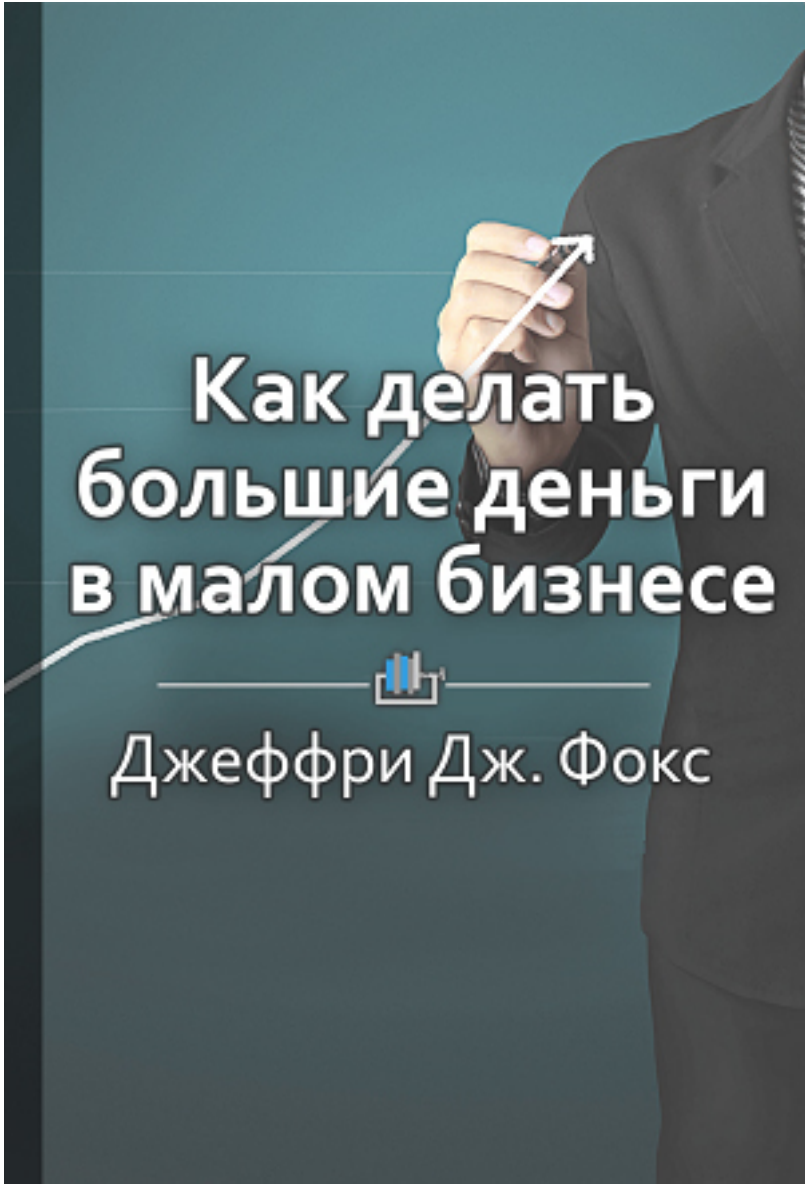


The background of the cover features a person in a dark suit, seen from the side, holding a white marker and drawing a white arrow that points diagonally upwards and to the right on a light-colored surface, likely a whiteboard. The overall color palette is muted, with teal and grey tones.

Как делать большие деньги в малом бизнесе



Джеффри Дж. Фокс

КнигиКратко

Елена Бровко

**Краткое содержание «Как
делать большие деньги в малом
бизнесе. Неочевидные правила,
которые должен знать любой
владелец малого бизнеса»**

ООО "Акцион управление и финансы"

Бровко Е.

Краткое содержание «Как делать большие деньги в малом бизнесе. Неочевидные правила, которые должен знать любой владелец малого бизнеса» / Е. Бровко — ООО "Акцион управление и финансы", — (КнигиКратко)

Этот текст — сокращенная версия книги «Как делать большие деньги в малом бизнесе. Неочевидные правила, которые должен знать любой владелец малого бизнеса». Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты. Представляем вашему вниманию предельно практичную книгу для тех, кто хочет начать своё дело. Автор Джеффри Дж. Фокс, консультант с мировым именем, основатель компании Fox&Co., специализирующейся на стратегическом маркетинге, помогает избавиться от розовых очков и трезво оценить своё желание стать предпринимателем. Предпринимательство — это образ жизни. Нормальный владелец малого бизнеса, ложась вечером спать, ломает голову над тем, как рассчитаться с поставщиками, выплатить зарплату сотрудникам, вернуть займы и найти выгодных клиентов. Каждое утро он продолжает искать решения. Прежде чем начинать своё дело, хорошо подумайте, хотите ли вы так жить. Если ваш ответ — «да», то начинайте действовать немедленно. Возьмите за правило не надеяться на будущее и извлекать максимум из настоящего. Как говорится, *carpe diem* (лат.) — живи сегодняшним днём. Это прекрасное правило для любого владельца малого бизнеса. Есть всего три причины, оправдывающие существование компании - она позволяет решить насущную проблему, она доставляет потребителю удовольствие и первые две причины вместе. Все. Других причин, чтобы открывать новое предприятие, нет. В обзоре по этой книге мы расскажем, как найти идею, которая будет решать насущную проблему клиента и (или) доставлять ему удовольствие, и как превратить эту идею в успешный бизнес. Напоминаем, что этот текст — краткое изложение книги

© Бровко Е.

