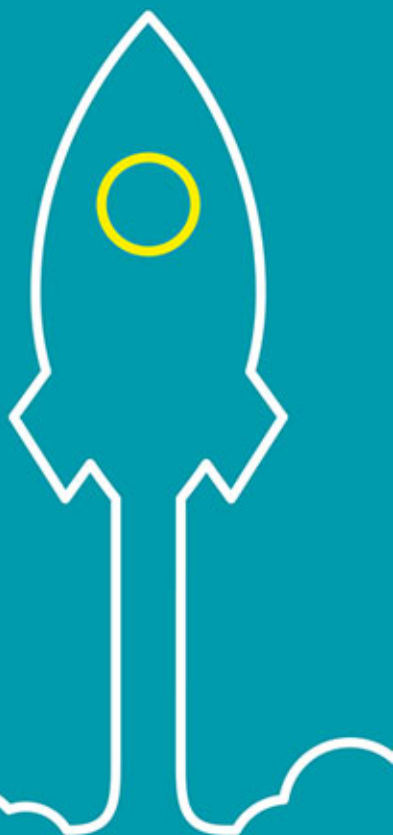


Adam Grzesik

Ekspert biznesu

Jak wymyślić,
stworzyć
i prowadzić
zyskowny biznes
bez środków
na start



Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz Wydawnictwo HELION dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Wydawnictwo HELION nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Redaktor prowadzący: Barbara Gancarz-Wójcicka
Projekt okładki: Jan Paluch

Fotografia na okładce została wykorzystana za zgodą Shutterstock.

Wydawnictwo HELION
ul. Kościuszki 1c, 44-100 GLIWICE
tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63
e-mail: onepress@onepress.pl
WWW: <http://onepress.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

<http://onepress.pl/user/opinie/eksbiz>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

ISBN: 978-83-283-0254-9

Copyright © Adam Grzesik 2014

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

SPIS TREŚCI

CZĘŚĆ PIERWSZA. DLACZEGO I JAK?	5
Wstępniak	7
Kim jest ten gość i dlaczego ma mi mówić o biznesie?	8
Jak najlepiej korzystać z tej książki?	15
CZĘŚĆ DRUGA. O BIZNESIE	17
Na czym, u licha, polega biznes?	19
Strategie biznesowe bogatych przedsiębiorców	21
Skąd brać pomysły na biznes?	45
Dlaczego klienci nie kupują	53
CZĘŚĆ TRZECIA. MARKETING	55
Kto jest Twoim klientem?	58
Jak rozmawiać ze swoim rynkiem	61
Nazwa Twojej firmy	62
Unikalna Oferta Sprzedaży (UOS)	64
Referencje	67
Po co mi media?	69
Strategie marketingowe, które czynią cuda	73
Plan marketingowy	88
CZĘŚĆ CZWARTA. TWOJE SYSTEMY	97
CZĘŚĆ PIĄTA. TWOI LUDZIE	109
CZĘŚĆ SZÓSTA. CO ZAPAMIĘTAĆ I CO ROBIĆ DALEJ?	117

Na czym, u licha, polega biznes?

„Ja dam ci TO, a ty daj mi w zamian pieniądze” — powiedział do mnie Lech Dębski na jednym ze szkoleń NLP, trzymając w ręce pisak. „To jest pisak. Daj mi 10 zł, a ja ci go oddam”. Sprzedaż jest prosta. Biznes również: towar lub usługa za pieniądze.

To nie jest skomplikowane: dostarcz ludziom wartości i odbierz za to pieniądze. Trzymasz w ręku książkę i zanim ją kupiłeś, dałem Ci swoje zobowiązanie: ja dam Ci pomysły i nauczę Cię biznesu, a Ty daj mi w zamian pieniądze. To typowa sprzedaż. Każdy zdrowy biznes opiera się na sprzedaży. Sprzedaży produktów lub usług. Musisz to zrozumieć, bo to podstawa każdego biznesu. Każdego!

Każdy, ale to każdy w Twojej firmie musi sprzedawać i musi wiedzieć, że otrzymuje wypłatę i ma etat, ponieważ sprzedaje.

Aby sprzedawać, musisz mieć produkt lub usługę. Wielu przedsiębiorców uważa, że jeśli ma świetny produkt albo usługę, to każdy je zechce. Problem polega na tym, że w dzisiejszym świecie mamy nadmiar wspaniałych produktów i usług i niedobór czasu, aby się o nich dowiedzieć. Dlatego poza idealnym produktem czy usługą musisz mieć idealny **MARKETING**, żeby Twoi klienci dowiedzieli się o tym, że to właśnie Ty masz dla nich idealny produkt lub usługę.

