

Создатели книги

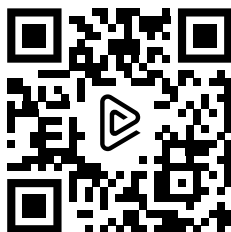
Дарья Алексеева, Евгения Белонощенко, Мария Беляева, Галия Бердникова, Инди Гогохия, Алена Демина, Екатерина Иноземцева, Арина Ларионова, Ана Мавричева, Екатерина Макарова, Снежана Манько, Алла Милютина, Элеонора Мовсисян, Ирина Московкина, Виктория Печенкина, Евгения Роньжина, Ксения Рясова, Инесса Смирнова, Натали Солнечная, Мария Солодар, Екатерина Тихомирова, Нелли Уварова, Влада Чижевская, Ирина Эльдарханова

Эта книга — продолжение онлайн-курса «120 секунд. Woman».

Чтобы получить доступ к полной версии курса, а также ко всем

практическим материалам — переходите на сайт

www.dasreda.ru/120seconds или считайте QR-код:



Как за 6 шагов создать лучший бизнес на рынке

Влада Чижевская, основатель агентства детских праздников «Море шоу»

Многие женщины хотят открыть бизнес, но не знают, с чего начать. Не хватает решительности, мучают сомнения. Я расскажу о **моей технологии старта**.

1. **Определитесь со сферой.** Что вы будете продавать, какие услуги оказывать?

☞ ПРИМЕР

В моем случае бизнес вырос из работы и увлечения — я была аниматором и любила детей. Поэтому создала бизнес в сфере детских праздников.

2. Создайте вокруг себя инфополе. Читайте статьи, смотрите мотивирующие видео. **Ищите ответы на вопросы** «Как начать?», «Как стать лучшей компанией в своей нише?».

3. **Найдите компанию — пример для подражания, «маячок».** Повторяйте про себя: «Я хочу быть такой же крутой, как эти ребята. Я хочу быть круче этих ребят».

4. Изучите досконально опыт компании-«маячка» и подумайте, как его использовать. **Придумайте отличительную черту!** То, что сделает вашу компанию особенной.

☞ ПРИМЕР

Я смотрела на костюмы, вдохновлялась работами лучших и понимала: «Если это где-то сделали, значит, и я смогу. Я смогу даже круче!» Сегодня я могу сказать, что уже переросла ребят, на которых ориентировалась на старте.

5. Найдите рейтинг лучших компаний выбранной отрасли. Изучите каждую: почему у них получилось, за счет чего? **Выделите критерии**, почему эти компании стали лучшими.

6. Выберите один из критериев и начните **прокачивать именно его**.

📖 СОВЕТ

Мотивируйте себя, чтобы не сойти с дистанции в первое время.

Постоянно читайте или смотрите вдохновляющие истории, которые вызывают у вас такие эмоции: «Да, да, да! И я тоже так могу!»

📌 ЗАДАНИЕ | ССЫЛКА НА СКАЧИВАНИЕ В НАЧАЛЕ ГЛАВЫ

Спланируйте свой идеальный бизнес

1. Выпишите все, чем вам интересно заниматься. С чем связана ваша работа? Какие у вас хобби?

2. На основе этого списка определитесь с делом, которое вы готовы превратить в бизнес.

3. Составьте список источников информации по этой теме — книги, блоги, YouTube-каналы — и начните их изучать.

4. Найдите несколько компаний, которые успешно работают в вашей сфере.

5. Выберите из этих компаний ту, которая станет для вас примером и ориентиром и которую вы будете стараться превзойти.

6. Проанализируйте 10 лучших компаний: узнайте, почему у них покупают, что делает их особенными, как они работают и развиваются. Выпишите особенности, которые отличают каждую из них.

7. Подумайте и выберите, какая из этих особенностей вам ближе и на чем вы сосредоточитесь в первую очередь.

Как принять решение о масштабировании бизнеса

Ирина Московкина, директор и сооснователь проекта I love supersport

Хочу поделиться лайфхаком, как определиться, какую компанию создавать: большую или маленькую.

