

# The Art of the Start 2.0: проверенное временем и закаленное в боях руководство для всех, кто начинает что-либо

Автор Гай Кавасаки

MP3 версия: [https://vsuholm.ru/mp3/ru/book/www.vsuholm.ru\\_17\\_abstrakt-The\\_Art\\_of\\_the\\_Start.mp3](https://vsuholm.ru/mp3/ru/book/www.vsuholm.ru_17_abstrakt-The_Art_of_the_Start.mp3)

## Абстракт:

«Искусство начинать 2.0: проверенное временем и закаленное в боях руководство для всех, кто начинает что-либо делать» Гая Кавасаки — это исчерпывающее руководство по созданию успешного бизнеса. Он предоставляет читателям инструменты и стратегии, необходимые им для того, чтобы начать свой бизнес. Кавасаки охватывает такие темы, как разработка бизнес-плана, привлечение капитала, маркетинг и управление командой. Он также дает советы о том, как оставаться мотивированным и сосредоточенным на цели успеха. Кавасаки подчеркивает важность наличия четкого видения и миссии для бизнеса, а также необходимость быть гибким и открытым для изменений. Он также подчеркивает важность установления контактов и построения отношений с потенциальными клиентами, партнерами и инвесторами. Книга также включает тематические исследования успешных предпринимателей и их истории успеха. KAWASAKI предоставляет читателям инструменты и стратегии, необходимые им для достижения успеха в бизнесе. Он также дает советы о том, как оставаться мотивированным и сосредоточенным на цели успеха. Книга является бесценным ресурсом для тех, кто хочет начать свой бизнес.

## Основные идеи:

**#1. *Разработайте правило 10-20-30 для презентаций. Это правило гласит, что презентации должны состоять не более чем из 10 слайдов, занимать не более 20 минут и использовать размер шрифта не менее 30 пунктов.***

Правило 10-20-30 для презентаций — отличный способ сделать ваши презентации краткими, привлекательными и простыми для восприятия. Ограничив количество слайдов до 10, вы можете гарантировать, что ваша аудитория не перегружена слишком большим количеством информации. Ограничив продолжительность презентации 20 минутами, вы можете гарантировать, что ваша аудитория не будет скучать или отвлекаться. А используя размер шрифта не менее 30 пунктов, вы можете гарантировать, что ваша аудитория сможет легко прочитать и понять информацию, которую вы представляете. Это правило особенно полезно для презентаций, которые должны быть убедительными или информативными. Делая презентацию краткой и конкретной, вы можете быть уверены, что ваша аудитория сосредоточится на ключевых моментах, которые вы пытаетесь донести. Кроме того, используя более крупный размер шрифта, вы можете гарантировать, что ваша аудитория сможет легко прочитать и понять информацию, которую вы представляете. Правило 10-20-30 для презентаций — отличный способ сделать ваши презентации эффективными и увлекательными. Следуя этому правилу, вы можете убедиться, что ваша аудитория сосредоточена на ключевых моментах, которые вы пытаетесь сделать, и что они могут легко прочитать и понять информацию, которую вы представляете.

**#2. *Создайте мантру: мантра — это короткая фраза, которая включает в себя суть вашего бизнеса и служит напоминанием о вашей миссии.***

Создание мантры для вашего бизнеса — важный шаг в определении вашей миссии и цели. Мантра должна быть короткой и запоминающейся и в нескольких словах отражать суть вашего бизнеса. Это должно быть то, что вы можете повторить себе и своей команде, чтобы напомнить им об основных ценностях и целях вашего бизнеса. Это должно быть что-то, что вы можете использовать, чтобы мотивировать и вдохновлять себя и свою команду, чтобы оставаться сосредоточенными и усердно работать. Это должно быть то, что вы можете

