

Еще раз об электронном мифе: почему большинство малых предприятий не работают и что с этим делать

Автор Майкл Э. Гербер

MP3 версия: https://vsuholm.ru/mp3/ru/book/www.vsuholm.ru_652_abstrakt-Eshhe_raz_ob_elektro.mp3

Абстракт:

«Пересмотренный электронный миф: почему большинство малых предприятий не работают и что с этим делать» Майкла Э. Гербера — это книга о распространенных ошибках, которые совершают владельцы малого бизнеса, и о том, как их избежать. Автор утверждает, что большинство малых предприятий терпят неудачу из-за того, что их владельцы не понимают разницы между работой над своим бизнесом и в нем. Он объясняет, что предприниматели должны сосредоточиться на создании систем для ведения своего бизнеса, а не просто выполнять всю работу самостоятельно. Гербер начинает с обсуждения того, почему так много малых предприятий терпит неудачу, что он объясняет в основном «предпринимательским мифом» — верой в то, что любой может начать успешный бизнес без каких-либо специальных знаний или навыков. Затем он продолжает объяснять, что делает успешного предпринимателя, а именно человека, который понимает как технические аспекты ведения бизнеса, так и его управленческие аспекты. Это требует понимания не только того, как что-то делается, но и почему это делается. Затем Гербер описывает свой трехэтапный процесс построения успешного бизнеса: во-первых, создать предпринимательскую перспективу; во-вторых, разработайте системы для управления вашими операциями; и в-третьих, создавайте команды людей, которые помогут вам эффективно управлять вашей компанией. На протяжении всего этого процесса он подчеркивает важность перерыва в повседневных операциях, чтобы стратегически думать о долгосрочных целях. Помимо практических советов по открытию и ведению успешного бизнеса, Гербер также дает представление о некоторых психологических проблемах, с которыми сталкиваются предприниматели, таких как страх неудачи или неуверенность в собственных силах. Он призывает читателей не только знать об этих проблемах, но и предпринимать шаги по их преодолению. В целом The E-Myth Revisited предоставляет ценное руководство для начинающих предпринимателей, которые ищут способы увеличить свои шансы на успех в своем новом предприятии. Делая акцент на стратегическом планировании, а не на повседневных операциях, он помогает читателям понять, что необходимо сделать, чтобы добиться долгосрочного успеха в своем бизнесе. </p></div>

Основные идеи:

#1. Электронный миф. Предпринимательский миф — это вера в то, что каждый может стать предпринимателем и вести успешный бизнес. Этот миф является ложным и может привести к неудаче, если не принять во внимание его должным образом. Чтобы добиться успеха, предприниматели должны понимать три различные роли в бизнесе: техник, менеджер и предприниматель.

Электронный миф, или предпринимательский миф, — это вера в то, что каждый может стать предпринимателем и вести успешный бизнес. Этот миф является ложным и может привести к неудаче, если не принять во внимание его должным образом. Чтобы добиться успеха, предприниматели должны понимать три различные роли в бизнесе: техник, менеджер и предприниматель. Как технический специалист, вы несете ответственность за выполнение повседневных задач, необходимых для обеспечения бесперебойной работы вашего бизнеса. Вам также может понадобиться разработать новые продукты или услуги, чтобы оставаться конкурентоспособными в своей отрасли. Как менеджеру, вам нужно будет эффективно управлять людьми и ресурсами, чтобы обеспечить эффективную работу всех аспектов вашего бизнеса. Наконец, как предприниматель, вы должны иметь представление о том, куда должна двигаться ваша компания и как она должна туда попасть. Вы также должны иметь возможность рисковать, когда это необходимо, и в то же

время должным образом управлять рисками, чтобы минимизировать потери. Понимая эти три роли в своем бизнесе, предприниматели могут создавать системы, которые дают им больше свободы во времени, но при этом добиваются успеха в своих предприятиях. </p></div>

#2. *Ловушка технического специалиста. Многие предприниматели попадают в ловушку технического специалиста, когда они слишком много внимания уделяют техническим аспектам бизнеса и недостаточно — управленческим и предпринимательским аспектам. Это может привести к выгоранию и невозможности масштабировать бизнес.*