Вначале у нас была модель небольшого частного бизнеса, почти семейного. Мы знали и тесно общались со всеми клиентами. Но бизнес рос, я стала отдаляться от клиентов. Вместо 30 клиентов только в Москве стало от 500 до 700 человек. Естественно, я уже каждого из них не знаю лично.

Я поняла, что из совсем маленькой семейной компании, где все друг друга знают, мы **перерастаем во что-то другое**. От нас стали требовать больше и партнеры, и клиенты. Появились недовольные. Это означало, что нужно перестраивать бизнес, выходить на новый уровень. И лично для меня главным вызовом было решить свой ментальный, эмоциональный вопрос. И это **выбор будущего пути развития** — остаться маленькой компанией или думать о масштабах с другими стандартами и подходами.

Я видела большие плюсы и минусы и тут, и там. Меня охватывал страх, что я не справлюсь с масштабом.

Тогда я села и **представила себя, условно, через 5 лет**. Чего я хочу? Кто со мной и вокруг меня через 5 лет? Кто меня вдохновляет? И мне сразу стало понятно, что если я хочу развития, если хочу быть рядом с этим человеком, который будет всегда стремиться развиваться, то вопрос даже не стоит. Конечно, надо думать о масштабе.

☺ СОВЕТ

Просто представьте ваш бизнес и людей вокруг вас через 5 лет и сделайте выбор. Как только вы примете решение, остальное становится четким и понятным: как и какие процессы строить, каких людей нанимать и каким подходом руководствоваться.

Очень важно в момент, когда вы приняли решение, быть довольным этим решением и больше не сомневаться. Отрезать пути назад.

☑ ЗАДАНИЕ | ССЫЛКА НА СКАЧИВАНИЕ В НАЧАЛЕ ГЛАВЫ

Как понять, какой бизнес делать

1. Подумайте, каким может быть ваш бизнес через несколько лет. Каким он будет? Опишите его.

2. Представьте свою семью через 5 лет. Одна вы будете или с мужем? Планируете ли детей, заведете ли домашних животных? Опишите ее.

3. Представьте, какие люди будут окружать вас через 5 лет. Друзья, знакомые, партнеры по бизнесу — подумайте, как бы вам хотелось с ними общаться и проводить время.

4. Кто ваш самый близкий человек? Он стремится к постоянному развитию или хочет «осесть», достигнув нескольких ближайших целей? Что вы должны делать сейчас, чтобы комфортно чувствовать себя рядом с этим человеком через 5 лет?

5. Кто из людей вас вдохновляет? Составьте список тех, с кем бы вы хотели познакомиться.

6. Ответив на эти вопросы, подумайте, какая модель бизнеса лучше соответствует вашим представлениям об идеальной жизни.

Как эффективно перейти на удаленное управление бизнесом

Виктория Печенкина, основатель, владелец и генеральный директор агентства делового и индивидуального туризма JSP Business travel

Мой бизнес находится в Питере, а сама я живу в Москве и недавно родила ребенка. Но тем не менее я не продала бизнес и не отошла от его управления. Расскажу вам о том, как выстроить систему удаленного управления бизнесом.

📖 БИЗНЕС-ХАК

Удаленное управление построено на основании различных отчетов и ежедневного общения.

1. Удаленный бизнес невозможен без **четкой структуры, без распределения обязанностей и ответственности.**

Выстройте оргструктуру бизнеса и назначьте в каждом направлении руководителя.

Выделяют **маркетинг, финансы и производство**. Производство — отдел, который отвечает за продукт или оказание услуг.

2. У каждого отдела **должны быть планы продаж** на отдел и на каждого менеджера — на месяц, на полугодие, на год. Каждый руководитель знает, какой минимум он делает в месяц, каким образом будет добиваться этих показателей и какие ресурсы есть.

3. **Постройте процесс делегирования** так, чтобы человек четко осознавал — именно он отвечает финансово. Он сам будет платить деньги за ошибки.

📖 СОВЕТ

Сотрудник должен как хорошо зарабатывать, так и нести финансовую ответственность.