© ООО "Акцион управление и
финансы"

Авторский обзор по материалам книги «Как делать большие деньги в малом бизнесе. Неочевидные правила, которые должен знать любой владелец малого бизнеса» Джефффри Дж. Фокс

Автор краткого обзора: *Елена Бровко*

Важные практические рекомендации для тех, кто хочет начать свое дело

Представляем вашему вниманию предельно практичную книгу для тех, кто хочет начать своё дело. Автор Джефффри Дж. Фокс, консультант с мировым именем, основатель компании Fox&Co., которая специализируется на стратегическом маркетинге, помогает избавиться от розовых очков и трезво оценить своё желание стать предпринимателем. Вы готовы 24 часа в сутки думать над тем, где найти клиентов и как рассчитаться с поставщиками, сотрудниками и кредиторами? Тем, кто не испугался и хочет рискнуть, предстоит решить два главных для владельца малой компании вопроса.

Первый – *какая идея работает?* Заработать можно на чём угодно – от производства полезных снеков до изготовления объясняющих видеороликов. Самый простой способ найти подходящую бизнес-идею – вспомнить свои таланты и наклонности. То, что даётся вам легко и приносит удовольствие, может стать основанием для прибыльного дела. Важно протестировать идею: автор советует изложить её на одной странице и дать прочитать людям в возрасте от 15 до 80 лет. Если план покажется им убедительным, можно начинать действовать.

Второй вопрос, который должен решить предприниматель – *где найти клиентов и как им угодить*. В малом бизнесе, чем бы вы ни занимались, вы должны заниматься, прежде всего, продажами и работой с существующими клиентами. Будьте готовы тратить на это 60% своего времени.

Есть всего три причины, оправдывающие существование компании – она позволяет решить насущную проблему, она доставляет потребителю удовольствие, и одновременно первое и второе. В обзоре по этой книге мы расскажем, как найти идею, которая будет решать насущную проблему клиента и (или) доставлять ему удовольствие, и как превратить эту идею в успешный бизнес.

Биографическая справка

Джефффри Фокс – консультант с мировым именем, основатель компании Fox&Co., которая специализируется на стратегическом маркетинге. Выпускник Гарвардской школы бизнеса. Работал вице-президентом и директором по маркетингу в компаниях Loctite Corp., Pillsbury, Heublein. Член Совета попечителей Тринити Колледжа в Хартфорде. Обладатель премии «За выдающиеся достижения в маркетинге», учреждённой журналом Sales and Marketing

Management. Национальная ассоциация промышленных дистрибьюторов (США) назвала его «Лучшим директором по маркетингу».

Итак, начнем.

Есть три главные причины для существования бизнеса: он позволяет решить проблему, доставляет удовольствие или и то и другое вместе. Других причин, чтобы открывать новое предприятие, нет.

Если ваше предложение удовлетворяет чью-то насущную потребность, то шанс заработать есть всегда: даже уборка погибших животных с автомагистралей и сдача комнат бродягам могут оказаться прибыльным делом. Предприниматели почти ничем не ограничены в выборе рода занятий (конечно, если их деятельность не противоречит закону, этике и морали). Любая востребованная в обществе активность заслуживает внимания и может принести доход.

Какая идея обязательно сработает

Если вам легко даётся то, что сложно делать другим, и на это есть спрос, считайте, что вы нашли идею для своего бизнеса. Многие думают, что если у них что-то получается легко, то это может делать каждый. Это вовсе не так. Внимательно присмотритесь к своим наклонностям, даже самым простым и незначительным. Каждая из них может положить начало успешному предприятию.

Так, если у вас чутьё на рыбные места, вы можете стать инструктором по рыболовным местам. Если у вас получается устраивать приятные сюрпризы близким, вы можете открыть агентство для организации вечеринок и розыгрышей. Если у вас талант к математике, вы можете продавать долевую собственность в реактивных самолетах или открыть онлайн-школу для подготовки подростков к выпускным экзаменам по алгебре. Ваш дар может заключаться в тонком чувстве цвета, таланте успокаивать людей или способности толково объяснять. Покопайтесь в себе, и обязательно найдёте какое-нибудь сокровище.

ПРИМЕР. Супруги Ли и Сати ЛеФевер в своей домашней студии в Сиэтле (США) снимают короткие видеоролики, которые объясняют сложные вещи простыми словами. Домашнее предприятие постепенно превратилось в прибыльную компанию Common Craft, клиентами которой стали гиганты Intel, Google, Ford Motors, Lego, Microsoft. (Подробности этой истории успеха вы найдёте в обзоре книги Ли ЛеФевера «Искусство объяснять. Как сделать так, чтобы вас понимали с полуслова» (М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013), который представлен в Библиотеке «Главная мысль».)

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.