использовать, чтобы напомнить себе и своей команде о том, почему вы делаете то, что делаете, и почему это важно. Ваша мантра должна быть чем-то, что вы можете использовать, чтобы не сбиться с пути и продвигать свой бизнес вперед. Это должно быть что-то, что вы можете использовать, чтобы напомнить себе и своей команде о важности оставаться верным своей миссии и ценностям. Это должно быть что-то, что вы можете использовать, чтобы напомнить себе и своей команде о важности оставаться сосредоточенным и усердно работать. Это должно быть что-то, что вы можете использовать, чтобы напомнить себе и своей команде о важности сохранения позитивного настроения и мотивации. Создание мантры для вашего бизнеса — важный шаг в определении вашей миссии и цели. Это должно быть то, что вы можете использовать, чтобы напомнить себе и своей команде о том, почему вы делаете то, что делаете, и почему это важно. Это должно быть что-то, что вы можете использовать, чтобы не сбиться с пути и продвигать свой бизнес вперед. Это должно быть что-то, что вы можете использовать, чтобы мотивировать и вдохновлять себя и свою команду, чтобы оставаться сосредоточенными и усердно работать.

### ***#3. Создавать смысл: компании должны стремиться придавать миру смысл, а не только деньги.***

Создание смысла в мире — важная цель для любой компании. Недостаточно просто делать деньги; Компании должны стремиться оказывать положительное влияние на мир. Это может быть создание продуктов или услуг, облегчающих жизнь людей, или благотворительных инициатив, помогающих нуждающимся. Компании также должны стремиться к созданию благоприятной рабочей среды для своих сотрудников и формированию культуры уважения и сотрудничества. Создавая смысл в мире, компании могут создать долгосрочное наследие, которое принесет пользу не только их клиентам, но также их сотрудникам и сообществам, в которых они работают. Создание смысла в мире — это также отличный способ привлечь и удержать клиентов. Люди с большей вероятностью будут поддерживать компании, которые положительно влияют на мир и стремятся делать добро. Компании должны стремиться к созданию конструктивных отношений со своими клиентами и предоставлять им продукты и услуги самого высокого качества. Делая что-то значимое для мира, компании могут создать базу лояльных клиентов, которая будет поддерживать их на долгие годы. Создание смысла в мире — важная цель для любой компании, и к ней следует относиться серьезно. Компании должны стремиться оказывать положительное влияние на мир и создавать значимые отношения со своими клиентами. Поступая таким образом, компании могут создать прочное наследие, которое принесет пользу не только их клиентам, но и их сотрудникам и сообществам, в которых они работают.

### ***#4. Не беспокойтесь о конкуренции: сосредоточьтесь на создании отличного продукта или услуги, и конкуренция позаботится о себе сама.***

Идея не беспокоиться о конкуренции является ключевой концепцией книги Гая Кавасаки «Искусство старта 2.0». Идея состоит в том, что вместо того, чтобы сосредотачиваться на том, что делают конкуренты, предприниматели должны сосредоточиться на создании отличного продукта или услуги. Кавасаки утверждает, что если вы создадите что-то действительно выдающееся, конкуренция сама о себе позаботится. Он считает, что если сосредоточиться на создании чего-то действительно инновационного и качественного, то конкуренция будет вынуждена отреагировать. Кавасаки также утверждает, что предприниматели не должны бояться рисковать и проявлять творческий подход. Он считает, что если вы готовы рисковать и проявлять творческий подход, то вы сможете создать что-то действительно уникальное и качественное. Он также считает, что если вы сосредоточитесь на создании чего-то действительно отличного, тогда конкуренты будут вынуждены реагировать и пытаться соответствовать вашему продукту или услуге. Идея Кавасаки не беспокоиться о конкуренции — важная концепция, о которой должны помнить предприниматели. Сосредоточившись на создании отличного продукта или услуги, предприниматели могут гарантировать, что их продукт или услуга будут выделяться среди конкурентов. Это поможет им получить конкурентное преимущество и обеспечить успех их продукта или услуги.

