



Содержание: Вступление, Психология, Технология, Мастер-класс, Финал, Список рекомендованной литературы, Экспресс-курс.

Вступление

Малый бизнес окутан не меньшим туманом, слухами и сплетнями, чем большой бизнес. Давайте разберемся, так ли это?

С чем обычно сталкиваются новички в начале и предприниматели в середине бизнеса? С незнанием? Нет. Они знают достаточно, а иногда и слишком много, чтобы стартовать или выстраивать бизнес. Тогда с чем? Давайте шаг за шагом разберемся вместе.

Вопрос дня: начинать ваш бизнес или нет? На одну чашу весов вы ставите жгучее желание быть свободным и независимым, на другую чашу весов – страхи и сомнения.

Создается впечатление, что у одних страх отсутствует полностью, а у других его так много, что они готовы делиться с ближним. Обратите внимание - страх посещает большинство бизнесменов и сопровождает многие проекты. Секрет движения вперед таких людей, заключается в том, что каждый день между выбором «бояться и остановиться» они выбирают «преодолевать страх и делать дело».

Вместо того, чтобы отмахиваться от страха, давай рассмотрим его положительные стороны. Страх – как компас! Если стрелка такого прибора показывает вам на новые горизонты, крутые горы и бурные реки, тогда наверняка вы испытаете следующее состояние.

Голова кружится. Подташнивает, как после фаст-фуда. Пропадает зрение и садится слух. Вы начинаете клеить нелепые отмазки на тему «как я благодарен жизни за то, что у меня есть и мне и этого достаточно». После, жадно впитав новости о глобальных слияниях и поглощениях крупных компаний, у вас пропадает желанием заниматься мелочами, то есть малым бизнесом.

В поисках мнимой безопасности вы продолжаете впитывать информацию из газет и слухи о наездах налоговой, пожарных, санэпидемстанции, рэкрете и рэйдерстве. Плюсуется образ глуповатого "нового русского". На закуску вы повторяете «мне необходимо набраться опыта». Вы начинаете делать ВСЕ и становиться ВСЕМ, но только не САМИМ СОБОЙ. Ничего нового нет. Стандартный набор отмазок. И это то же нормально!

В этой книге мы не будем перепрыгивать, переступать, уничтожать барьеры и блоки, которые стоят перед вами. Зачем тратить силы на борьбу с препятствиями, которых просто нет! Намного полезнее всю вашу энергию направить не на борьбу с препятствиями, а на создание процветающего бизнеса.

Все на чем вы концентрируетесь, увеличивается в объемах. Что вы сейчас хотите: еще больше борьбы или еще больше процветания?

Если вы до сих пор размышляете о старте вашего бизнеса, тогда подумайте, что работа, на которую вы ходите, является вашим собственным бизнесом. Вот только многие процессы в таком бизнесе вы не можете контролировать.

Закругляемся! Запомните навсегда - там где страх, там лежат деньги. Где деньги, там лежит ваша свобода! Только в том доме, где живет свобода и независимость, полностью раскрываются ваши таланты!

Психология

Страхи

Рассмотрим основные источники страхов. Прежде, давайте договоримся, что всегда будем искать позитив, когда дрожат ваши колени и перехватывает дыхание!

Начнем с **конкуренции**. Соперничество или борьба за выгоды является внешним мотивирующим фактом, который помогает вам не стоять на месте, а развивать вашу личность и бизнес. Конкуренция – корсет для бизнеса. Ваши слабости, лень и почивание на лаврах, похожи на живот, который всегда надо держать зашнурованными, подальше от глаз ваших клиентов и партнеров.

Давайте поставим первый вопрос и сразу дадим ответ. Что делать, если вы хотите выйти с продуктом или услугой, аналог который уже есть на рынке?

Подумайте вот о чем. Ваши коллеги по бизнесу это не последняя инстанция, которая имеет эксклюзивное право на продажу такой же услуги или товара, как у вас. Ваш жизненный опыт и виденье бизнеса имеют право существовать в этом мире. Дайте возможность клиенту проголосовать деньгами за ваше предложение! Знайте, что ваша интерпретация этого мира, ваш взгляд на бизнес, ваш уникальный товар или услуга заслуживают щедрой оплаты. Скорей всего так и будет! Имею ввиду щедрую оплату!

Вы хотите вывести на рынок аналогичный товар по той же цене, что и конкурента? Сдобрите ваше предложение бесплатными бонусами, которые имеют реальную ценность.

Жуть номер два. Рынок не просто конкуренции, а жесткой конкуренции или кровавый океан. Что делать? Займитесь поиском своей ниши!

Мой знакомый много лет проработал в экстремально-конкурентной среде. Кто занимался оптовой продажей продуктов питания, тот прекрасно понимает, о чем я говорю. Несмотря на волчий рынок, он нашел свою нишу! Это невероятно, но факт! Невероятно, потому что рынок действительно похож на алый океан, в котором более сильные акулы только что растерзали более слабую акулу. Факт налицо – мой знакомый продолжает работать на этом рынке.

Открываю секрет, который поможет: герой это рассказа не ввязывался в жестокую борьбу, а нашел нишу по оказанию востребованных услуг! Конечно, он длительное время работал в этой среде, но его глаза были открыты, чтобы воспользоваться возможностью и за столбить за собой место лидера.

Сделайте также - смените продажу товаров на продажу услуг, другими словами переквалифицируйтесь!

Всегда, чтобы смотреть чуть дальше остальных и видеть ниши, необходимо искать возможности внутри той работы, в которой вы сейчас варитесь. Наглядный пример компания Nike. Молодые сотрудники Adidas плюнули на невнимание со стороны руководства! Дерзкие, они в полной мере реализовали свой креатив и творчество через собственный бренд!

Надуманная конкуренция. Игра вашего воображения может привести к печальным последствиям! Хотя среда, в которой вы хотите работать, может в реальности оказаться малоконкурентной. Оценить

степень конкурентности сможете только вы, да и только тогда, когда начнете заниматься бизнесом. Но не ранее!

Что намного проще оценить, так это степень вашей веры в собственный бизнес. Если вашему бизнесу больше трех лет и вы ежедневно плететесь в офис как на работу, тогда скорей всего вера мизерная. О том, как с помощью умственного настроя и визуализации создать поток денег в ваш бизнес мы поговорим чуть позже.

Страх административного аппарата. Пока бизнес небольшой - налоговый инспектор ваш друг! Пока такая ситуация – дальше посмотрим.

