

АЛЕКСАНДЪР НИКОЛОВ

*Създател на
Формулата от 7 стъпки за бизнес растеж*

БИЗНЕС РАСТЕЖ

*Как да удвоите бизнеса си
за рекордно кратко време*



АЛЕКСАНДЪР НИКОЛОВ

*Създател на
Формулата от 7 стъпки за бизнес растеж*

БИЗНЕС РАСТЕЖ



Александър Николов

БИЗНЕС РАСТЕЖ

*Как да удвоите бизнеса си
за рекордно кратко време*

© 2016: Александър Николов — автор

© 2016: Мария Николова — редакция

© 2016: Ликора — издател

ISBN 978-619-90664-0-9



*Как да удвоите бизнеса си
за рекордно кратко време*





Лично послание от Александър Николов

Написах тази книга, за да помогна на собствениците на малък бизнес да привличат последователно повече клиенти, да печелят повече пари от своя бизнес и да се радват на повече свободно време за себе си.

Защото всички ние искаме повече пари и бизнес растеж, но малко предприемачи успяват да го постигнат на практика. И в над 90% от случаите бизнес собствениците се провалят да постигнат това, което са мечтали.

Тази книга показва стъпките от моята Формула от 7 стъпки за бизнес растеж. Тези стъпки промениха драстично моя живот. Само 4 години след като стартирах моя коучинг и консултантски бизнес от нулата, аз се радвам на 5-цифрен месечен доход, достигам до много хора, на които помагам да направят същото и за себе си, и живея живота по начина, по който съм мечтал.

Като прилагам тези стратегии последователно при работата си с моите клиенти, видях, че резултатът от тях е предвидим. При това хората, с които работя, не са известни личности (или поне не са такива, когато започват да работят с мен), които вече са много напред... Това са съвсем обикновени хора, повечето от които страдаха силно, че нямат достатъчно клиенти в своя бизнес, когато дойдоха

за първи път при мен. И щом те, без да са известни личности и авторитети, можах да постигнат удвояване и утрояване на бизнеса си за 1 или 2 години, то със сигурност и вие можете да направите това. Моето обещание към вас е, че ако вие следвате стъпка по стъпка всичко, което представям в тази книга, нищо не може да ви спре да получите резултата, който постигнах аз и който постигнаха много от моите клиенти.

Разбира се, нека бъда ясен от самото начало: това, което ви обещавам, не е обещание за печалба. В крайна сметка, аз не знам какво точно продавате и не знам и дали ще приложите стъпките, които ви представям (ако сме честни, по-голямата част от хората, най-вероятно няма да приложат дори и една стъпка). Това, което ви казвам, е, че тези стратегии действат — те помогнаха на мен и на още десетки мои клиенти и стотици мои ученици да постигнат бизнес растеж за време, което преди са считали за невъзможно.

Желая ви приятно четене и най-важното — приложете това, което научавате от тази книга. Не си позволявайте само да узнаете за тези стъпки за бизнес растеж. Истинското решение е, когато предприемем действие и въведем новите неща. Бъдете от малкото хора, които действат, и аз ви обещавам, че ще получите и резултатите, които много малко хора получават.

Александър Николов

Съдържание

Трудностите да създадеш и управляваш малък бизнес	9
Какво ни спира по пътя към нашите цели?	13
Моделирай успеха на тези, които са пред теб:	21
Моята формула от 7 стъпки за бизнес растеж.....	25
Стъпка 1: Изгради нагласа за резултати	27
Стъпка 2: Управлявай фокуса си и планирай времето си	41
Стъпка 3: Определи идеалния си клиент	47
Стъпка 4: Позиционирай се с грабващо маркетингово послание.....	53
Стъпка 5: Генерирай поток на нови клиенти	59
Стъпка 6: Усъвършенствай процеса на продажби.....	67
Стъпка 7: Изгради системи в бизнеса	73
Каква е вашата следваща стъпка?	77



Трудностите да създадеш и управляваш малък бизнес

Всеки, който стартира бизнес, прави това с мисълта да бъде независим, да има много свободно време и да печели много пари. Реалността обаче е съвсем друга: обикновено ние стартираме с тези мисли и мечти, но много бързо разбираме, че собственият бизнес означава да работим много повече, отколкото когато сме били служители в друга фирма. Отделно от това отговорността е много по-голяма. Всъщност, когато стартираме собствен бизнес, ние разбираме, че отговорността за резултатите ни е единствено наша. Бихме могли да виним клиентите, средата, конкуренцията, но в края на деня това дали ще можем да си платим сметките или не зависи само от нас.