**#5. *Знай своего клиента: пойми, кто твой клиент и что ему нужно от тебя.***

«Знай своего клиента» — важная концепция для любого бизнеса. Это означает понимание того, кто ваш клиент и что ему нужно от вас. Знание своего клиента поможет вам создавать продукты и услуги, отвечающие его потребностям и желаниям. Это также поможет вам разработать эффективные маркетинговые стратегии, которые охватят вашу целевую аудиторию. Знание своего клиента также помогает вам строить отношения с ним, что может привести к повышению лояльности и повторным сделкам. Когда вы знаете своего клиента, вы можете создать профиль клиента, который включает демографическую информацию, такую как возраст, пол, местоположение и уровень дохода. Вы также можете узнать об их интересах, ценностях и образе жизни. Эта информация может помочь вам создавать продукты и услуги, адаптированные к их потребностям. Вы также можете использовать эту информацию для создания целевых маркетинговых кампаний, которые охватят вашу целевую аудиторию. Знать своего клиента необходимо для любого бизнеса. Это помогает вам создавать продукты и услуги, которые отвечают их потребностям и желаниям. Это также поможет вам разработать эффективные маркетинговые стратегии, которые охватят вашу целевую аудиторию. Знание своего клиента также помогает вам строить отношения с ним, что может привести к повышению лояльности и повторным сделкам.

**#6. *Сделайте евангелистов: евангелисты — это страстные клиенты, которые будут распространять информацию о вашем продукте или услуге.***

Создание евангелистов для вашего продукта или услуги является важной частью любого успешного бизнеса. Евангелисты — это клиенты, которые настолько увлечены вашим продуктом или услугой, что сделают все возможное, чтобы рассказать о них. Это люди, которые расскажут своим друзьям, семье и коллегам о вашем продукте или услуге, и они могут стать мощной силой, помогающей развивать ваш бизнес. Чтобы создать евангелистов, вам нужно сосредоточиться на предоставлении исключительного клиентского опыта. Это означает обеспечение отличного обслуживания клиентов, предложение качественных продуктов или услуг и выполнение всех необходимых действий для удовлетворения потребностей клиентов. Вы также должны сосредоточиться на построении отношений со своими клиентами, чтобы они чувствовали, что их ценят и ценят. Когда клиенты чувствуют, что они являются частью сообщества, они с большей вероятностью станут проповедниками вашего продукта или услуги. Наконец, вы должны вознаграждать своих евангелистов за их преданность. Это может быть в виде скидок, бесплатных продуктов или эксклюзивного доступа к новым продуктам или услугам. Показывая свою признательность за их лояльность, вы поощряете их продолжать распространять информацию о вашем продукте или услуге. Создание евангелистов для вашего продукта или услуги является важной частью любого успешного бизнеса. Обеспечивая исключительное качество обслуживания клиентов, выстраивая отношения с клиентами и поощряя лояльность, вы можете создать группу увлеченных евангелистов, которые помогут распространить информацию о вашем продукте или услуге.

**#7. *Не следуйте за стадом: не бойтесь идти против течения и делать что-то другое.***

Идея «Не следуй за стадом» важна для всех, кто начинает что-то новое. Легко увлечься современными тенденциями и причудами, но важно помнить, что самые успешные предприниматели часто бывают теми, кто готов идти на риск и идти против течения. Не следуя за толпой, вы можете создать что-то уникальное и инновационное, выделяющееся из толпы. Также важно помнить, что стадный менталитет может быть мощной силой, и противостоять ему может быть сложно. Однако, если вы готовы рискнуть и быть другим, вы можете создать что-то действительно замечательное. Начиная что-то новое, важно помнить, что стадный менталитет может быть мощной силой, и противостоять ему может быть сложно. Однако, если вы готовы рискнуть и быть другим, вы можете создать что-то действительно замечательное. Не бойтесь мыслить нестандартно и придумывать что-то уникальное и инновационное. Не бойтесь бросить вызов статус-кво и рискнуть. Поступая таким образом, вы можете создать что-то, что будет выделяться из толпы и иметь потенциал для успеха.