Образ налогового, который сдирает с живой плоти предпринимателя три шкуры, сильно преувеличен. Тот налоговый инспектор, с которым работаю я, представляет собой интеллигентную и терпеливую женщину, которая скорей является мой персональным консультантом по налогообложению, чем человеком, который угрожает мне налоговым кодексом и вытягивает последнюю монету из кармана. Такое отношение, конечно же, не избавляет меня от своевременной сдачи отчетности и оплаты налогов.

Страх поражения. Почему-то чаще всего этот вид страха связан с нашими близкими и знакомыми. Как только принимаете решение вступить на дорогу бизнеса, ваша личность становится центром внимания ваших знакомых и родственников, в том числе и дальних. Ситуация похожа на реалити-шоу, которое смотрит вся страна. Если вы проиграли, то вы неудачник и лузер. Если вы выиграли, то вы думаете, что вы победитель?! Нет, мой друг, вы человек, который не "оправдал" надежды зрителей! Странно, почему многие пытаются спасти человека, который вот-вот станет свободным?!

Однако, этот сюжет всего лишь игра воображения. На самом деле, даже, если на вас кто-то смотрит, то о вас никто не думает. Да и вряд ли позаботиться! Каждый думает о себе, даже если корчит маску дружбы или альтруистической помощи.

Всегда новый шаг сопровождается разрывом старых отношений. Вы начинаете делать то, что не делали раньше и это вызывает крепотуру вашего сознания. Разрыв со старым происходит медленно, так как трудно сразу разорвать канаты и оторваться от якорей в виде распространенного мнения, семьи и друзей. Но первый шаг сделать надо! Вначале ломит, потом боль будет приносить радость!

Ошибки

Первая ошибка "юных" предпринимателей. Вы **бросаете основную работу**, как только приняли решение заниматься вашим делом. Стоп! Метод «в омут с головой» не годится!

Моя рекомендация проста. Если профиль вашей работы такой же, как и будущий бизнес, тогда продолжайте накапливать опыт и делайте это с двойным энтузиазмом. В это время ошибки оплачивает хозяин, а вы богатеете опытом. Когда станете боссом вашей компании, ошибки ваших сотрудников станете оплачивать вы :)

Кроме получения опыта, вы сможете проанализировать слабые места компании вашего босса. Именно тут вы сможете найти рыночную нишу для вашего бизнеса. Все минусы босса могут стать золотыми плюсами вашего собственного дела!

Вторая ошибка - оптимизм. Следующей ямой для вашей деятельности могут стать ваши оптимистичные прогнозы по поводу вашего товара или услуги. На волне воодушевления многие начинающие дельцы попадают в долговую яму кредитов. Расплата за чрезмерный оптимизм приходит уже в первые 3 месяца работы в виде несвоевременного погашения задолженности и угроз банка-кредитора. Тему кредитов обязательно затронем чуть позже. А сейчас давайте уделим внимание эмоциям.

В самом начале пути тщательно следите за вашими эмоциями! Особо опасно воодушевление, вызванное предложениями других людей. Отмотайте пленку назад и посмотрите, не принимали ли вы решение заняться собственным бизнесом в кругу людей, которые все как обезьяны кивали головой о перспективах вашего бизнеса. Второе, были ли в таких тусовках заманчивые предложения с ограниченным сроком действия. Третье, знаете ли вы бизнес, в который пытаетесь вступить. Четвертое, являлись ли сроки возврата вложенных денег слишком радужными. Пятое, в коммерческих предложениях пропускайте слова «легко и быстро» - известная уловка из мира копирайтинга.

Если вы принимаете решение на волне эмоций, то в первый раз наказание может быть прокатит. Второй раз берегитесь - такой метод принятия решения скорей всего ударит по вашему бюджету с тройной силой! Запомните правило - воодушевляйтесь сердцем, а решение принимайте головой.

Оптимизм хорош в моменты кризисов. Оптимизм в таких ситуациях становится единственным способом проблемы, и найти выход.

Предлагаю вам, самый безболезненный вариант перехода от найма к вашему собственному делу. Вы продолжаете работать на вашего босса, в свободное время стартуете в собственном бизнесе и когда прибыль от вашего бизнеса в 2-3 раза становится больше, чем работа по найму и имеет тенденцию быть постоянной, тогда и переключаетесь на ваш бизнес полностью.

Третья ошибка. Перестаньте болтать! Говорите о ваших целях не более 10%. 10% помогут вам найти партнеров и сотрудников. Остальная информация имеет смысл только тогда, когда добьетесь реальных результатов. Говорите о результатах, а не о планах. Берегите вашу драгоценную жизненную энергию и не распыляйте ее на разговоры.

Есть в беседе некая сладость, вкрадчивая и соблазнительная, и она-то не иначе, чем любовь или опьянение, заставляет выдавать тайны. А кто услышит, тот не промолчит, кто не промолчит, тот кажет больше, чем слышал, да и о говорившем не умолчит. У всякого есть человек, которому доверяют столько же, сколько ему самому доверено. Пусть первый даже не даст воли своей болтливости, пусть довольствуется одним слушателем, - их получится целый город, и то, что недавно было тайной, делается общим толком. Сенека

Четвертая ошибка. Стремление к совершенству (перфекционизм). Помните, что идеальный бизнес – это плод воображения. Вы не сможете приобрести навыки бизнесмена, если у вас нет бизнеса. Остальные разговоры о поиске и ожидании благоприятной возможности, совершенного товара и идеальной команды, являются заблуждением или оправданием собственной лени.

Стремление к совершенству, даже у действующих предпринимателей - повод к накоплению бесполезной информации. Синдром вечного студента живет в каждом из нас. Вместо действия – новая книга. Вместо звонка клиенту – обучающий видеокурс. Вместо пополнения банковского счета – очередная трата на очередной семинар. Хотите застрять в учебе или продвигаться в бизнесе?

Пятая ошибка. Отсутствие финансового контроля. Одна из целей создания бизнеса - получение прибыли. Прибыль – это деньги. Каждая копейка создает вашу будущую гривну, рубль или доллар.

Если вы далеки от сферы финансов, то вам в первую очередь необходимо научиться читать отчеты и контролировать движение денег. Все ключи и пароли доступа к счетам должны находиться у вас. Покажите вашим партнерам и сотрудникам, что деньги под вашим личным контролем. Не подталкивайте и не соблазняйте партнеров и даже клиентов вашими деньгами. Важна каждая копейка. Копейка – символ вашей привычки. Не умеете управлять копеечкой - грош вам цена!