«Ловушка технического специалиста» — распространенная проблема предпринимателей, особенно тех, кто начинает собственное дело. Это происходит, когда предприниматель слишком много внимания уделяет техническим аспектам ведения бизнеса и недостаточно уделяет внимание управленческим и предпринимательским аспектам. Это может привести к выгоранию, а также к неспособности масштабировать бизнес для его роста. Ловушки технического специалиста можно избежать, потратив время на изучение всех аспектов успешного ведения бизнеса, включая маркетинг, финансы, операции, обслуживание клиентов и многое другое. В своей книге «Еще раз об электронном мифе: почему большинство малых предприятий не работают и что с этим делать» Майкл Э. Гербер объясняет, что многие предприниматели попадают в эту ловушку, потому что у них нет необходимых навыков или знаний, необходимых для управления успешным бизнесом. Он предлагает, чтобы вместо того, чтобы сосредотачиваться исключительно на технических задачах, таких как кодирование или разработка веб-сайтов, предприниматели также должны сосредоточиться на развитии своих управленческих навыков, чтобы они могли эффективно управлять своим бизнесом. Гербер рекомендует создать в вашей организации системы, которые помогут вам эффективно управлять повседневными операциями, освобождая ваше время для других важных задач, таких как общение с потенциальными клиентами или партнерами. Кроме того, он призывает предпринимателей при необходимости отдавать определенные задачи на аутсорсинг, чтобы высвободить еще больше времени для стратегического планирования и инициатив по развитию.

#3. *Революция под ключ: чтобы добиться успеха, предприниматели должны создать бизнес, который может работать без них. Это требует создания систем и процессов, которые можно копировать и масштабировать.*

Революция под ключ — это концепция, которая подчеркивает важность создания бизнеса, который может работать без участия его владельца. Это означает наличие воспроизводимых и масштабируемых систем и процессов, чтобы бизнес мог расти, не требуя дополнительных усилий от предпринимателя. Это также требует понимания того, как эффективно делегировать задачи, чтобы сотрудники или подрядчики могли взять на себя часть рабочей нагрузки. Создание такой системы требует времени и усилий, но это необходимо для долгосрочного успеха. Без этого предприниматели застрянут в собственном бизнесе без выхода. Они не смогут расширяться или выходить на новые рынки, потому что у них нет для этого необходимой инфраструктуры. Революция под ключ побуждает предпринимателей думать не только о зарабатывании денег; вместо этого они должны сосредоточиться на создании чего-то устойчивого и долговечного. Применяя этот подход, предприниматели могут создавать предприятия, которые не только прибыльны, но и устойчивы.

#4. *Прототип франшизы: франшизы успешны, потому что у них есть проверенная бизнес-модель, которую можно воспроизвести и масштабировать. Предприниматели должны стремиться создать франчайзинговый прототип своего бизнеса.*

Прототип франшизы — это проверенная и доказавшая свою эффективность бизнес-модель. Это дает предпринимателям возможность воспроизвести существующую бизнес-модель, а также позволяет им масштабировать свои собственные операции. Ключевые элементы успешного прототипа франшизы включают в себя: 1) Четкое заявление о миссии. Оно должно определять цель вашего бизнеса и указывать направление для всех будущих решений. 2) Эффективная маркетинговая стратегия. Вам необходимо создать

Стр. 2/5

план того, как вы сможете привлечь потенциальных клиентов и повысить узнаваемость бренда. 3) Четко определенная операционная система. Сюда входит все, от протоколов обслуживания клиентов до систем управления финансами. 4) Меры контроля качества. Они гарантируют, что каждое место соответствует тем же стандартам, что и другие франшизы в вашей сети. <P > 5) Программы обучения. Франчайзи должны быть обучены тому, как вести свой бизнес в соответствии с вашими рекомендациями.</P >

#5. Предпринимательская точка зрения. Чтобы добиться успеха, предприниматели должны думать как предприниматели, а не просто как технические специалисты. Это требует понимания общей картины и видения будущего.