**#8. Не позволяйте перфекционизму мешать: не позволяйте стремлению к совершенству помешать вам начать.**

Перфекционизм может стать серьезным препятствием, когда дело доходит до начала чего-то нового. Легко увлечься деталями и увлечься идеей создания чего-то совершенного. Однако важно помнить, что совершенство часто недостижимо и что лучше сосредоточиться на достижении прогресса, чем на стремлении к совершенству. Важно признать, что совершать ошибки — это нормально, и что лучше начать и учиться на этих ошибках, чем ждать совершенства. Главное — сосредоточиться на процессе, а не на результате. Важно ставить реалистичные цели и разбивать проект на управляемые этапы. Это поможет проекту двигаться вперед и поможет предотвратить паралич перфекционизма. Также важно помнить, что можно просить о помощи и получать обратную связь от других. Это может помочь обеспечить перспективу и может помочь сохранить проект в нужном русле. В конце концов, важно помнить, что перфекционизм может стать серьезным препятствием для начала работы. Важно признать, что совершать ошибки — это нормально, и что лучше начать и учиться на этих ошибках, чем ждать совершенства. Сосредоточив внимание на процессе и разбив проект на управляемые этапы, можно добиться прогресса и создать что-то осмысленное и успешное.

**#9. Не бойтесь поворота: будьте готовы изменить направление, если это необходимо.**

Идея «Не бойся поворачивать» важна для всех, кто начинает свой бизнес или проект. Это означает, что вы должны быть готовы изменить направление в случае необходимости, даже если это означает отказ от первоначального плана. Это особенно верно на ранних стадиях предприятия, когда среда постоянно меняется и первоначальный план может оказаться нежизнеспособным. Разворот может быть трудным решением, но часто он необходим для того, чтобы оставаться конкурентоспособным и успешным. При повороте важно помнить, что цель состоит в том, чтобы двигаться в новом направлении, которое будет более успешным, чем первоначальный план. Это означает, что вам следует уделить время анализу ситуации и определить, какие изменения необходимо внести. Также важно учитывать имеющиеся ресурсы и потенциальные риски, связанные с новым направлением. После того как решение принято, важно действовать быстро и решительно, чтобы извлечь выгоду из новой возможности. Разворот может быть трудным решением, но часто он необходим для того, чтобы оставаться конкурентоспособным и успешным. Важно помнить, что цель состоит в том, чтобы двигаться в новом направлении, которое будет более успешным, чем первоначальный план. Потратив время на анализ ситуации и определение необходимых изменений, а затем действуя быстро и решительно, вы можете гарантировать, что ваше предприятие будет успешным и конкурентоспособным в долгосрочной перспективе.

**#10. Не бойтесь потерпеть неудачу: неудача — это часть процесса, и ее следует принять.**

Не бойтесь потерпеть неудачу — важная концепция, о которой следует помнить, начиная любое новое предприятие. Неудача — неизбежная часть процесса, и ее следует воспринимать как возможность для обучения. Важно помнить, что неудача — это не конец, а ступенька к успеху. Важно рисковать и пробовать новое, даже если это означает, что вы можете потерпеть неудачу. Именно через неудачи мы учимся и растем, и именно благодаря неудачам мы можем в конечном итоге добиться успеха. Неудача не должна рассматриваться как негатив, а скорее как необходимая часть процесса. Важно помнить, что неудача — это не признак слабости, а скорее признак силы. Требуется мужество, чтобы рисковать и пробовать что-то новое, и именно через неудачи мы можем учиться и расти. Важно рисковать и пробовать новое, даже если это означает, что вы можете потерпеть неудачу. Именно через неудачи мы можем в конечном итоге добиться успеха. Неудачи не следует бояться, а следует воспринимать ее как возможность для обучения. Важно помнить, что неудача — это не конец, а ступенька к успеху. Важно рисковать и пробовать новое, даже если это означает, что вы можете потерпеть неудачу. Именно через неудачи мы учимся и растем, и именно благодаря неудачам мы можем в конечном итоге добиться успеха.