У меня есть два замечательных примера. Это люди, которые не знают друг друга, но имеют одинаковую привычку подымать даже 1 копейку с земли. Счастье, которое написано у них на лице в этот момент,

трудно передать. Сами они объясняют свою привычку, тем, что становятся богаче ... даже на 1 копейку. У одного из них шестизначный долларовый доход от строительного бизнеса. Другой недавно провел сделку на пятизначную долларовую сумму. У обоих маниакальная страсть добиваться скидок и бороться за каждый доллар своего дохода. Внешне – это приятные в разговоре люди и никакого жлобства или привычек «новых русских» я у них не вижу. Для них закон контроля собственных денег стоит в приоритете. Да и как может быть иначе?!

Шестая ошибка. Отсутствие навыков самопрезентации.

Выберите из двух вариантов. Первый. "Где ты работаешь? В университете. Кем? Бригадирша уборщиц". Второй вариант. "Где ты работаешь? В клиринговой компании, обслуживающей ведущие университеты столицы. Кем? Руководитель направления". Как видите, тема одна и та же, но на слушателя слова производят совершенно разный эффект.

Владеете ли вы навыками презентации собственного бизнеса? Сможете ли вы с помощью одного-трех предложений вызвать любопытство у вашего собеседника?

Растопить лед в течении нескольких предложений – это искусство. Однако, более доступное, чем можно себе представить. Наблюдайте за реакцией людей и схема презентации самого себя (самой себе) появятся для любого случая и любого человека.

Смотрите в глаза собеседнику. Говорите твердо. Улыбайтесь. Помните, что иногда стоит остановиться, так ваша речь не монолог, а прощупывание реакции на вашу мини-презентацию. Разве сложно? Отнюдь!

Самопрезентация – это продажа вашего имени. Если вы пройдет этот первый шаг, тогда второй шаг, а именно продажа вашего товара или услуги, пройдет значительно быстрее.

Седьмая ошибка. Отсутствие навыков продаж. Если не умеете продавать, будете голыми. Методы продаж это комбинация хитрости и заботы о вашем клиенте. Не умеете? Учитесь!

Восьмая ошибка. Игнорирование процесса переговоров. Петь песню, что ваш товар лучший уже поздно и недостаточно. Каждый час подготовки к переговорам способен сохранить не только 2 часа времени, но и увеличить денежный поток в вашу сторону. О переговорах читайте ниже.

Девятая ошибка. Более смешного и глупого совета вы не услышите никогда! Вот он: **не ликвидируйте направление бизнеса, которое**

приносит прибыль. Вы думаете, только идиот может закрыть такую компанию или направление в бизнесе? К сожалению, такие глупости делают и вполне здравомыслящие бизнесмены. Убивают курицу, которая несет золотые яйца.

Признаюсь, что в свое время я загубил такое направление в бизнесе. Слава Богу, хватило ума вовремя вернуться назад. Хватило ума просмотреть статистику продаж и увидеть что 1 товар давал 30% всего оборота. Именно, этот товар улетел на 6 месяцев в корзину.

Основной ошибкой стала личная оценка товарооборота, основанная на том, что продажа 40-ка остальных товаров занимало до 95% моего времени и поэтому создавали ощущение прибыли. Только после анализа статистики и нескольких поощрительных ударов лбом о дубовый стол производства 1980 года я вернул этот товар в ассортимент магазина.

Десятая ошибка - отсутствие статистики. Из моего личного примера вы поняли, к каким последствиям может привести эта ошибка. Одна из форм статистики – это портрет вашего покупателя. Ваше коммерческое предложение бьет в молоко постоянно, если вы не потрудились собрать максимально подробную информацию о ваших потенциальных клиентах. Следствием такого наплевательского и безответственного отношения будут рекламные компании, которые бьют мимо или просто раздражают клиентов. В экспресс-курсе вы получите список пунктов, которые необходимо знать о ваших клиентах.

Одиннадцатая ошибка. Авантюристические цены на старте.

Цена выше среднерыночной будет проигнорирована клиентами, если у вас нет имени. Зарабатывайте с помощью оборачиваемости товара, а не за счет сверхприбыли. Задайте себе вопрос вы бы переплачивали за товар, аналоги которого есть на рынке?

Но!!! Цена может быть высокой. Подробности ищите в новом дистанционном курсе о высоких ценах на сайте www.igorosipenko.com !

Двенадцатая ошибка. Поиск клиента за бугром. Думай глобально, но работай локально. Первые шаги делайте на территории вашего города или страны. Заграница подождет до момента, когда окрепнут ваши мышцы. Управление бизнесом на расстоянии, как контроль над детьми в школе - полное отсутствие контроля!

Перечисление страхов и ошибок только увеличивает и то и другое! Поэтому, вы не против, если я сверну обсуждение грустных тем и

перейдем жизнерадостным вопросам "зачем вообще заниматься бизнесом"?

Зачем?

Заниматься ли бизнесом? Вопрос неправильный. Задайте себе другой вопрос - хотите ли вы заниматься вашими мечтами?! Знаете ли вы, что бизнес - это одно из лучших средств достичь своих мечт?!

Контроль. Аргументом в пользу собственного бизнеса является полный контроль над вашей собственной жизнью. Существуют 5 сфер вашего влияния. Здоровье, духовность, финансы, время, отношения. Только в трех из пяти вы имеете непосредственный контроль - это здоровье (эмоции, питание, сон), духовность (вера, медитация), отношения (право выбирать с кем общаться). Другие две сферы - деньги и время - наполовину выпадают из под контроля, если вы пашите на дядю.

Бизнес вряд ли сделает из вас ленивого рантье или буржуа из Монако - работать будете в то же время, что и раньше, но исключительно на себя! Следствием вашего отношения станет непередаваемая свобода и независимость, которой наслаждаются успешные предприниматели.

Процесс перехода из наемника в предприниматели никогда не заканчивается. 2-3 года это адаптационный период в бизнесе. Старые привычки тянут назад, новые постепенно осваиваются. Сама тягомотина первых лет похожа на испытание вашей терпеливости. Знайте, что это того стоит!

Свобода. Замечали ли вы, что любая книга крутится вокруг понятия свобода. Эта - тоже не исключение. Бизнес - не самоцель, а способ достичь прочной свободы и передать ее по наследству.

