
Имущество, репутацию, семью, свою собственную жизнь.

Один предприниматель рассказывал про свою первую крупную сделку:

"-Ты готов ради 30 млн руб поставить всё своё имущество и имущество своей семьи, и вместе с этим ебшить как зверь?"

Он поставил на кон две квартиры своих родителей, их машину и свою.

Из-за неопытности он прогорел и через 2 месяца стал банкротом. Имущество семьи забрали и они переехали жить в съёмную однушку.

Ему было безумно стыдно. Его возненавидела семья и всё окружение.

Всё пришлось начинать с начала. Уже через год он смог наверстать упущенное и вновь рискнул.

Сейчас этот риск принёс ему более чем 1.3 млрд руб.

А у его родителей теперь коттедж в престижном районе города.

3. Будь хозяином ситуации и веди бой на своём поле битвы

Любые важные переговоры - это стратегическая борьба.

Твоя задача - вести борьбу на своих условиях.

Если ты приходишь на переговоры в чужой офис, то ты находишься в полностью контролируемом чужом поле битвы:

-Тебя могут заставить часами ждать.

-Тебе могут доставить осознанный дискомфорт, чтобы ты захотел от туда побыстрее убраться. Разум затуманится из-за массы отвлекающих факторов и ты можешь пропустить очень важную деталь.

-Тебе могут, наоборот, дать максимум комфорта и затмить твой разум гармонией.

-На переговоры могут прийти незваные гости, которые полностью всё перевернут вверх дном

-Тебя вообще там могут закрыть

Это всё было на практике моего руководителя, поэтому он научился создавать своё поле для битвы:

1)Веди переговоры у себя в офисе.

Считай офис своим военным лагерем, куда ты приводишь безоружного полководца другой

армии.

2) Если не получается у себя в офисе - не принимай поле битвы оппонента.

Выводи на "нейтральную территорию", которая так же должна быть заранее продумана.

Например, Ресторан.

Лучше иметь личные связи с 5тью лучшими ресторанами города и лично подобрать официантов, которые будут всегда тебя обслуживать.

В ресторане нужно тактически выбрать место, от которого будет зависеть состояние оппонента:

-Свет, который расслабляет или напрягает

-Отвлекающие факторы, чтобы сбивать мысли оппонента

-Стол, диваны, стулья, кресла

Можно вообще сесть в центре открытого ресторана, чтобы вашему оппоненту светило солнце прямо в глаза.

От жары у него начинала болеть голова, шум других посетителей его отвлекал.

Оппонент может сообщить о своём желании пересесть или перенести переговоры.

Здесь важно не потерять свою инициативу и позицию хозяина. Ставить в "мягкие и гибкие рамки". Но гибкие - по вашей заранее продуманной стратегии:

Можете поехать в другой ресторан по заранее продуманному маршруту, который будет дополнительно программировать оппонента на принятие вашего решения.

Или же официант по вашей договорённости может подать воды в определённый момент, задержать блюдо или вовсе облить супом с ног до головы вас или оппонента.

Ведите данные "управленческие поединки" на своих условиях. Так у вас будет шанс контроля ситуации и решения вашего оппонента

4. Если ты достиг всех своих целей и находишься в зоне комфорта - выбирайся из неё в осознанный дискомфорт

Открывай новое дело, входи в новые проекты, бери кредиты, делай новые вложения.

Вынуждай себя вновь двигаться. Причём сделай это движение с потенциальным плюсом для себя в будущем.

Пример:

Когда у моего руководителя удачно развивались 3 бизнеса - он постепенно начал терять мотивацию к стремительном росту.

На таком моменте он решил сделать новые крупные вложения - Загородная база отдыха с полуразрушенным коттеджем в селе в 50 км от города.

Его окружение говорило ему, что он выкинул такую крупную сумму на ветер. Ибо на ремонт требовалось в 2 раза больше, чем на его покупку.

Прошёл год, теперь это Загородный клуб для проведения мероприятий и массового Нетворкинга.

Клуб начинает самостоятельно функционировать и выходить в плюс. Теперь ожидается приличный дополнительный доход и массовые знакомства.

Изначально меня нанимали как раз организовывать и проводить здесь мероприятия. Самое интересное узнавать истинную причину покупки, сидя в ранее разрушенной бане на территории этой базы.

"Мне просто необходимо было потратить большую часть своих накоплений и вновь что-то развивать с нуля. Я не ожидал, что на неё уйдёт так много ресурсов и что она Ежемесячно жрёт как два моих офиса"

Зона комфорта = стагнация предпринимателя.