**#11. Не полагайтесь на венчурное финансирование. Не полагайтесь на венчурное**

### ***финансирование, чтобы запустить свой бизнес.***

Начиная бизнес, важно помнить, что финансирование венчурного капитала не должно быть единственным источником финансирования. Хотя венчурный капитал может быть отличным способом начать бизнес, это не единственный вариант. Есть много других доступных источников финансирования, таких как инвесторы-ангелы, краудфандинг и даже личные сбережения. Важно изучить все доступные вам варианты, прежде чем полагаться исключительно на венчурное финансирование. При рассмотрении венчурного финансирования важно помнить, что оно не является гарантированным источником финансирования. Венчурные капиталисты ищут предприятия с высоким потенциалом успеха, и они будут инвестировать только в те предприятия, которые, по их мнению, имеют хорошие шансы на успех. Поэтому важно иметь хорошо продуманный бизнес-план и четкое понимание рынка, прежде чем обращаться к венчурным капиталистам. Кроме того, венчурное финансирование часто сопряжено с определенными условиями. Венчурным капиталистам может потребоваться определенный уровень контроля над бизнесом, или они могут потребовать, чтобы были выполнены определенные этапы, прежде чем они будут инвестировать. Важно понимать условия любого венчурного финансирования, прежде чем принимать его. В конечном счете, важно помнить, что финансирование венчурного капитала не должно быть единственным источником финансирования бизнеса. Есть много других доступных источников финансирования, и важно изучить все варианты, прежде чем полагаться исключительно на венчурное финансирование.

### ***#12. Не бойтесь просить о помощи: не бойтесь просить помощи у наставников, советников и других экспертов.***

Независимо от того, насколько вы думаете, что знаете, всегда будут моменты, когда вам понадобится помощь. Будь то совет по бизнес-решению, помощь в решении технической проблемы или просто обсуждение новой идеи, не бойтесь просить о помощи. Есть много людей, которые готовы протянуть руку помощи и предложить свой опыт. Наставники, консультанты и другие эксперты могут дать бесценную информацию и рекомендации. Они могут помочь вам избежать дорогостоящих ошибок и дать ценные советы о том, как двигаться вперед. Они также могут дать другой взгляд на проблему или ситуацию, что может быть неоценимо. Не бойтесь протянуть руку и попросить о помощи. Вы можете быть удивлены тем, насколько люди готовы протянуть руку помощи. Важно помнить, что каждый когда-то был новичком, и большинство людей более чем рады помочь коллеге-предпринимателю.

### ***#13. Не бойтесь рисковать: принятие рисков является частью процесса открытия бизнеса.***

Не бойтесь рисковать — важная концепция, о которой следует помнить при открытии бизнеса. Риск — неотъемлемая часть процесса, и важно помнить, что без риска невозможно добиться успеха. Рисковать может быть страшно, но важно помнить, что, не рискуя, вы никогда не узнаете, что могло бы быть. Риск может привести к большому вознаграждению, и важно помнить, что вознаграждение стоит риска. Также важно помнить, что риск может привести к неудаче, но важно извлечь уроки из этих неудач и использовать их, чтобы стать лучше. Принятие риска является необходимой частью процесса открытия бизнеса, и важно помнить, что без риска невозможно добиться успеха.

### ***#14. Не бойтесь совершать ошибки: ошибки являются частью процесса обучения.***

Не бойтесь совершать ошибки. Ошибки — неотъемлемая часть процесса обучения. Это признак того, что вы заставляете себя пробовать что-то новое и идти на риск. Совершение ошибок — это естественная часть роста и развития, и важно помнить, что ошибки не являются признаком неудачи. Наоборот, это возможность учиться и расти. Когда вы совершаете ошибку, важно взять на себя ответственность за нее и извлечь из нее урок. Подумайте, что пошло не так и как вы можете сделать лучше в следующий раз. Не бойтесь просить помощи или совета у других. Также важно простить себя и двигаться дальше. Ошибки — это часть жизни, и важно помнить, что их совершают все. Ошибки могут быть отличным способом получить опыт и знания. Важно помнить, что ошибки — это не признак слабости, а скорее признак силы. Это признак того, что вы

заставляете себя пробовать что-то новое и идти на риск. Так что не бойтесь ошибаться. Примите их как часть учебного процесса и используйте как возможность для роста и развития.