Дети подражают вам даже тогда, когда вы спите. Какой вы? Какая вы? Действительно вы фанат свободы или учите тому, что не имеете. Можно отфутболить мысли о бизнесе. Но можно ухватиться за мечту с помощью вашего вдохновения. Третье поколение после вас еще будет носить, как ваши ошибки, так и ваши победы. Может, пока не поздно, выберите правильный курс?

Хобби. Это понятие часто рассматривают, как способ убить время после работы. Столь же часто забывают, что хобби может стать бизнесом. Спросите увлеченного профессионала, чем он сейчас занимается: работает, получает море удовольствия или отдыхает? Там где есть свобода и хобби, можно смело хвастаться уникальным жизненным стилем!

Благотворительность. Разве можно считать мечтой, вашу подачку профессиональной нищей возле Печерской Лавры? Ведь так делают многие! Хотите быть как все?!

Благотворительность может быть публичной, может быть скрытой. Скорей всего ваша услуга или товар творит скрытое благо для клиента, партнера и вашей семьи.

Оставьте мысли о том, что вы творите благо для вашего босса! Куда же он родимый без вас? Часто таким синдромом страдаю женщины - материнский инстинкт берет свое. Если вы так упрямы в вашем мнении, что боссу нужна помощь, тогда будет лучше, если вы отдадите деньги нищим на вокзалах и возле церквей!

Депозит. Бизнес – самый лучший депозит, ведь в течении одного года вы сможете заработать больше чем стандартная депозитная ставка за счет оборачиваемости товара или предоставлении услуг. Например, сегодня продажа цифровых товаров через интернет приносит предпринимателям от 500% и выше, достигая астрономических цифр. Попробуйте сегодня найти банк или кредитный союз с депозитной ставкой 500%?

Прибыль - это модель созидания. Почувствуйте себя Богом! Когда в последний раз вы создавали НЕЧТО, что будило ваше воображение?! Трудно вспомнить? Тогда вы забыли то, что раньше знали... когда были ребенком. Дети маленькие Боги. Дети познают мир и созидают, возможно, неумело, но они этого не знают. Берите с них пример.

В созидании заложена жизненная сила и долголетие. Почему? Вспомните ваши достижения и вы моментально почувствуете прилив энергии!

Питер Дэниэлс, известный австралийский предприниматель, писатель и тренер дает свою интерпретацию, почему следует владеть бизнесом:

1. Свобода определять свое будущее
2. Быть участником а не зрителем. Устанавливать стандарты экономики и морали.
3. Вас не сократят и не уволят
4. Возможность проводить достаточно времени с семьей
5. Серьезный сигнал для общества - вы поднялись выше серой посредственности.
6. Вы становитесь лидером, а не последователем.
7. Ответственность. Полезность.
8. Влияние на людей и на события. Инвестировать в церковь и помогать людям.
9. Успешный бизнесмен - оставить наследие даже своим внукам.
10. Лидер в своем собственном доме. Ваши дети будут подражать вам.

Предприниматель - человек мира. Знаете ли вы что предпринимателю и его семье вход открыт в любую державу! Почему?

Он платит налоги и делает страну богаче, добавляет рабочие места и опять платит налоги!

В эмиграции и пересечении некоторых границ есть нечто унижительное. Вам приходится доказывать, что вы "белый и пушистый". Но предприниматель по негласному соглашению уже "белый и пушистый", потому что платит налоги. Даже ваша Родина любит тех, кто приносит деньги и скрипит зубами в сторону дырок в бюджет, которые принято называть социальными программами (пенсии, бесплатные больницы, школы, детские садики)!

Инстинкт. Сотни и тысячи предпринимателей нашли свою дорогу. Наверняка в обойме ваших инстинктов есть и такой как предпринимательский инстинкт. Обратите внимание на ваших знакомых бизнесменов. Есть ли на них печать божьего дара и пропуск в мир бизнеса? Конечно, же нет! Скорей всего сегодня у них немного больше смелости и наглости, чем у вас, чтобы заниматься бизнесом. Но то что сделали тысячи, сможете сделать и вы. Не Боги горшки лепят!

Почему именно вы должны начать бизнес? Ради бизнес-гена. Ответьте хотели ли бы вы чтобы ваши дети пахали точно также, как и вы на дядю. Если нет, тогда с этого момента вам необходимо начать перестраивать ваше мышление и тело. Когда полностью будут завершены изменения в голове и вашей физической оболочке, тогда вы сможете передать вашим отпрыскам гены предпринимательского таланта. Ура!

Чем раньше, тем лучше! Начните ваш бизнес в самое ближайшее время. Начнете сегодня, значит, к результатам придете завтра. Если начнете завтра, тогда результаты будут отложены во времени или вмешаются отвлекающие факторы. Возможность – это скоропортящийся продукт и если вы тяните волну, то музыку, которую вы пишите сегодня вряд ли захотят сыграть ваши потомки завтра.

Ставим цели.

Стоит ли начинать бизнес, мечтая отдать долги? Скорей всего такая тактика приведет к поражению. Есть альтернатива! Думайте как чемпионы, только о победе! К чему могут привести светлые, радостные и четкие образы конечного цели? Правильно, только к результату! По-другому быть и не может.

Результат всегда отложен во времени. Вы можете притянуть в вашу жизнь только то, что гармонично вашему характеру. Поэтому постепенный рост дохода лучше, чем выигрыш в лотерею. Выиграет тот, кто настроился на долгосрочную работу.

Все-таки как получить результаты быстрее? Ставьте амбициозные цели. Станьте самым лучшим! Создайте компанию-лидер. В старости на окрашенной скамейке в парке будете жалеть не о том, что сделали, а о том, что не сделали. Ставьте цели, которые вызывают дрожь и озноб. Идите в сторону вашего страха. Привычка делать в первую очередь неудобные, паршивые и страшные дела формируют цельный характер.

Визуализируйте. Внесите в мечты частоту, эмоции, звуки и яркие цвета. С утра до вечера контролируйте внутренний базар. Помните все, о чем вы думаете, увеличивается в размерах и становится материальным. Концентрируйтесь. Кто везде, тот нигде.

Нюанс. Если вы хотите вести счастливую жизнь, вы должны быть привязаны к цели, а не к людям или к вещам. Подробнее в книге «Внутренняя свобода или инструкция по самоуничтожению» www.igorosipenko.com

Еще. Здравый смысл и интуиция важнее золотой медали или высшего образования. ВУЗовские программы рассчитаны на образование рабов, но ни бизнесменов.