4. **Создайте чаты в мессенджере.** У нас есть чаты в ватсапе — свой для каждого отдела. В них сотрудники обсуждают текущие задачи. С вопросами, которые не могут решить, руководители отделов обращаются уже ко мне. Вы не стоите у людей над головой, но при этом имеете с ними постоянный контакт. Люди чувствуют, что вы всегда рядом, они могут посоветоваться, при этом они обращаются к вам, только если сами не могут принять решение.

5. Любые переживания собственника, страхи, неуверенность в изменении бизнеса связаны только с тем, что **у собственника недостаточно контроля** и определенных реперных точек. Если вам что-то кажется непонятным, введите дополнительную форму отчета, которая будет отвечать на ваши вопросы.

Если вы не можете управлять бизнесом удаленно — это не бизнес, это ваша игрушка. Если вам нужен бизнес, который будет приносить доход, доставлять удовольствие на том уровне, который вас устраивает, но при этом вы хотите жить совсем другой жизнью, тогда вам подходит только удаленное управление. И построить его может любой.

☑ ЧЕК-ЛИСТ | ССЫЛКА НА СКАЧИВАНИЕ В НАЧАЛЕ ГЛАВЫ

Готовы ли вы управлять бизнесом удаленно

- ☐ У вас есть четкая структура организации: выстроена иерархия, назначены руководители
- ☐ Есть планы работы и продаж на месяц, полугодие и год для каждого отдела
- ☐ У каждого сотрудника есть план работы минимум на месяц
- ☐ Вы разработали ключевые показатели эффективности (KPI) для всех сотрудников
- ☐ Вы проработали систему штрафов за ошибки и невыполнение плана
- ☐ Вы продумали премии за выполнение и перевыполнение планов
- ☐ Вы выбрали оптимальный мессенджер, который доступен и удобен для всех сотрудников
- ☐ Вы создали чаты в мессенджерах для всех отделов (или проектов)
- ☐ У вас есть отдельный чат для общения с руководителями
- ☐ Вы определили, какие вопросы руководители решают сами, а какие — с вами
- ☐ Вы спланировали созвоны на конкретные даты или дни недели для решения текущих вопросов и обсуждения итогов работы
- ☐ Вы выбрали инструмент для постановки задач — например, CRM-систему или сервис канбан-досок

Какие цели сотрудников должны совпадать

Екатерина Тихомирова, генеральный директор компании «Медиа Бизнес Солюшенс»

По мере роста компании внутри начинает появляться «корпоративный футбол», когда сотрудники одного отдела обращаются к сотрудникам другого с запросом, а их отфутболивают. Начинается разлад между отделами. Как не допустить этого?

Все дело в корпоративной культуре. Корпоративный футбол возникает по двум причинам.

1. **Люди не понимают цели компании и своего вклада** в достижение результата, эффекта от сотрудничества и взаимодействия с другими членами команды. Если человек понимает, почему именно сейчас важно решать именно эту задачу и как она повлияет на общий результат, то он с большей вероятностью будет склонен к сотрудничеству. Очень важно развивать взаимодействие между людьми, прежде всего на человеческом уровне.

© СОВЕТ

Подумайте о внедрении кодекса поведения, анализируйте прогресс и проводите работу над ошибками.

2. Отсутствие мотивации. Любой владелец бизнеса или руководитель хочет, чтобы сотрудники работали сверх минимально достаточного уровня, то есть с высокой эффективностью. И чтобы на них можно было положиться в кризисные или напряженные периоды.

Чтобы в вашей компании были только ответственные и мотивированные сотрудники, **важно следить, чтобы у них совпадали три цели:**

- 1) цель компании — сотрудник должен ее разделять. Человек должен уважать цель и миссию компании и быть готовым на них работать;
- 2) командная — готовность работать в команде на командный результат, а не сидеть «не трогайте меня, я делаю только свой пул задач»;
- 3) личные цели человека также должны удовлетворяться в рамках компании.

Нужно стремиться, чтобы все три цели совпадали у каждого человека в вашей компании, тогда вы получите мотивированного и ответственного сотрудника, который будет вместе с вами справляться с кризисными ситуациями.