Предпринимательская перспектива является важным мышлением для любого успешного предпринимателя. Это включает в себя взгляд на общую картину и четкое видение того, куда вы хотите вести свой бизнес. Это означает понимание рынка, определение возможностей и разработку стратегий, которые помогут вам достичь ваших целей. Это также требует риска и готовности экспериментировать с новыми идеями, чтобы оставаться впереди конкурентов. Предприниматели должны уметь мыслить нестандартно и находить творческие решения проблем, с которыми они сталкиваются. Они должны быть в состоянии выявлять потенциальных клиентов, разрабатывать маркетинговые планы, создавать продукты или услуги, отвечающие потребностям клиентов, эффективно управлять финансами, нанимать персонал, который может помочь им в достижении их целей, и строить отношения с партнерами, которые могут предоставить ресурсы или опыт. Кроме того, предприниматели должны обладать сильными лидерскими качествами, чтобы мотивировать членов своей команды и вдохновлять их на успех. Наконец, предприниматели всегда должны стремиться к постоянному совершенствованию, учась на ошибках и быстро адаптируясь при необходимости.

#6. Системный подход. Чтобы добиться успеха, предприниматели должны создавать системы и процессы, которые можно воспроизводить и масштабировать. Это требует понимания пути клиента и создания клиентского опыта, который можно воспроизвести.

Системный подход — это взгляд на бизнес, который подчеркивает важность создания систем и процессов, которые можно копировать и масштабировать. Этот подход требует, чтобы предприниматели понимали путь своего клиента, от первоначального контакта до покупки и далее, чтобы создать опыт, который можно повторить для каждого клиента. Это также включает в себя понимание того, как различные части бизнеса взаимодействуют друг с другом, чтобы они могли эффективно работать вместе. Создание эффективных систем требует тщательного планирования и внимания к деталям. Предприниматели должны учитывать каждый шаг в этом процессе, от маркетинговых стратегий до доставки продукта, чтобы обеспечить неизменное качество обслуживания клиентов. Им также следует подумать о способах автоматизации определенных задач или оптимизации процессов, чтобы они не становились слишком трудоемкими или дорогостоящими. Наконец, предприниматели всегда должны искать возможности улучшить свои системы, проверяя новые идеи или внося коррективы на основе отзывов.

#7. Человеческий фактор. Чтобы добиться успеха, предприниматели должны понимать важность людей и то, как их нанимать, обучать и управлять ими. Это требует понимания различных ролей и обязанностей каждого члена команды.

Фактор людей является важным элементом любого успешного бизнеса. Предпринимателю важно понимать важность людей и то, как их нанимать, обучать и эффективно управлять ими. Это означает понимание различных ролей и обязанностей каждого члена команды, чтобы гарантировать, что все работают вместе для достижения общей цели. Это также требует наличия четкого видения того, чего вы хотите, чтобы ваш бизнес достиг, и сообщения об этом вашей команде, чтобы они могли работать вместе для достижения этого. Ключевым моментом является найм правильных людей — тех, кто обладает набором навыков, необходимых для их роли, но при этом разделяет те же ценности, что и вы. После приема на работу необходимо провести обучение, чтобы сотрудники были оснащены всеми необходимыми знаниями и инструментами, необходимыми им для достижения успеха в своей работе. Наконец, эффективное

управление гарантирует, что каждый в вашей команде понимает свою роль в структуре компании и работает совместно для достижения успеха. Принимая во внимание фактор людей при открытии или ведении бизнеса, предприниматели смогут создать среду, в которой каждый будет чувствовать себя ценным и мотивированным, что в конечном итоге приведет к повышению уровня производительности.

#8. Маркетинговое мышление. Чтобы добиться успеха, предприниматели должны понимать важность маркетинга и то, как создать маркетинговый план, который будет привлекать и удерживать клиентов.