Хотите подробнее разобраться с целями?! Тогда рекомендую книгу "25 секретов управления целями!" www.igorosipenko.com . Дружба с целями гарантирована!

Просите, но не попрошайничайте!

Кто просит робко, напросится на отказ. Сенека

Не надо залазить в дебри тренингов, чтобы понять - прямая просьба эффективней изодренной манипуляции. В вашем коммерческом предложении слово "купить" пусть будет словом "купить", а не набором фраз наподобие "простите, что отвлекаю вас от дела, не могли ли бы вы в свободное время взглянуть на мое предложение и , если вдруг, оно вас заинтересует, то дайте знать".

Просьба - это прямой приказ подсознанию клиента. Вот и вся манипуляция! Всякий просящий получает, ищущий находит и стучащему отворят.

Входите на рынок с чувством собственного достоинства. Если начнете попрошайничать, станете протягивать руки, то протяните и ноги.

Настрой.

Самая высокая смертность среди гладиаторов была в Римской

империи. Только послушайте, какие слова они использовали: "Здравствуй, Цезарь-император, идущие на смерть приветствуют тебя!"

Как вы думаете влияете ли ваш настрой на результаты бизнеса? Правильно! Мысли и слова имеют силу дубинки! Умонастроение отрицательное - получай прямо в лоб! Умонастроение положительное - получай под зад и иди вперед!

С чего начинается ваш день? Мой - с самых неудобных, грязных, нудных и паршивых дел. Зато потом полная свобода для творчества и работы! Помните, что бизнес - это не повод изменять себе! Просто подумайте, если в бизнесе повторяются те же ошибки, что и на предыдущей работе, тогда нафиг вам такой бизнес?!

Вам не стоит надевать специальный шлем "я предприниматель!". Достаточно просто изменить взгляд на старые вещи, и делать в первую очередь неудобные дела. Съешь лягушку, говорил Брайан Трейси, тогда весь оставшийся день тебе покажется сплошным праздником!

Цените победы. Цель не проиграть, а выиграть!

Вы не просыпаетесь героем, а собираете ваш образ победителя по кусочкам. Хотя старт бизнеса часто сопровождается критикой, все равно есть альтернатива. Коллекционируйте победы. Малые достижения найти сложнее, чем большие. Но малые победы приносят такой же выигрыш, что и большие.

Обрастайте жирком побед - с ростом бизнеса очень понадобится!

Государственная регистрация и налоги

Дух предпринимателя живет в каждом из нас! Но почему только единицы регистрируются в ближайшей налоговой? Ответ прост - не знают преимуществ официальной государственной регистрации!

Даже не пойманный думает, что его вот-вот поймут, он ворочается во сне, и едва заговорят о каком-нибудь злодействе, вспоминает о своем: оно кажется ему плохо скрытым, плохо запрятанным. Сенека.

Скрыть доходы не сложно, особенно в интернете. Но обратная сторона медали блесит не так как хотелось бы! Установка на бедность появляется тогда, когда вы лень делиться с государством! Вряд ли вы получите больше, чем отдаете! А если вы ничего не отдаете, то соответственно ничего и не получите!

Подумайте вот над чем! Официальная регистрация дает вам **статус** - вы в особых отношениях с миром и государством. Ты - уже за алтарем возможностей! Тебе прямая аудиенция с королем, то бишь с государством. Ведь наемники общаются с государством только через посредников - через боссов!

Увеличение оборота. Знаете ли вы, что клиент легче расстается с деньгами фирмы, чем с личными запасами. Само законодательство подталкивает оплачивать товары и услуги через счета фирмы. Расчетный счет можно получить только после госрегистрации. Если у вас нет такого счета, значит недополучаете безналичные деньги. Резюме. Нет счета, нет безналичных денег, нет оборота!

Доверие. Госрегистрация - сертификат качества для новых клиентов. Время на наработку имиджа уходит много. Но скан о госрегистрации успокаивает нервы новых клиентов.

Налоговая, как консалтинговая компания - почему бы и нет? Многие вопросы можно решить без посредничества юриста! Обратитесь к вашему налоговому инспектору! Удивительные терпеливые люди! Это не только мой опыт!

Конкуренция опять.

Вернемся к этому вопросу немного под другим углом. Конкуренция бывает явной, скрытой, надвигающейся, оставшейся позади. Но конкуренция часто плод вашего воображения. Допустите, что вы лишены соперничества, и перед вами всегда будет свободная дорога! Все мысли - всего лишь вопрос веры и наблюдений. Какое мышление выберите вы?

Миф о конкуренции выматывает больше, чем сама конкуренция! Ваша вера формирует ваш бизнес! Место ли конкуренции в вашем бизнесе? Решать только вам!

Конкуренция - это конфронтация, которая выматывает! Откажитесь от виртуальной борьбы. Кто спорит с пьяным, тот воюет с отсутствующим. Пусть будет Сенека.

Мониторинг (лат. Monitor - предостерегающий)

Перестаньте отслеживать конкурентов - займитесь отслеживанием тенденций! Постоянное наблюдение за конкурентами опасно. Почему? Что если они идут ложным путем?

Умение читать карту бизнеса - это искусство, но не такое сложное, как может показаться! Последний кризис показал, кто по настоящему может предвидеть трудности и подготовиться к ним, а кто платит

сверхцену за неумение увидеть тенденции!

Прогнозировать бизнес легче, чем составлять прогноз погоды! Что для этого надо? Держать глаза открытыми и постоянно тусоваться! Нет не в клубах! Семинары, выставки, интернет, профессиональные сми - база, по которой можно сделать предварительный анализ о состоянии рынка!

Во время кризиса думайте иначе! В Штатах во времена золотой лихорадки обогатились те кто продавал карты, инструменты и одежду. Еще раз, учитесь предвидеть тенденции и думайте иначе!

Источники идей

В негативном опыте вашего босса кроется возможность вашего бизнеса. Нишу на рынке делают не предприниматели от Бога, а невнимательные владельцы компаний, которые дают прямую наводку своим сотрудникам... бывшим сотрудникам! Изучайте компанию, чтобы ее минусы превратить в свои плюсы! Ради чего? Ради дохода, знаний и свободы!

Новизны не существует! Существует только повторение старых истин и забытых открытий! Бессовестно копируйте бизнесы! Почему вы до сих пор этого не сделали? Поиск новизны - отмазка для старта вашего бизнеса! Будете совершенствоваться в отмазках или в бизнесе?