✓ ЗАДАНИЕ | ССЫЛКА НА СКАЧИВАНИЕ В НАЧАЛЕ ГЛАВЫ

Сформулируйте общие цели

1. Проведите опрос среди сотрудников — попросите их сформулировать цель и миссию компании и написать свое к ней отношение. Если у вашей компании не сформулированы цель и миссия, пора это сделать и донести их до сотрудников.

2. Помогите отделам или подразделениям компании сформулировать свои цели и мини-миссии в компании. Убедитесь, что вся команда отдела разделяет их.

3. При приеме на работу новых сотрудников спрашивайте, каких личных целей они хотят добиться. Постарайтесь объяснить, как ваша компания будет способствовать достижению личных целей каждого сотрудника.

Как мотивировать себя постоянно развивать проект

Нелли Уварова, сооснователь компании «Наивно? Очень»,
ведущая актриса РАМТа

Несмотря на разные экстремальные ситуации, проект «Наивно? Очень» работает уже 7 лет. Я расскажу, благодаря чему мы не только поддерживаем жизнь проекта, но и развиваемся — открываем магазин, расширяем производство.

1. **Помните, что каждое падение — это шаг к победе.** Споткнулись, упали? Встали, сделали вывод и пошли дальше.

Мы всегда четко **понимали, что за нами люди**, которым мы даже не сможем объяснить, почему не получилось. Они как дети. Вы же не скажете детям, что сегодня есть нечего, может быть, и завтра не будет ничего. Как мать всегда найдет способ прокормить своего ребенка, так и мы всегда ищем любые возможности, чтобы проект работал, чтобы ребята получали вовремя зарплату, чтобы у них вообще не болела голова, откуда что берется.

2. **Рискуйте.** Когда вы в тупике, можно биться головой об стенку, а можно обернуться и увидеть, что есть другое направление.

☞ ПРИМЕР

У нас было поставлено на поток производство керамики. Этого было мало, и нужно было расширять ассортимент. Мы решили открыть текстильную мастерскую. В тот момент казалось, что риск не оправдан, потому что пришлось бы вложить в это направление последние деньги. Мы понимали, что если оно не пойдет, то мы разоримся. Но мы рискнули. И выиграли. Сегодня наша текстильная мастерская бьет все рекорды.

3. **Верьте в себя, не бойтесь рисковать и помните, что за вами стоят люди.** Вы всегда найдете решение для любой кризисной ситуации, если не будете думать, что это невозможно.

☑ ЧЕК-ЛИСТ | ССЫЛКА НА СКАЧИВАНИЕ В НАЧАЛЕ ГЛАВЫ

Способы поиска мотивации

- ☐ Определить конкретную и реальную цель
- ☐ Имея уже реальную (конкретную) цель, нужно составлять детальный план ее достижения
- ☐ Идти от противоположного (где вы точно не хотите оказаться)
- ☐ Визуализировать свою цель
- ☐ Иметь физическое воплощение цели
- ☐ Пospорить
- ☐ Найти единомышленников и заручиться их поддержкой
- ☐ Немного завидовать
- ☐ Восхищаться другими (читать и смотреть истории успеха других людей)
- ☐ Не останавливаться в самосовершенствовании

6 правил бизнес-стиля

Ана Мавричева, предприниматель и эксперт по личному брендингу

Девушки, всегда помните: чтобы быстро добиваться результата, важен внешний вид. Каждый, кто будет с вами общаться, в первую очередь будет принимать решение по тому, как вы выглядите. Какой бы вы ни были умной, это **нужно сначала показать**, а потом уже рассказывать и доказывать. Первое, на что стоит обратить внимание, — это то, как ты выглядишь.

📖 БИЗНЕС-ХАК

Если мы говорим про бизнес-контекст, то ты должна выглядеть как человек дела.

1. На вас должно быть обязательно несколько слоев одежды.
2. Обязательно наличие рукава и закрытые колени. Одежда без рукавов не вызывает доверия.
3. При этом одежда, обувь и аксессуары — очки и сумки — должны быть модными. И помните — никаких подделок.
4. Макияж должен быть легким. Тяжеловесный макияж на лице женщины сразу отпугивает.
5. Есть исследования, которые утверждают, что женщины с длинными распущенными волосами переходят из делового контекста в другой контекст.