**#15. Не бойтесь идти на просчитанный риск. Рискуйте, но убедитесь, что он просчитан и хорошо продуман.**

Когда дело доходит до риска, важно помнить, что не все риски одинаковы. Важно идти на просчитанные риски, которые хорошо продуманы и имеют хорошие шансы на успех. Риск может быть отличным способом двигаться вперед и добиться успеха, но важно убедиться, что риски просчитаны и что потенциальные выгоды перевешивают возможные потери. Принимая расчетный риск, важно учитывать все возможные результаты и взвешивать все за и против каждого. Также важно учитывать доступные ресурсы и убедиться, что риск находится в пределах возможного. Риск может быть отличным способом двигаться вперед, но важно убедиться, что риски просчитаны и что потенциальные выгоды перевешивают потенциальные потери. Также важно помнить, что риск не всегда означает успех. Важно быть готовым к неудаче и иметь план того, как двигаться вперед, если риск не окупится. Риск может быть отличным способом двигаться вперед, но важно убедиться, что риски просчитаны и что потенциальные выгоды перевешивают потенциальные потери.

**#16. Не бойтесь отстаивать свою позицию: не бойтесь отстаивать то, во что вы верите.**

Занятие позиции — важная часть любого успешного предприятия. Очень важно иметь четкое представление о том, чего вы хотите достичь, и быть готовым защищать его. Также важно быть открытым для критики и быть готовым скорректировать свое видение по мере необходимости. Занять позицию — это не значит быть упрямым или непреклонным, а скорее иметь сильное чувство цели и направления. Речь идет о мужестве отстаивать то, во что вы верите, и быть готовым пойти на риск для достижения своих целей. Занятие позиции также означает готовность взять на себя ответственность за свои действия и принять последствия своих решений. Занять позицию не всегда легко, но это необходимо для того, чтобы добиться успеха. Это требует мужества и убежденности, и важно помнить, что вы не одиноки. Есть и другие люди, разделяющие ваше видение и готовые поддержать вас. Занять позицию также означает иметь уверенность, чтобы говорить и быть услышанным. Речь идет о том, чтобы иметь силу отстаивать то, во что вы верите, даже когда это непопулярно или сложно. Заявить о своей позиции означает иметь мужество изменить мир к лучшему и оказать положительное влияние на мир. Не бойтесь отстаивать свою позицию. Это неотъемлемая часть любого успешного предприятия, и важно иметь мужество отстаивать то, во что вы верите. Занять позицию не всегда легко, но это необходимо для достижения успеха. Это требует мужества и убежденности, и важно помнить, что вы не одиноки. Есть и другие люди, разделяющие ваше видение и готовые поддержать вас. Занять позицию — значит иметь уверенность, чтобы говорить и быть услышанным, а также иметь силу отстаивать то, во что вы верите, даже когда это непопулярно или трудно.

**#17. Не бойтесь инноваций: инновации являются ключом к тому, чтобы оставаться впереди конкурентов.**

Не бойтесь инноваций — важная концепция, о которой следует помнить любому бизнесу. Инновации необходимы для того, чтобы оставаться впереди конкурентов и оставаться актуальными в постоянно меняющемся бизнес-ландшафте. Важно быть открытым для новых идей и быть готовым идти на риск, чтобы оставаться впереди конкурентов. Инновации могут проявляться во многих формах: от внедрения новых продуктов или услуг до изменения методов работы бизнеса. Важно быть открытым для новых идей и быть готовым идти на риск, чтобы оставаться впереди конкурентов. Инновации также можно использовать для создания новых рынков или выхода на существующие рынки по-новому. Это может быть сделано путем внедрения новых продуктов или услуг, которые отличаются от того, что доступно в настоящее время. Это также можно сделать, изменив способ работы бизнеса, например, внедрив новые технологии или процессы. Инновации также можно использовать для создания новых рынков или выхода на существующие рынки по-новому. Это может быть сделано путем внедрения новых продуктов или услуг, которые отличаются от того, что доступно в настоящее время. Инновации также важны для того, чтобы оставаться впереди

конкурентов с точки зрения обслуживания клиентов. Важно иметь возможность предоставить клиентам наилучший возможный опыт и иметь возможность быстро реагировать на их потребности. Этого можно добиться путем внедрения новых технологий или процессов, облегчающих клиентам взаимодействие с бизнесом. Это также может быть сделано путем внедрения новых продуктов или услуг, адаптированных к потребностям клиентов. Инновации — важная концепция для любого бизнеса, о которой следует помнить. Это необходимо для того, чтобы оставаться впереди конкурентов и оставаться актуальными в постоянно меняющемся бизнес-ландшафте. Важно быть открытым для новых идей и быть готовым идти на риск, чтобы оставаться впереди конкурентов. Инновации могут проявляться во многих формах: от внедрения новых продуктов или услуг до изменения методов работы бизнеса. Важно быть открытым для новых идей и быть готовым идти на риск, чтобы оставаться впереди конкурентов.