Чуть было не забыл задать вопрос. Почему вы игнорирует возможности, которые скрываются за словом "нет"?! Именно там молочные реки и кисельные берега! Добро пожаловать!

Тема поиска идей полностью раскрыта в книге "В поисках золотых идей" www.igorosipenko.com

Мифы о клиенте

Клиент всегда прав? В рамках законодательства прав. В сфере услуг и консалтинга клиент, как пациент, которому часто необходима неотложная помощь! Как может быть здоров пациент, который не может сам себе помочь?

Расшибись об стену, но сделай все для клиента?! Не всегда! Барьеры можно ставить перед клиентом, если вы продаете премиум-товар и предметы роскоши (детальную информацию вы можете узнать из нового дистанционного курса о высоких ценах на сайте www.igorosipenko.com).

Клиент не может быть частью вашей семьи. Хотя почему бы из семьи и родственников не сделать клиентов?

Клиенту нужен только товар и быстрая доставка? Не всегда!

Одной из базовых потребностей человека является общение! Многие клиенты моего знакомого Алексея приходили к нему в строительный магазин послушать очередные байки о том и о сем! Вся сфера услуг (салоны красоты, фитнес-центры) и торговля являются только поводом для общения во время покупки или после ней. Почему бы ваш фокус не сместить с продаж на общение?

Соблюдайте баланс в общении с клиентом! Не только клиент оказывает вам одолжение, когда платит за товар или услугу, но и вы ему помогаете, экономите время и даете повод общаться! Клиент и вы - равноправные партнеры! Помните об этом! Кстати, снимите портрет клиента со стен вашего кабинета! Культу нет места в бизнесе!

Миф о партнерстве

Первый миф. Партнерство, залог успеха?! Для большого бизнеса - возможно! Для малого - необязательно!

В малом бизнесе не всегда бухгалтер находится в штате компании, тогда скажите, зачем держать на балансе партнера! Если партнерство навязывают, тогда ограничьтесь устным партнерством без создания общего юридического лица!

Третий лишний, даже, если он профи. Если вы все-таки вляпались в партнерство, тогда поставьте условие: никаких родственников в бизнесе! Жена (или муж) партнера - убийца общего бизнеса! В общем деле не должен быть человек, который спит с вашим бизнес-партнером. В таких случаях всегда ремонт новой квартиры важнее инвестиций в бизнес. Даже партнер иногда не подозревает, что причиной развала команда является его вторая половина! Не по-мужски выглядит партнер - если им управляет женщина! Некрасиво выглядит женщина-партнер, если ревность мужа заставляет постоянно смотреть на часы!

Договор между партнерами с распределением прибыли 50 на 50 уравнивает обе стороны? Если ваш партнер богаче, финансирует проект, имеет больший опыт в бизнес, чем вы, тогда знайте, что вы сотрудник компании. Ваш партнер пришел в бизнес решать свои проблемы. В периоды кризисов он будет паниковать первым, потому что вложил деньги. Следствием, будет моральное давление, которое может перейти в угрозы.

Рынок беспринципный безэмоциональный господин. Питер Даниелс
С помощью договора невозможно проложить границу между вашим вкладом в компанию и вкладом партнера. Если денежные инвестиции можно измерить, тогда как измерить ваше влияние на создание репутации и бренда компании?

Вам не нужен партнер с деньгами, который не рассчитывает на долгосрочную работу и не видит, что активом компании может стать бренд и репутация! По этому критерию можно вычислить будущую ненадежность партнера!

Включайте красную лампу, когда вам предлагают сотрудничество с богачом.

Да и зачем вам на старте посредник в виде партнера для принятия решения? Только потеря времени!

Наставничество. Низкая степень самоуверенности приводит к поиску образцов для подражания. Замените поиск наставника на поиск профессионального консультанта. Сэкономите не только деньги, но время и свободу!

Миф о сотрудниках. Сотрудники - временные партнеры. Не подменяйте сотрудников и тем более не становитесь ими. Всегда задавайте вопрос: вы хозяин или сотрудник компании?

Если у вас не хватает духу уволить сотрудника, сотрудник сильнее вас. Будьте жестким, как хирург, когда надо уволить сотрудника (удалить опухоль). Гниет компания иногда не с головы, а с туловища. К уходу сотрудника по собственному желанию относитесь философски. Человек принадлежит только себе. Поблагодарите за сотрудничество в любом случае.

Рабы покинули меня!" - А другого они ограбили, обвинили, предали, затоптали, старались погубить ядом или доносом. То, о чем ты говоришь, случилось со многими. Сенека

Аутсорсинг - альтернатива сотрудникам.

Некоторые бизнес-процессы можно передать на управление специализированным компаниям. Бухучет, управления сайтом, рекламное сопровождение бизнеса, юридическая поддержка. Аутсорсинг позволяет привлекать специалистов для сезонной, временной работы и снимает нагрузку на мозги связанную с пенсионным фондом.

Перестаньте обставлять клиента, как волка на охоте, красными флажками!

*Прочитав книгу "Первоклассный сервис" Джона Шоула, я снял ограничения на минимальный платеж за услуги сотовых операторов — понял, что **не нужно ставить никаких лишних барьеров для клиента**. Чичваркин (бывший владелец Евросети)*

Планирование - технологическая карта целей.

Составьте наихудший и наилучший вариант развития события. В

наихудшем варианте мало позитива. Важны критерии, по которым зажжется красная лампа, если дела пойдут вниз. **В**овремя и дешевле можно будет исправить ситуацию!

Притча о продавце обезьян: на корабле плыл продавец обезьян. На досуге он научил их подражать морякам, как те распускали паруса. Но поднялась буря, моряки бросились убирать снасти. Обезьяны же, зная лишь, как распускать, шли следом и натягивали снасти. Корабль погиб, ибо учитель предвидел лишь ясную погоду. Будда

Запланируйте время продажи бизнеса. Нет не для продажи. У каждого старта должен быть свой финал. Бесконечность не может быть целью. Кроме, даты продажи знайте текущую стоимость компании. Каждый месяц. Будьте готовы к продаже!

Помните, что прибыль вы получаете в момент планирования и принятия решения, а не в конце деятельности. Увиденная прибыль - полученная прибыль!

Планируйте творчески. Планируйте радостно! Если планирование не зажигает, тогда скоро сгорит ваш бизнес. Будьте гибкими. Помните, что правильное решение всегда простое и ясное. Все остальное выдумки профессионалов в кавычках от менеджмента.