А доходът, който получаваме от бизнеса си, е в пряка връзка със стойността, която даваме. С други думи, ако не сме доволни от дохода си, то трябва да направим едно от следните две неща:

1. Да достигнем до много повече хора (клиенти), на които да дадем стойност;
2. Да дадем по-голяма стойност на хората, до които вече сме достигнали.

Или, разбира се, комбинация и от двете.

Кои са основните проблеми, пред които са изправени собствениците на малък бизнес?

Най-големият проблем пред повечето собственици на бизнес е липсата на достатъчно клиенти.

Този проблем води до недостатъчни или неравномерни във времето приходи и печалби. В основата си той е породен и от много други проблеми, трудности и предизвикателства, пред които са изправени бизнес собствениците:

- Привличат клиенти само по 1-2 канала (най-често единият от тях е препоръките „от уста на уста“ от доволни клиенти) и това прави приходите силно зависими от тези канали. И всъщност, приходите са непредвидими. Когато един от използваните канали спре да работи, т.е. спре да води нови клиенти, бизнесът на практика се срутва.
- Много бизнес собственици и предприемачи нямат увереност в успеха и имат много вътрешни бариери, които им пречат да играят като големи играчи. Ще видите по-късно, че да изградим нагласа за успех е една от ключовите стъпки в моята Формула от 7 стъпки за бизнес растеж. И има сериозна причина това да бъде първата от тези седем стъпки. Защото, дори и да разполагаме с идеалния маркетингов план, който гарантира удвояване на бизнеса ни за една година, дали и как действат по него зависи от нашата ментална нагласа.
- Липсва продуктивност в работата им — голямото мнозинство бизнес собственици, за които съм работил, са били претоварени от работа, но с малък ефект като краен резултат. Случвало ли ви се е да чувате много ваши познати — собственици на бизнес, да казват, че са много заети? А случва ли ви се вие да казвате това? Всички сме много заети, но ако не постигаме резултатите, които искаме, то очевидно не сме заети с „правилните неща“. Така че, когато сме заети, въпросът е с какво всъщност сме заети?

- И не на последно място в редица малки фирми липсват изградени системи, които да позволят бизнесът да работи и без собственика. Повечето малки бизнеси (а нека бъдем честни — това се отнася и за повечето средно големи бизнеси) работят и носят приходи само когато и собственикът им работи. В момента, в който отидете на почивка или не сте в топ-здравословна форма и не можете да работите, обикновено това веднага се отразява на резултатите на бизнеса. Защото не сте създали условия той да работи като самостоятелна машина...

Възниква въпросът: ако все пак се справите с тези трудности, какво ще се случи тогава?

И моят отговор, от личен опит и от това, което видях като бизнес трансформации при толкова много мои клиенти, е, че това променя всичко. Вашият бизнес наистина се трансформира.

Когато преодолеете трудностите в бизнеса си, вие можете свободно да се движите към своите цели и да постигнете бизнес растеж. Често този растеж става възможен за време, което преди сте смятали за невъзможно. Бизнес растежът ви позволява и да достигнете до много повече хора, на които да помогнете с това, което предлагате.

Когато се справите с горните трудности, вие най-сетне ще можете да разполагате с много повече свободно време — ще можете спокойно да ходите и на ваканции и истински да се откъсвате от работата си — защото бизнесът ви може да работи и без вас. А в крайна сметка защо стартираме и работим в нашия собствен бизнес? Не е ли точно заради това — за да имаме повече време за себе си и за хората, които обичаме?

Когато преодолеете предизвикателствата, вие получавате стабилност и сигурност за това, което правите и което обичате, и спокойствие, че ще можете да продължите да

го правите и занаят — в още по-голям мащаб... защото крайната цел на това, което правим, е да бъдем полезни на колкото може повече хора — за да променяме техния бизнес и техния живот за по-добро.

Когато започнете да привличате много пъти повече клиенти по различни канали, вие получавате възможността да имате стандарта на живот, който искате и който заслужавате. Това означава да живеете на място, на което искате, в къщата, в която искате, да карате колата, която искате, да осигурите висококачествено образование на децата си и да пътувате до местата, за които мечтаете.

И не на последно място — когато постигнете бизнес растеж, вие имате възможността да разширите екипа си и да дадете повече възможности на хората, които работят за вас. Зарежда ли ви мисълта, че когато бизнесът ви расте, можете да давате работни места на повече хора? Обзалагам се, че ДА!