**#18. Не бойтесь мыслить масштабно: не бойтесь мыслить масштабно и ставить перед собой высокие цели.**

Когда дело доходит до того, чтобы начать что-то новое, можно легко ошеломиться масштабностью задачи. Может быть заманчиво думать о мелочах и стремиться к чему-то низкому, чтобы сосредоточиться на деталях, а не на общей картине. Но Гай Кавасаки в своей книге «Искусство начинать 2.0: проверенное временем и закаленное в боях руководство для всех, кто начинает что-либо делать» призывает нас мыслить масштабно и ставить перед собой высокие цели. Он считает, что, ставя амбициозные цели и имея четкое представление о том, чего мы хотим достичь, мы можем создать что-то действительно выдающееся. Кавасаки призывает нас мыслить масштабно и не бояться рисковать. Он считает, что, ставя амбициозные цели и имея четкое представление о том, чего мы хотим достичь, мы можем создать что-то действительно выдающееся. Он также призывает нас мыслить нестандартно и проявлять творческий подход. Он считает, что, рискуя и заставляя себя мыслить масштабнее, мы можем достичь большего, чем когда-либо считали возможным. Совет Кавасаки — не бояться мыслить масштабно и ставить высокие цели. Он считает, что, ставя амбициозные цели и имея четкое представление о том, чего мы хотим достичь, мы можем создать что-то действительно выдающееся. Он побуждает нас рисковать и проявлять творческий подход. Он считает, что, заставляя себя мыслить масштабнее, мы можем достичь большего, чем когда-либо считали возможным.

**#19. Не бойтесь просить денег: не бойтесь просить денег, когда они вам нужны.**

Начиная бизнес, важно помнить, что деньги — это необходимый ресурс. Без этого вы не сможете поднять свой бизнес с мертвой точки. Вот почему важно не бояться просить денег, когда они вам нужны. Будь то инвесторы, банки или даже семья и друзья, смелость попросить денег может стать разницей между успехом и неудачей. Прося денег, важно быть готовым. Составьте четкий план того, как вы будете использовать деньги и как они помогут вашему бизнесу расти. Обязательно объясните потенциальную отдачу от инвестиций и какую пользу это принесет человеку или организации, которых вы спрашиваете. Демонстрация того, что вы провели исследование и имеете четкий план действий, поможет убедить людей инвестировать в ваш бизнес. Также важно помнить, что просьба о деньгах не должна быть одноразовой. По мере роста вашего бизнеса вам может потребоваться больше денег, чтобы помочь ему полностью раскрыть свой потенциал. Не бойтесь просить денег, когда они вам нужны. При правильной подготовке и четком плане вы можете получить деньги, необходимые для успеха вашего бизнеса.

**#20. Не бойтесь веселиться: получайте удовольствие и наслаждайтесь процессом открытия бизнеса.**

Не бойтесь получать удовольствие, когда начинаете бизнес. Стресс и давление, возникающие при открытии бизнеса, могут быть легкими, но важно не забывать получать удовольствие от процесса. Веселье может помочь вам сохранить мотивацию и энергию, а также может помочь сохранить мотивацию и вовлеченность вашей команды. Важно уделять время празднованию успехов, какими бы маленькими они ни были, и признавать тяжелую работу, которую прodelывает каждый. Празднование успехов может помочь сохранить высокий моральный дух и создать позитивную и продуктивную рабочую среду. Кроме того, развлечение

может помочь пробудить творческий потенциал и помочь всем сосредоточиться на поставленной задаче. Так что не бойтесь получать удовольствие при открытии бизнеса — это может помочь сделать процесс более приятным и обеспечить успех.