

Оглавление

Введение.....	9
Владелец бизнеса	11
Я всегда доступен для клиентов. Все 24 часа в сутки. — Немедленно скройтесь с глаз долой! (главный секрет личной эффективности бизнесмена).....	14
Бизнес — это тяжелый труд. Черт возьми, так пусть он хотя бы приносит удовольствие!.....	16
Я самый лучший работник в своем бизнесе и горжусь этим! — И поэтому уже 5 лет не могу увеличить прибыльность компании	18
Я главный двигатель прогресса в своем бизнесе. — Одновременно и самый тяжелый якорь, не дающий ему двигаться вперед	23
Скоро я построю бизнес и буду получать пассивный доход, ничего не делая. — Однако 9 из 10 бизнесменов вкалывают по 12 часов в день 7 дней в неделю.....	31
Четырехчасовая рабочая неделя достижима. — Когда вы уйдете на пенсию с многомиллионным состоянием	36
Без высшего образования, дипломов и кучи сертификатов сегодня никуда. — Скажите это Биллу Гейтсу, бросившему Гарвард	41
Управление компанией и стратегическое развитие.....	47
В бизнесе главное — найти хорошую идею. — Только не забыть перед этим перепробовать 1000 неудачных	49
Нам нужны новые идеи. — Горы двигают бульдозеры, а не идеи.....	51
Прислушивайтесь к советам окружающих. И очень скоро окажетесь там же, где они!	53
Мы должны выпускать совершенный продукт. — За это время конкуренты выпустят десять хороших	63
Демократия и тщательное планирование помогает развивать бизнес. Надо очень взвешенно подходить к принятию новых решений. — Ну да, черепаха, конечно, неплохое животное.....	65
В моем бизнесе все иначе. — Только если вы торгуете атомными электростанциями оптом	69
В моем бизнесе все в порядке. — Наше корыто чудом удерживается на плаву.....	71

Планы, которые мы составляем, хорошо соотносятся с реальностью. — Не считая маленькой пропасти размером с Большой Каньон.....	72
Для малого предприятия построение бизнес-процессов не имеет смысла — и так все ясно. Когда уходит очередной сотрудник, стихийное бедствие длится всего пару месяцев	75
Бизнес будет обеспечивать меня стабильным доходом, — в крайнем случае, я его продам. — Странно, что не видно толпы желающих купить	78
Наши конкуренты — наши враги! — Дружба с врагами тоже может приносить прибыль	83
Чем проще бизнес, тем лучше. — Для тех, кто захочет его у вас увести.....	85
Надеюсь, мой бизнес кризисы обойдут стороной. — А когда случится пожар, вы будете готовы?.....	87
Для того чтобы мой бизнес вырос, я должен просто делать хорошо то же, что и всегда. — Почему же вы уже который год не можете преодолеть одну и ту же планку?.....	91
Управление персоналом	95
Мои сотрудники — ответственные люди. — Послушайте их разговор в баре в пятницу вечером	97
Относитесь к своим сотрудникам, как к друзьям. И ждите томагавка в спину.....	104
Зачем мне контролировать сотрудников, они же не занимаются посторонними делами. — Пока всевидящее око босса наблюдает за ними	106
Хорошая компания построена на положительной мотивации сотрудников. Показав пряник, не забудьте и про кнут	110
Мои сотрудники — идиоты! — Одно из них вы видите по утрам в зеркале.....	117
Ваш коллектив будет с радостью реализовывать новые идеи. — Когда за ними будет стоять надсмотрщик с толстым кнутом	119
Я полностью доверяю своим сотрудникам, они меня не подведут. — Разве что уйдут к конкурентам, захватив с собой клиентскую базу.....	120
Наши продавцы — профессионалы, зачем их обучать	128
Наши сотрудники не воруют. — Просто считают, что берут то, что им причитается	131

Продажи и маркетинг.....	137
«Технарский» миф о хорошем «продажнике».....	139
Низкие цены позволят нам опередить конкурентов. Правда, завтра найдется очередной конкурент, готовый работать в два раза дешевле.....	140
Цена — главный фактор для наших клиентов. — Пока вы не покажете им ценность.....	141
Клиенты — наше все. — Но многие из них приносят столько проблем, что проще их «уволить».....	143
Доверяйте интуиции. Но тщательно проверяйте каждую идею, прежде чем запускать масштабный проект.....	148
Чем вы занимаетесь? Машинами... Пылесосами... Квартирами... Продаете цемент или стрижете собачек... Что бы вы ни думали о том, каким бизнесом вы занимаетесь, на самом деле вы в маркетинговом бизнесе.....	151
Наши исследования показывают... что надо было сразу проводить тестирование на реальных клиентах, а не заниматься теорией.....	159
Если наш продукт понравится клиенту, он купит сам. — Так с какой стати каждый второй говорит: «Я подумаю» — и уходит навсегда?.....	161
Клиент умный, сам поймет. — Остальные 99% клиентов пройдут мимо вас.....	161
У нас прекрасные менеджеры по продажам, они отлично знают, что и когда говорить клиенту. — Почему же они постоянно приходят к вам клянчить деньги?.....	162
Не стоит лишний раз беспокоить клиентов. — И они навсегда забудут о вас.....	164
Наша реклама хорошая, она принесет нам клиентов. — Лучше повесьте логотип компании на холодильник в своей квартире — эффект будет больше.....	166
Нам не нужна реклама, клиенты сами нас найдут. — Видимо, вы получили монополию на водку?.....	174
Чтобы добиться успеха, необходимо создать новый революционный продукт. — Только если у вас есть большая куча денег на его раскрутку.....	176
Существует способ резко увеличить объем продаж, надо лишь найти его. — «Волшебная таблетка» осталась в «Матрице».....	177

Если клиенты узнают, что мы не идеальны, они от нас отвернутся. В противном случае будут искать, где подвох.....	179
Наши клиенты сами нас рекомендуют. То есть кто-то кому-то обмолвится о нас при случае.....	180
Уходящие клиенты — не проблема. Найти новых стоит всего лишь в семь раз больше, чем вернуть старых.....	182
Наши клиенты не любят покупать много. — А вы хорошо предлагали?.....	183
Наши клиенты не хотят ничего покупать. — Почему же у офиса ваших конкурентов стоит очередь?.....	186
Заключение	187
Специальный подарок нашим читателям: бесплатный видеокурс MiniMBA	188