Если вы хотите восприниматься серьезно — то и выглядеть должны соответственно.

📖 СОВЕТ

Не приходите на бизнес-встречи с распущенными волосами. Длинные распущенные волосы мужчинами воспринимаются как доступность.

6. Моя основная рекомендация — **идите к стилисту**, который поможет тебе выглядеть солидно.

Женщины в нашей стране очень хотят выглядеть красивыми и не очень хотят выглядеть умными. Все считают, что если ты красивая, то тебя хотят мужчины, значит, ты успешна. Но на это поприще огромная конкуренция. Поэтому женщины, которые выходят на поле умных, выигрывают, потому что конкуренция там очень низкая.

☑ ЧЕК-ЛИСТ | ССЫЛКА НА СКАЧИВАНИЕ В НАЧАЛЕ ГЛАВЫ

13 обязательных правил внешних атрибутов

- ☐ Два слоя одежды
- ☐ Наличие рукава
- ☐ Наличие воротника
- ☐ Закрытые колени
- ☐ Гаджеты, принятые в кругу желаемого общения
- ☐ Если носите очки, следите, чтобы нижняя часть оправы повторяла нижнюю часть лица, верхняя часть повторяла линию бровей, а зрачок глаза находился посередине линзы
- ☐ Модная обувь, соответствующая современным тенденциям
- ☐ Прическа должна быть четкой формы
- ☐ Волосы не должны быть распущенными
- ☐ Макияж обязателен, но он должен быть максимально натуральным
- ☐ Ухоженные ногти
- ☐ Недопустимы реплики и подделки брендов в одежде, обуви и аксессуарах
- ☐ Зубы должны быть ровными и белыми

Как разговаривать с мужем на конфликтные темы

Алена Демина, сооснователь компании SPLAT, генеральный директор дома моды EDEM

Расскажу вам об одной крутой технике, которая позволяет открыто разговаривать и слышать друг друга, даже если тема разговора обычно вызывает конфликты.

Когда вы разговариваете с человеком, то, выслушав его фразу, повторите главные тезисы.

☐ ПРИМЕР

Человек говорит мне: «Я испытываю то-то, мне важно вот это, мне дискомфортно, когда ты делаешь так». Я его слушаю и говорю: «Я тебя понимаю, что тебе важно, чтобы это было вот так, что тебе дискомфортно вот от этого и что ты хотел бы, чтобы я поступала вот так».

Когда вы это сделаете, то увидите, **что разговор из деструктивного станет очень мягким и конструктивным**. Вы тратите массу энергии на запоминание, что сразу гасит нервную энергию. Вы концентрируетесь на том, что сказал человек, чтобы запомнить. Потом, когда вы ему это повторяете, он говорит: «Да, да, именно это я тебе все эти годы пытался сказать». Такой обратной связью вы показываете полное понимание того, что человек вам озвучил. И это сразу **вызывает у человека огромную благодарность**, что его наконец-то услышали. Это потрясающе работает.

Используйте эту технику, и после разговора вас будет разрывать от чувства любви и благодарности, потому что, начиная разговор с острой конфликтной темы, вы перейдете к полному взаимопониманию.

☑ ЧЕК-ЛИСТ | ССЫЛКА НА СКАЧИВАНИЕ В НАЧАЛЕ ГЛАВЫ

Как вдохновлять мужчину

- ☐ Узнай, что дает мужчине энергию
- ☐ Не ограничивай его, дай возможность быть самим собой
- ☐ Позволяй ему воплощать свои желания и заниматься своим любимым хобби
- ☐ Говори о его будущем
 - Что ты хочешь? Что ты любишь? Чего мы способны достичь вместе?*
- ☐ Подсказывай ему, как можно достичь большего, как раскрыть свой потенциал, как стать более успешным. Делай это в виде наводящих вопросов
- ☐ Говори ему о своих чувствах, желаниях и мечтах

Как воспитывать детей при нехватке времени

Инесса Смирнова, основатель и президент компании «Фрайбест»,
почетный гражданин России

У меня долгое время было чувство вины перед моими детьми, пока я не вычитала где-то отличную формулу: **важно не количество времени, проведенного с близкими, а качество этого времени.**

1. Если я с дочерью или даже со взрослым сыном, то отключаю мозги от всего своего и **включаюсь в жизнь ребенка** — важно только то, что у него/нее происходит. Важна абсолютная включенность. Ребенок должен понимать, что он номер один. Дети как никто чувствуют — по-настоящему вы с ними или для галочки. Например, у моей дочки есть выражение: «Нет, нет, мамочка, по-настоящему обними».