Маркетинговое мышление необходимо предпринимателям для достижения успеха. Это включает в себя понимание важности маркетинга и того, как создать план, который будет привлекать и удерживать клиентов. Хороший маркетинговый план должен включать анализ целевого рынка, стратегию его достижения и тактику взаимодействия с ним. Кроме того, он должен учитывать стратегии ценообразования, рекламную деятельность, инициативы по обслуживанию клиентов и другие элементы, необходимые для построения отношений с клиентами. Чтобы разработать успешный маркетинговый план, необходимо изучить потребности потенциальных клиентов, а также понять их покупательские привычки. Предприниматели также должны понимать, как их продукт или услуга вписывается в конкурентную среду, чтобы отличаться от конкурентов. Как только эти факторы будут поняты, предприниматели смогут создавать сообщения, которые резонируют с их целевой аудиторией. Наконец, предприниматели должны измерять результаты, чтобы определить, окупаются ли их усилия. Это включает в себя отслеживание показателей продаж с течением времени, а также мониторинг отзывов клиентов с помощью опросов или фокус-групп. Регулярно оценивая эффективность в сравнении с целями, изложенными в первоначальном маркетинговом плане, предприниматели могут вносить коррективы там, где это необходимо. Таким образом, хорошее понимание основ маркетинга имеет решающее значение для любого предпринимателя, стремящегося добиться успеха в современной бизнес-среде. Понимание того, как лучше всего привлечь потенциальных клиентов и эффективно привлечь их, является ключом к долгосрочному успеху. </p></div>

#9. Финансовая основа: Чтобы добиться успеха, предприниматели должны понимать важность финансового управления и того, как составить финансовый план, который обеспечит прибыльность бизнеса.

Финансовая основа любого бизнеса имеет важное значение для успеха. Без четкого понимания важности финансового управления и того, как составить финансовый план, предпринимателям будет сложно сделать свой бизнес прибыльным. В своей книге «Еще раз об электронном мифе: почему большинство малых предприятий не работают и что с этим делать» Майкл Э. Гербер объясняет, что предприниматели должны иметь глубокие знания принципов бухгалтерского учета, анализа денежных потоков, методов составления бюджета и другие аспекты, связанные с финансами, если они хотят, чтобы их бизнес преуспевал. Гербер подчеркивает, что хорошее понимание финансов важно не только для отслеживания доходов и расходов, но и для обеспечения того, чтобы у бизнеса было достаточно денег, когда это необходимо. Он предлагает составить подробный бюджет с реалистичными прогнозами, чтобы вы могли предвидеть потенциальные проблемы до их возникновения. Кроме того, он рекомендует откладывать средства в качестве резерва на случай непредвиденных расходов или продаж ниже ожидаемых. Наличие эффективного финансового плана является ключевым для любого предпринимателя, который хочет, чтобы его бизнес был успешным. Потратив время на понимание основных принципов бухгалтерского учета и разработку таких стратегий, как составление бюджета и анализ денежных потоков, предприниматели могут обеспечить финансовую стабильность своего бизнеса в течение долгого времени.

#10. Императив лидерства: чтобы добиться успеха, предприниматели должны понимать важность лидерства и то, как создать культуру успеха. Это требует понимания различных стилей лидерства и того, как мотивировать и вдохновлять членов команды.

Императив лидерства — это важная концепция, которую предприниматели должны понять, чтобы добиться

успеха. Лидеры должны осознавать важность создания культуры успеха и то, как различные стили лидерства могут помочь мотивировать и вдохновить членов команды. Это означает понимание потребностей, сильных и слабых сторон и мотивации каждого человека в команде, чтобы ими можно было эффективно управлять. Также необходимо иметь четкое представление о том, как выглядит успех, и четко донести его до всех участников. Лидеры также должны обладать сильными коммуникативными навыками, чтобы их сообщение было услышано всеми членами команды. Они должны стремиться создать среду, в которой каждый чувствует себя комфортно, выражая свои идеи, не опасаясь критики или осуждения. Кроме того, лидеры должны способствовать сотрудничеству между членами команды, поощряя открытый диалог и предоставляя обратную связь, когда это необходимо. Наконец, лидеры должны уметь принимать трудные решения, когда это необходимо, сохраняя при этом уважение к тем, кого они затрагивают. Это требует способности критически обдумывать возможные решения, прежде чем принимать какие-либо окончательные решения, а также готовности взять на себя ответственность, если что-то пойдет не по плану.