Рекомендую настроиться на **долгосрочную программу** развития бизнеса. Выберите стиль марафонца, а не стайера. Шаг за шагом набирайте скорость. Вначале берегите силы для решающего рывка в середине.

Навыки.

Самый слабый навык будет определять скорость вашего движения. В самом слабом навыке скрыты семена вашего успеха.

Время.

Принцип Парето действует при небольшом ассортименте товаров и услуг. 20 процентов клиентов приносят 80 прибыли. 20 процентов клиентов отнимают 80 процентов времени.

При ассортименте супермаркета принцип Парето теряет пропорцию. Вступает в силу теория «длинных хвостов», предложенная Крис Андерсоном, редактором журнала Wired. Журнал изучает влияние компьютерных технологий на бизнес, культуру и политику. Так вот, 98% ассортимента (вне зависимости от его широты) находят своего потребителя. 90% предложений приносят 50% выручки и 2/3 прибыли.

Управление финансами

Если вы в состоянии устранить проблему с помощью денег, значит проблемы у вас нет (кто-то великий из современников)

Где взять стартовый капитал?

В самом начале переберите все варианты бесплатного запуска вашего проекта. Отсутствие денег стимулирует воображение. Не получилось, тогда возьмите займы у родственников. Возьмите кредит в коммерческом банке. Воспользуйтесь кредитными программами государства для малого бизнеса. Найдите партнера с деньгами (подводные камни в этом случае вы уже знаете).

Цените любую прибыль. Малый доход прообраз высоких доходов. Эффект первого доллара или получение первой прибыли, говорит о том, что схема вашего бизнеса работает. Продолжайте!

Разделите деньги компании и ваши личные расходы. Помните - деньги принадлежат бизнесу!

Сберегайте. Деньги идут к деньгам. Сберегать не для того чтобы сохранить, а для того, чтобы приумножить. Платите вначале себе 10%. Откладывание денег – это формирование ментальной собственности. Наличие такого богатства сделает вашу речь увереннее, тело крепче, на переговорах «наглее». Ваша «наглость» будет основана на чувстве защищенности и стабильности.

Не одалживайте другим. Хотите потерять деньги и друзей? Валяйте! Только урок может оказаться очень тяжелым. Не можете не одолжить? Одалживайте столько сколько не жалко потерять!

Всегда держите запас наличных денег. Наличка – быстрые деньги. Магия наличных денег ощущается в моменты кризисов. Харви Маккей автор книги "Как уцелеть среди акул" и президент компании по производству конвертов, выплачивает зарплату новыми хрустящими купюрами! Возможно сейчас такой метод мотивации сотрудников не слишком удобный, но что-то в этом есть!

Используйте счет в банке для оплаты личных расходов. С меня берут 0,13\$ за каждую безнальную квитанцию в моем банке, а в соседнем от 1\$ при оплате наличными. Еще один пример. При оплате пластиковой дебетовой картой, которая является частью вашего счета, комиссия вообще не взимается. Теряются деньги обычно при обналичке. Выбирайте тот банк, который дает возможность не только управлять счетом через интернет, но производить платежи.

Кредиты

Кредит - средство развития бизнеса. Кредиты в банках дешевле, чем в ломбарде и кредитных союзах. Пакет документов, который вы относите в банк, включает в себя копии свидетельств о государственной регистрации и плательщика налога. Как видите дорога в малый и большой бизнес снова открыта только тем, кто имеет госрегистрацию.

Даже если вам не нужны кредиты, возьмите небольшой. Научитесь обращаться с малым количеством чужих денег, легче будет управлять крупными заемными средствами. Уверен, что вы амбициозный человек и собрались строить не менее амбициозный бизнес. Вот в этом случае положительная кредитная история поможет брать все более и более крупные заемные деньги. Сознательно идите в кредиты, так как вам необходим не кредитный миг, а кредитная история.

Ресурсность

Подумайте над словами Теодора Рузвельта **«Делайте то что можете, с тем что у вас есть, там, где сейчас находитесь»**

Кредитов и другого внешнего финансирования можно избежать, если помнить про ресурсность бизнеса. Эффективность, ресурсность, коэффициент полезного действия. Слова звучат по-разному. Смысл один - как использовать то, что под рукой и не искать себе другое! О том, как использовать то, что под рукой с максимальной выгодой читайте и слушайте в книге «7 навыков эффективной жизни» www.igorosipenko.com

Портрет покупателя.

Подробности в экспресс-курсе ниже.

Презентации.

Вторым ключевым фактором после одежды является презентация товара или услуги. Пару советов. Одевайтесь, как клиент. Не рассказывайте на пальцах если можно показать сам товар или его модель. Одна из схем презентации: поставьте вопрос (проблему) - скажите, что ваш товар (услуга) есть ответ на вопрос - пригласите к покупке. Включи не только глаза и уши, но чувства клиента.

После презентации. Вам достаточно знать 7 типичных возражений ваших клиентов. Позвоните в течении 48 часов ключевому человеку компании, перед которым проводили презентацию. Напомните о себе. В случае отказа задавайте вопрос "почему?", пока клиент не почувствует себя виноватым.

Реклама.

Рекламу доверьте специалистам, контроль финансов оставьте себе. Постоянный рекламный бюджет - как бензин в автомобиле.

Виды рекламы. Интернет: бесплатные статьи, брошюры и книги для скачивания, контекстная реклама, баннерная реклама, вирусный маркетинг, партнерские программы. За объяснениями понятий ныряйте в интернет.

Рекомендательный маркетинг. Рекомендация - лучшая реклама. Особо эффективна для консультантов с высокой оплатой и небольшим количеством клиентов.

Негативные отзывы обычно пишут бесплатно. Любой негатив есть скрытая реклама, притом бесплатная! "О вас плохо говорят!" - скажут некоторые. Ответьте позитивно "Но ведь говорят!"

Как измерить отдачу от рекламы? Если ваш телефон звонит и e-mail завален письмами, тогда все в порядке.

Технологии.

Используйте любую возможность автоматизировать работу. Бухгалтерские программы вместо Excel. Прием заказов через сайт вместо телефона. Электронная рассылка писем вместо конвертов и открыток. Смените диалог на выделенную линию. Всегда держите нос по ветру технологического прогресса!

Авторские права

Стоимость бизнеса состоит не только из материальных предметов - компьютера, товаров и прочего. Торговая марка, авторские права на публикации и патенты - часть интеллектуальной собственности компании. Обратите внимание не интеллектуальный **воздух**, а интеллектуальная **собственность**.