5. Незаменимых нет

Любого сотрудника можно заменить.

Вопрос лишь в количестве людей на его функции.

Если он был разносторонним и многозадачным, то весь его функционал в точности (а то и лучше) смогут выполнять 2-4 человека.

"Я вижу, что он развивает параллельно другие направления. Я готов его мотивировать дополнительно. Лишь бы он не перегорел и успешно выполнял свои основные задачи"

6. Когда налажены бизнес процессы - начинается управленческая борьба.

Борьба, которая будет длиться вечно.

Борьба между своими подчинёнными, партнёрами и управленцами других компаний.

Она включает в себя навыки ведения переговоров, продаж, манипуляций, психологии и стратегии.

Ты будешь вести битву за
свою репутацию,
репутацию своей компании,
её рост,
взаимоотношения с сотрудниками.

Изучайте техники управленческой борьбы в России - Владимир Тарасов "Искусство управленческой борьбы"

Это мощная броня для всех руководителей и управленцев.

Автор заметки: [denchiksyper](https://t.me/denchiksyper)

Как обозначить стоимость работ начинающему контентмейкеру?

Я бы распределил формирование цены по приоритетности: *только этап съёмки*, не монтаж, не графика, не сценарий. За это всё отдельно нужно думать. 1-ый:

- От твоих навыков (портфолио подтверждение)
- Узнаваемость (нетворкинг)
- Личный бренд (блог напр., или сайт)

2-ой:

- Обслуживание техники (дороже техника, дороже обслуживание, дороже цена)
- Методы транспортировки тебя и техники (нужно такси или большой бус, потому что габариты и количество аппаратуры)
- Переработка часов (+% за каждый час или мин., гб, отснятого материала, как договоритесь)
- Предоплата (для своей и клиентской уверенности)

3-ый:

- Обеды, перерывы на отдых
- Форс-мажорные ситуации (На базе отдыха пьяный мужчина в бассейне обрызгал твою камеру за 3к \$)

P.S. написал так, по памяти. Понятное дело, если только только набиваешь руку и портфолио, хочется ещё самому заплатить, чтобы тебя взяли, но просто рекомендую **ставь цену ниже рынка и достаточно отдыхай**, постепенно наращивай связи и изучай новые инструменты чтобы делать свой продукт качественней и дороже. В противном случае выгоришь, ведь все хотят "на айфон, да побольше, побыстрее и подешевле". Но в первую очередь ты специалист, даже если это твоя инициатива поработать.

Автор **заметки:** Mykhailo

Структура презентации бизнес идеи инвестору (и не только)

Данная структура ориентирована на презентацию идеи инвесторам. Но она отлично подходит и для любой другой аудитории, только нужно сократить энное количество пунктов. Структура питча:

1. **Hook** Нужно сделать креативную подводку к проблеме которая существует на рынке.
2. **Проблема.** Рассказываешь о самой проблеме и обязательно прикрепляешь инфу которая показывает что с ней действительно сталкиваются твои потенциальные клиенты.
3. **Решение проблемы.** Рассказываешь о своей идее которая решает проблему на рынке. Попутно ты должен ответить на вопросы: Почему я решаю проблему именно таким способом? И почему я взялся именно за эту идею а не за любую другую?
4. **Социальная ответственность** Какую пользу для общественности несёт ваш продукт?
5. **Бизнес модель.** Как и на чём ты зарабатываешь?
6. **Рынок.** Какие размеры рынка и сколько там денег?
7. **Как ты собираешься реализовать продукт** Если ты делаешь условно сложный IT продукт, расскажи о технологиях которые будешь использовать при его создании.
8. **Конкуренты + альтернативные решения.** Ты должен доказать, что ты сделаешь лучше конкурентов. И обязательно точно установить кто именно твой конкурент. Он есть всегда, даже если ты делаешь что-то уникальное на рынке. Например Нетфликс своим конкурентом называют соц сети.
9. **Трекшн.** Ты должен рассказать об успехах которые уже доказывают что твой бизнес может выстрелить. Допустим у тебя уже есть партнёрские соглашения, пользователи, доход...
10. **Команда.** Нужно указать экспертизу команды, навыки и регалии.
11. **Вопросы** Если цель твоего выступления получить фидбэк, задавай вопросы аудитории.

Источники: Презентация Katalista Ventures; пост Кутергина в телеге; Телеграм канал Y Combinator на каждый день; рекомендации Junior Achievement Lithuania

Автор **заметки:** Ксандер (Саша)