Jeśli pozwolisz, to w dalszej części książki będę pisał o produkcie, a Ty będziesz pamiętał, że to określenie obejmuje zarówno produkty, jak i usługi. Czy wyobrażasz sobie, iż mając idealny **PRODUKT** i idealny **MARKETING**, mógłbyś ponieść porażkę w biznesie? Ludzie przegrywają, bo mają jedno albo drugie. Mają wspaniałe produkty, o których nikt nie wie, albo mają idealny marketing, a wciskają ludziom badziewie. Ty jako właściciel biznesu musisz mieć idealny produkt i idealny marketing. Nie „to albo to”, tylko „to i to”.

Spróbuj sobie wyobrazić porażkę w sytuacji, gdy masz idealny produkt i wspaniały marketing. To niemożliwe.

Jeśli chcesz mieć czas na przyjemne wydawanie zarobionych pieniędzy, to powinieneś mieć również trzeci element układanki, czyli system operacyjny: księgowość, system zamówień, dystrybucji, produkcji, prawniczy, obsługi klienta, finansowy itd.

Kiedy to wszystko zdobędziesz, wystarczy, że zatrudnisz lub wyszkolisz odpowiednich ludzi. Temu zagadnieniu poświęcę osobną część tej książki.

Reasumując, dobry biznes polega na tym, aby mieć wspaniałych ludzi wierzących w dobry produkt, do tego świetny marketing i systemy, które sprawią, że możesz oszczędzić swój czas i pieniądze, a docelowo zupełnie wyjść z biznesu.

ZASADA BIZNESU

Mam wspaniały produkt, dobrze dopasowaną strategię marketingową i sprawdzone systemy, które działają i oszczędzają mój czas.



Strategie biznesowe bogatych przedsiębiorców

„Muszę najpierw wszystko zaplanować w najdrobniejszych szczegółach, zrobić analizę rynku, zebrać fundusze i dopiero wtedy zacząć tworzyć biznes” — to stwierdzenie, które często słyszę, to największe nieporozumienie.

W tym czasie planowania ktoś inny otworzy taką firmę, rozwinię i sprzeda z zyskiem, podczas gdy Ty będziesz nadal planować.

Joe Vitae, mój mentor, mówi, że wszechświat wkłada do głów setkom ludzi ten sam pomysł, ponieważ doskonale zna ludzką naturę i wie, że ponad 90% z nas nie zrobi nic. NIC!

Przez ostatnie trzy lata rozmyślałem o pizzerii z piecem opalonym drewnem. Widziałem taką na Słowacji, w Beszeniowej: przeszklony lokal z olbrzymim, białym, otwartym piecem opalonym drewnem ustawionym na samym środku sali. Jest tam zawsze tłum turystów siedzących przy stołach, bo każdy chce spróbować pizzy z pieca opalanego drewnem. Pod blatem roboczym widać mnóstwo pachnącego drewna różnych gatunków, a pizza robiona jest na oczach klientów. Ja miałem pomysł, aby otworzyć taką pizzerię w swoim mieście. Myślałem, myślałem, myślałem i pół roku temu ktoś inny otworzył taki lokal w moim mieście. Kiedy poszedłem sprawdzić, jak to działa, okazało się, że... nie jest wcale perfekcyjnie, ale na miejsce musiałem czekać pół godziny.

Moja wielka nauka płynąca z tego jest taka, że w biznesie **POSTĘP JEST WAŻNIEJSZY NIŻ PERFEKCJA**. Kiedy masz pomysł na biznes, zacznij go realizować! Na początku nie musisz być jeszcze perfekcyjny, ale zacznij! Bez tego największa okazja Twojego życia może przejść Ci koło nosa.

ZASADA BIZNESU

W biznesie postęp jest dużo ważniejszy niż perfekcja.

Teraz chcę się z Tobą podzielić kilkoma strategiami, które realizują bogaci przedsiębiorcy. Warto, abyś korzystał z tych strategii w swoim życiu, ponieważ dzięki nim zaoszczędzisz olbrzymią ilość pieniędzy i zdecydowanie szybciej osiągniesz sukces.