Торговую марку стоит зарегистрировать до начала активной работы на рынке. Иначе, столкнетесь с претензиями со стороны других компаний. Бизнес может утонуть в море юридических разборок и договоров. Вначале торговая марка, затем публичность.

Договора

Ваша деятельность скорей всего обойдется двумя-тремя типовыми договорами. Сэкономить на юристе можно. Как? Попросите у вашего первого партнера его экземпляр договора и сделайте копию.

Аренда.

Аренда существенная часть затрат. С малым бизнесом все проще. Ваша сфера консалтинг? Тогда назначайте встречи в кафе или ресторане. Дешевле! Черновую работу делайте дома.

Переговоры

Подготовка к переговорам часть бизнеса. Готовьтесь!
Захватите с собой чувство собственного достоинства. Пригодится!
Помните о цене и ценности. Давите на ценность и пользу услуги!
Вам скидки нужны. Тогда добивайтесь их!
Начинайте встречу вторым, заканчивайте последним.
Обменяйте вашу уступку на дополнительные блага!
Когда вам задают много вопросов - вас ведут не совсем туда, куда вы хотите!
Задавайте прямые вопросы. Например, каковы ваши доли на рынке?
Если у человека больше доля он похвастается!

Безопасность бизнеса.

Научитесь делать простые вещи в малом бизнесе - легче будет в большом.

Говорите публично 10% всей информации о вашем бизнесе. Не светите понапрасну доходы, кроме налоговой. Дублируйте один раз в неделю все ценные материалы: договора на бумаге переведите в цифру, а файлы скопируйте на диск.

Ваш ноутбук - ваш офис. Поставьте лицензионный софт, антивирус и файервол. Платным программам есть масса достойных альтернатив. Взломанный софт может содержать вредоносные фрагменты. Смените простые пароли на сложные.

Сохраните контроль над счетом. Все пароли и ключи должны быть только у вас.

Всегда помните, что нет такой двери, которую не смогли бы открыть. Поэтому стремитесь к тому, чтобы весь бизнес был чистым и прозрачным. Не закливайтесь на безопасности! Безопасность часть бизнеса, но не сам бизнес!

В свое время на мой бизнес сильно повлияла аудиокнига «Технология жизни» Владимира Тарасова. Искренне рекомендую!

Мастер-класс

В 2003 году я оформился, как частный предприниматель. Были падения и взлеты. Можно выделить 5 пунктов, которые сыграли ключевую роль в победах.

1. Настройтесь на долгосрочную работу. Настоящие результаты лежат за пределами 2-3 лет. Условный испытательный период заканчивается и начинается эпоха эмоционально зрелого бизнесмена. Первые годы формируют характер. Затем характер формирует результаты.

2. Вы - маркетинговая компания! Вы не продавец услуг. Этот совет я услышал от знакомого. В то время он работал в крупной компании по продаже средств гигиены с филиалами в Украине, Белоруссии и Молдове. Сегодня у него свой бизнес.

"Игорь, как ты думаешь, чем мы занимаемся?" – спросил он меня.
"Ну, типа, **продаете** эти как его!" – начал я медленно чесать репу.
"Игорь, мы не компания **продаж**. Мы **маркетинговая** компания!"

Дальше он складно объяснил, что он вкладывает в понятие маркетинга. Реклама, формирование бренда и сообщества вокруг торговой марки. Рассказывал и глаза светились! Хотя мой мозг отказывался принимать информацию, но семена были посеяны и дали всходы!

3. Пока деньги не лежат в банке, товар или услугу нельзя считать проданной. Малому бизнесу постоянно не хватает оборотных средств. Поэтому сделка закрыта, если деньги на счету. В противном случае, вы можете заниматься абстрактными :) подсчетами цены бренда.

4. Удовольствие и радость. Радость и удовольствие. Зачем начинать бизнес, в котором тухнет ваш характер? Как автоматом получить заряд бодрости и мотивации? Только в бизнесе, основанном на хобби. Деньги и хобби такое же гармоничное понятие, как хлеб и масло.

Сменить работу на бизнес легко, но если бизнес стал работой, тогда зачем меняли? Попробуйте на хобби построить бизнес и вы увидите, как раскроется ваш талант, даже если вы не владеете навыками продаж, презентации и прочей ерунды!

5. От простого к самому простому. Это правило перебралось в мастер-класс из финальной части. Некоторые утверждают "Начните бизнес с простых схем. Когда окрепните, переходите к более сложным."

К свободе самая короткая дорога. В бизнесе то же! Вы идете в бизнес с целью упростить вашу жизнь, а не сделать ее запутанной и туманной! Поэтому, если решение сложное, значит оно ошибочное!

Финал

Немногих удерживает рабство, большинство за свое рабство держится. Сенека

Наши предки были бизнесменами. **Инстинкт предпринимателя**, о котором мы говорили раньше, живет в каждом из нас. Проверить очень просто. Если у вас есть ваш любимый стул, чашка или ложка, тогда вы собственник до мозга костей. Там где собственность, там и предпринимательство.

Бизнес меняет возраст. Если молоды – повзрослеете, если в годах – помолодеете.

Перестаньте откладывать дело всей вашей жизни в долгий ящик! Приступайте к бизнесу немедленно! Два года назад наступят уже завтра!

Сделайте себе подарок в Новом году и неважно 1 января или 1 августа. Ваш настоящий Новый год наступит тогда, когда вы примите решение стать свободным и независимым человеком! Вперед!

Игорь Осипенко. Авторский блог www.IgorOsipenko.com



Электронная книга вне жесткого копирайта, но авторское право на материал остается за автором. Это значит, что вы имеете право свободно распространять часть или весь материал книги, предлагать подписчикам рассылки, вашим читателям на сайте, форуме, блоге. Имеете право дарить, обмениваться. Имеете право использовать в любых коммерческих целях, продавать, делать частью вашей рекламной компании, использовать как бонус. Ссылка на автора обязательна.

Буду признателен, если вы оцените мой труд:

1. Вышлите экземпляр этой книги вашим друзьям, коллегам и партнерам, подписчикам блога, читателям вашей рассылки.
2. Donate. Поддержите мое творчество на любую сумму одним из предлагаемых способов www.igorosipenko.com/donate

Благодарю за великодушие, щедрость и поддержку! :) Успеха и процветания!

Игорь Осипенко