2. Второе — **обеспечьте детям ощущение дома**. Дом — это безопасное место, место силы, их крепость, где ребенок, независимо от возраста, успехов или проблем, мог бы переждать и залечить раны, если это необходимо. Дом — то место, где его примут, поддержат и запустят снова дальше, как ракету в космос.

3. Правило три — это их жизнь.

☺ СОВЕТ

При воспитании детей у меня есть серьезный принцип: никогда не пытаться решать проблемы за них.

Раньше я пыталась решать — это не работает! Сейчас дети знают, что я всегда их поддержку и помогу, но решать за них проблемы не буду.

4. Следующее правило — **у каждого есть свои зоны ответственности**. Например, моя двенадцатилетняя дочь отвечает за порядок в своей комнате, выполнение домашнего задания, любимца семьи — кота Риччи. Когда семья садится за стол, она также накрывает и убирает.

5. На самом деле, главное про детей — просто **любите их и уважайте**.

☺ СОВЕТ

Мой самый любимый лайфхак: обязательно целуйте детей на ночь (пока разрешают), обнимайте с утра и как можно чаще говорите, что любите.

Вы можете воспитывать детей как угодно, но поступать они будут все равно так, как поступаете вы. Поэтому смотрите в своих детей как в зеркало. Своим примером показывайте, что и как делаете, как общаетесь с людьми, как решаете проблемы. Они будут делать так же.

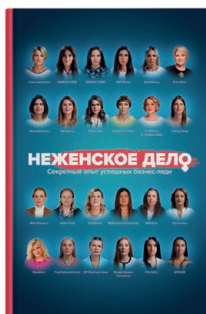
✓ ЧЕК-ЛИСТ | ССЫЛКА НА СКАЧИВАНИЕ В НАЧАЛЕ ГЛАВЫ

Как оценить качество ваших отношений с детьми

- ☐ Во время общения с ребенком уделяете все внимание только ему. Даете ребенку понять, что он для вас — номер один
- ☐ Обеспечиваете детям ощущение дома. Ребенок твердо знает, что дом — его крепость и «место силы», где его всегда примут и поддержат
- ☐ Не решаете проблемы за детей. Помогаете, поддерживаете их во всем, но помните, что они должны жить своей жизнью
- ☐ Назначаете зоны ответственности, устанавливаете круг обязанностей ребенка — накрывать на стол, поддерживать порядок в своей комнате, ухаживать за домашними питомцами и т. д.
- ☐ Открыто проявляете свою любовь. Целуете ребенка на ночь, обнимаете утром и часто говорите, как сильно его любите
- ☐ Являетесь достойным примером. Не читаете ребенку нотации, а на собственном примере показываете, как надо вести себя, общаться с людьми, справляться со сложностями

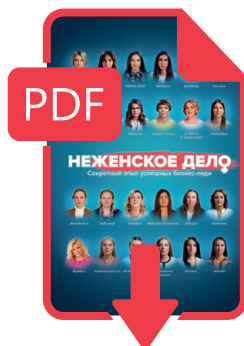
КОНЕЦ ОЗНАКОМИТЕЛЬНОГО ФРАГМЕНТА

Купить полную версию книги и продолжить чтение



неЖЕНСКОЕ ДЕЛО.
Секретный опыт
успешных бизнес-леди.
Бумажный носитель.
book24

КУПИТЬ



неЖЕНСКОЕ ДЕЛО.
Секретный опыт
успешных бизнес-леди.
Электронный формат.
ЛитРес

КУПИТЬ