

СОДЕРЖАНИЕ

Что вы получите, приобретая эту книгу?

Действующую рабочую систему, которая применима практически в любой персональной ситуации. И «полировку» конкретной ситуации на бонусной сессии коучинга. Как говорится, два в одном.

Я не даю в этой книге стратегий для среднего и большого бизнеса, а только для тех людей, которые решили сами изменить свою ситуацию, свою жизнь к лучшему.

Самый трудный участок – первый шаг «Старт».

Название - очень уж емкое. Поэтому рассмотрим по частям:

- потребность в вооруженности (что с этим делать)
- психология (зачем в нее лезть?!)
- реальный анализ своей ситуации:
 - умения телесные
 - умения ментальные
 - умения эмоциональные
 - самое важное умение – умение ОТДЫХАТЬ
- оцениваете свои ресурсы:
 - финансовые
 - временные
 - людские
 - географические

Осознание факта, что для успеха, в принципе, есть все необходимое!

- выбор области основной деятельности
- постановка 3-летних целей, их декомпозиция, вплоть до месяца
- балансировка всех областей жизни по целям
- планирование основной деятельности
- выбор дополнительной активности:
 - партнерские программы
 - сопутствующие товары, услуги
 - планирование дополнительной активности
- приведение своих инструментов в порядок:
 - повышение эмоционального фона
 - повышение эмоциональной устойчивости
 - изменение поведения
- разбор ролевого поведения (своего, семьи, ближайшего окружения)
- формирование команды единомышленников (вариант – вступление в команду)

Дальше - уже проще.

Второй этап – обретение недостающих умений, создание дополнительных площадок для реализации своих планов в сети Интернет.

- тренировка (ежедневная) навыков копирайтинга
- тренировка навыков публичной речи
- хронометраж своего рабочего дня (для эффективного тайм-менеджмента)
- тренировка навыков ведения переговоров
- тренировка креативности (программа «Ежик под череп»)
- ведение «Журнала успехов»
- выбор ниши для основной деятельности (предельно узкой)
- позиционирование себя как эксперта в этой нише
- создание линейки продуктов (от бесплатных до дорогих)
- выбор ниши для дополнительной активности
- позиционирование выгод, которые даст клиенту приобретение того или иного товара (услуги) из партнерских программ именно у вас
- создание небольшого сетевого сообщества (можно поначалу закрытого или полузакрытого)

Третий этап: начало продаж.

- продажа основного продукта (услуги)
- продажа дополнительных продуктов (к основному)
- продажа по партнерским программам
- продажа дополнительных продуктов (к партнерским)

Четвертый этап – разделение труда (менеджмент)

- наем необходимых специалистов или распределение работы между членами команды
- самое важное разделение труда лежит в области продаж (необходимо отделить привлечение новых клиентов от собственно продажи, выделить в отдельные блоки работу с потенциальными покупателями, с покупателями, купившими 1 раз, с покупателями, купившими 2 раза и т.д., выделить послепродажное сопровождение и т.д.)

Пятый этап – свое Дело.

Это тоже очень трудный этап, так как вполне возможно, что нелюбимые дела будут приносить больше прибыли за счет синергии командной работы.

И на этом этапе очень трудно сказать себе **СТОП**.

И еще труднее будет убедить партнеров, что теперь каждому нужно заниматься своим Делом, используя наработки предыдущих этапов для расширения или замены команды. После прохождения этого трудного момента, следует повторить шаги со второго по четвертый, но уже в своем Деле.

А все сопутствующее, но приносящее доход – делегировать как задачи, а не как процессы.

При этом нанять специально обученного человека – менеджера проектов, который будет отвечать за выполнение делегированных задач в каждом из проектов. Если проекты небольшие – то один менеджер на два, максимум на три проекта. Если проекты большие – то один менеджер на один проект.

В своем Деле тоже вскоре понадобится проект-менеджер.

Но к тому моменту у вас уже будет опыт работы с проект-менеджерами на предыдущих задачах.

Я не стал акцентировать ваше внимание специально, но мы только что рассмотрели **шестой этап – Руководитель**. Так как этот этап хорошо отрабатывать именно в своем Деле.

Руководитель занимается стратегическим планированием и руководит работой проект-менеджеров по заранее разработанным показателям.

Седьмой этап, который я условно называю «Полет» или «Парение» - это уже техника высшего пилотажа, которая обязательно придет к вам на этапе своего Дела, если вы будете продолжать постоянную работу по отдельным направлениям первого и второго этапов.

Вы получите в дальнейшем дополнительные инструкции.

Но в этом коротком описании следует упомянуть, что «Парение» невозможно без балансировки всех областей вашей жизни. И без полноценного качественного отдыха!

Кроме того, для Полета нужна дерзкая цель. Даже не цель, а скорее – ваша персональная миссия. С этим будем разбираться значительно позже.

Вот, собственно и вся программа.

И что, все это за ТРИ недели? – удивленно скажете вы.

Конечно нет, но за первые три недели вы вполне способны выполнить первые три этапа.

Если интересно – можете посчитать количество шагов – их как раз 27.

А дальше, вы уже не будете сомневаться в действенности и реальной ВЫПОЛНИМОСТИ этой программы и уверенно будете переходить в своем развитии от пункта к пункту, вплоть до достижения состояния «Парения».

При должной мотивации всю программу можно пройти всего за год.

Удачи!

С уверенностью в ваших успехах,

Юрий Кийков

персональный коуч (консультант, эксперт, тренер, партнер)

проректор Открытой европейской академии экономики и политики (г.Прага)

руководитель Бизнес-Академии Результативных Стратегий (БАРС-Прага)

P.S. А если все равно стра-ш-ш-шно начинать такую работу – то бонусная сессия коучинга поможет вам преодолеть эти страхи и неуверенность.

Закажите сессию заранее (чтобы долго не ждать) и опишите подробно вашу ситуацию (пункты из первого этапа).