1. Bogaci przedsiębiorcy są biznesowo kreatywni

Ćwiczą swój umysł w nieustannym poszukiwaniu okazji. Nawet jeśli mają to być tylko ćwiczenia. Dzieje się tak, ponieważ wyćwiczony umysł sprawia, że dostrzegasz szanse tam, gdzie inni ich nie widzą, a jednocześnie potrafisz uniknąć błędów wynikających ze zwykłego „napalenia się” na okazję życia, która okazuje się porażką.

Jak ćwiczyć swój umysł?

Po pierwsze szukaj problemów. Nasz świat jest pełen problemów, a nasz kraj w szczególności. Zaczynij zwracać uwagę na problemy, zapisuj je. Prowadź notatnik z problemami, które mają ludzie, i myśl. Myśl, jak można te problemy rozwiązać. Kiedy Twój racjonalny umysł zacznie Ci mówić, że te rozwiązania nie mają sensu, podziękuj mu i dalej generuj rozwiązania. Uwolnij swoją kreatywną część umysłu i twórz rozwiązania problemów. Na początku możesz myśleć, że te pomysły są abstrakcyjne, ale szybko zaczniesz dostrzegać wartościowe i realne rozwiązania. Kiedy ostatnio prowadziłem szkolenie dla studentów z Generators Pomysłów na 1 000 000 zł, uczestnicy znaleźli problem związany z robieniem notatek z wykładów. Okazało się, że jest mnóstwo studentów, którym nie chce się notować, ale potrzebują notatek w celu przygotowania się do egzaminów. Rzecz z pozoru normalna, jednak kiedy studenci uwolnili swoją kreatywność i zaczęli szukać rozwiązań, to po godzinie wychodzili z gotową rozpisaną strategią, jak stworzyć firmę, która będzie pozyskiwać notatki od studentów prowadzących je czytelnie.

W jaki sposób to usystematyzować, podzielić latami, stworzyć bazę notatek, system abonamentowy i... jak zarobić na tym 50 000 zł w rok na jednej tylko uczelni. Czy to nie wspaniałe? Studenci, którzy nie myśleli o biznesie, bo ich myśli najzwyczajniej w świecie skupiają się na innych rzeczach, w godzinę stworzyli pomysł na biznes, pomysł na reklamę i założenia całego systemu rozwiązywania problemu dostępu do notatek z wykładów. Ty również postaw sobie za cel, że przez najbliższe siedem dni będziesz poszukiwał wszędzie problemów, które mają różni ludzie, i szukał dla nich rozwiązań. Przez najbliższe siedem dni znajdź codziennie jeden problem i rozwiąż go. Uwolnij kreatywność, zapytaj znajomych, umieść post na Facebooku, szukaj rozwiązań.

ZASADA BIZNESU

Jestem rozwiązywaczem problemów.

Po drugie zostań UDOSKONALACZEM. Wcześniej napisałem, że najważniejszy jest postęp, nie perfekcja. Ponieważ przedsiębiorczość nie jest perfekcyjna, to tutaj pojawia się szansa na udoskonalanie tego, co już działa. Szukaj rzeczy, które dobrze działają, i zadaj sobie pytanie, jak możesz to udoskonalić, jak możesz dostarczyć to szybciej, taniej, jak możesz to usprawnić. Szukaj rzeczy, które nie są doskonałe, i poprawiaj je.

Ja przez wiele lat uważałem znany mi model prowadzenia szkoleń za idealny. Myślałem, że zastosowanie cyklu Kolba (doświadczenie > refleksja > teoria > praktyka) wystarcza, aby poprowadzić szkolenie.

Jednak kiedy mój przyjaciel zapytał mnie: „Adam, czy możesz jakoś udoskonalić to szkolenie, żeby było bardziej atrakcyjne dla firm? Bo wiesz, na rynku jest mnóstwo szkoleń sprzedażowych”, zaczęłam myśleć inaczej. Zaczęłam się zastanawiać, jak sprawić, by ludzie mówili, że to nie było szkolenie, ale prawdziwe

wydarzenie w ich życiu. Znalazłem rozwiązanie, jak zarządzać teorią i energią, jak przyspieszyć przyswajanie umiejętności i jak sprawić, aby w uczestnikach zaszły oczekiwane zmiany już na szkoleniu. Udało się to doskonale.

Dzisiaj dzięki temu mam jedyny na rynku model szkolenia dla firm, z którego uczestnicy wychodzą zmotywowani do pracy, wiedząc, że stanowią zespół, i mając nowe umiejętności. To otrzymywali także wcześniej, ale moje udoskonalenie polega na tym, że na tych szkoleniach nie ma alkoholu, a czas jest zorganizowany tak, iż od 7:00 do 23:00 wszyscy są zaangażowani i wspaniale się bawią. Połączyłem przekazywanie wiedzy z zabawą w terenie i ćwiczeniami fizycznymi. Produkt, który już miałem, został tak udoskonolony, że konkurencja została daleko w tyle.

Więcej przykładów podam Ci w rozdziale „Skąd brać pomysły na biznes”.

A jak Ty możesz udoskonalić to, co wydaje się działać dobrze?

Oto kilka pomysłów:

- Jak możesz udoskonalić dostarczanie przesyłek kurierskich?
- Jak możesz usprawnić pracę w takich miejscach, jak np. Pizza Hut czy McDonald's?
- Jak możesz poprawić sprzedaż fast foodów na olbrzymiej imprezie, na której trzeba czekać pół godziny w kolejce?
- Jak udoskonalić oprawę wesela lub innych uroczystości?
- Jak poprawić...?

Wymyślaj, udoskonalaj, sprawdzaj, czy możesz przenieść jedną doskonałość na inny rynek lub na inną branżę.

PROGRAM PARTNERSKI

GRUPY WYDAWNICZEJ HELION



- 1. ZAREJESTRUJ SIĘ**
- 2. PREZENTUJ KSIĄŻKI**
- 3. ZBIERAJ PROWIZJĘ**

Zmień swoją stronę WWW
w działający bankomat!

Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA WYDAWNICZA

 **Helion SA**

Sukcesu ucz się od... ludzi, którzy go odnieśli!

Co jest miarą powodzenia firmy? Rozpoznawalność marki, innowacyjność produktu, liczba wywiadów, których jej właściciel udzielił mediom branżowym? A może po prostu pieniądze, jakie dzięki niej zarabia?

Nie ludźmy się. Biznesu nie prowadzi się sobie a muzom. Firmy istnieją po to, by przynosić dochód. A zarabiania, tak jak każdej innej umiejętności, najlepiej uczyć się od ekspertów. Otwórz zatem tę książkę i zacznij czytać o tym, jak do swoich biznesów podchodzą ludzie, którzy odnieśli sukces. Odkryj źródło ich powodzenia. Naucz się zarządzać własnym umysłem i wpływać na innych. Poznaj schematy i sposoby działania, które pozwolą Ci bezpiecznie i szybko zbudować dochodowy biznes. Opanuj najbardziej zaawansowane techniki marketingu.

Zanim zajrzysz do środka, przeczytaj wiadomość, którą ma dla Ciebie autor:

„Jestem praktykiem tego, czego uczę, i wszystko, o czym przeczytasz, sam stosuję. Nie mam patentu na sukces, ale wielu uczestników moich szkoleń po zastosowaniu tych metod odniosło niesamowite sukcesy. Dlatego przeczytaj moją książkę bardzo, bardzo, bardzo uważnie. Rób notatki i przetestuj to, co w niej znajdziesz, na sobie. Zastosuj w biznesie to, co działa, a to, co w Twoim przypadku okaże się niewystarczające — odrzuć. Ale najważniejsze jest testowanie rozwiązań. Znam wiele osób, które otrzymały najwartościowszą wiedzę i... nic z nią nie zrobiły”.



Adam Grzesik — pomaga ludziom szybciej osiągać ich cele. Przez kilkanaście lat przeszedł drogę od przedstawiciela handlowego w Cadbury Wedel do dyrektora generalnego makroregionu w Tradis (największa firma dystrybucji spożywczej w Polsce). Od pięciu lat tworzy własne firmy, a jego celem jest pomóc jak największej liczbie osób przejść z pracy na etacie do prowadzenia własnej działalności. Jest certyfikowanym przez Andrzeja Batkę trenerem NLP i biznesu.

książki **klasybusiness**

Nr katalogowy: 26304

Księgarnia internetowa:
<http://onepress.pl>

Zamówienia telefoniczne:
0 801 339900
0 601 339900

one
p r e s s

Sprawdź najnowsze promocje:

• <http://onepress.pl/promocje>

Książki najchętniej czytane:

• <http://onepress.pl/bestsellery>

Zamów informacje o nowościach:

• <http://onepress.pl/nowosci>

Hellon SA
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
e-mail: onepress@onepress.pl
<http://onepress.pl>

Cena 29,90 zł

ISBN 978-83-283-0254-9



9 788328 302549