

АЛЕКСАНДР ГОЛЬДЕНБЕРГ
АНДРЕЙ МАКРИЦА

БИЗНЕС- СОВЕТНИК 2

40 причин
ценить свое
время

Топ-30 качеств
успешного
продавца

20 особенностей
ведения бизнеса
в партнерстве

22
ув
прои:

Топ-60 ошибок
опытных
предпринимателей

20 полезных
советов
топ-менеджеру

20 правил
приумножения
капитала

26
изба
бе:



Александр Гольденберг
Бизнес-советник 2

Издательство "Путь мастера"

2017

УДК 159.9:331
ББК 87.75

Гольденберг А. В.

Бизнес-советник 2 / А. В. Гольденберг — Издательство "Путь мастера", 2017

ISBN 978-5-9903499-0-2

Сборник рекомендаций для начинающих и действующих бизнесменов, который вы держите сейчас в руках, является продолжением бестселлера «Бизнес-советник». Книги данной серии не имеют аналогов ни по стилю, ни по содержанию! Материалы этой книги вновь взбудоражили интернет-сообщество и набрали беспрецедентное количество просмотров и отзывов. Все советы основаны на практическом опыте сотен предпринимателей, входящих в состав известного Клуба миллионеров Golden MSN Club.

УДК 159.9:331
ББК 87.75

ISBN 978-5-9903499-0-2

© Гольденберг А. В., 2017
© Издательство "Путь мастера", 2017

Содержание

Предисловие	6
Глава 1. Законы бизнеса	7
35 интересных цитат о руководителях	7
Топ-60 ошибок опытных предпринимателей	8
20 ключевых законов бизнеса	10
20 правил, как стартовать новый проект	11
Конец ознакомительного фрагмента.	12

Александр Гольденберг и Андрей Макрица

Бизнес-советник 2

© А. Гольденберг, А. Макрица, 2017

© Издательство ПУТЬ МАСТЕРА, 2017

Об авторах:



Александр Гольденберг и Андрей Макрица

Ведущие легендарного Клуба миллионеров Golden MSN Club, действующие предприниматели, владельцы бизнесов, наставники ведущих российских предпринимателей и деятелей.

Предисловие

Здравствуйте, дорогие друзья!

Сборник рекомендаций для начинающих и действующих бизнесменов, который вы держите сейчас в руках, является продолжением бестселлера «Бизнес-советник».

Книги данной серии не имеют аналогов ни по стилю, ни по содержанию!

Только за 2016 год наш первый «Бизнес-советник» набрал 6 миллионов просмотров в интернете. Такого мы никак не ожидали! По сегодняшний день мы получаем благодарные отзывы наших читателей.

Когда мы его писали, было только одно желание – поделиться накопленным опытом. И больше ничего!

Опираясь на успех первого «Бизнес-советника», мы создали второй.

Материалы этой книги вновь взбудоражили интернет-сообщество и уже набрали беспрецедентное количество просмотров и отзывов.

Все советы, опубликованные в книге, основаны на практическом опыте сотен предпринимателей, входящих в состав известного Клуба миллионеров Golden MSN Club.

Данную книгу мы выпустили для того, чтобы любой желающий мог воспользоваться рекомендациями успешных бизнесменов и всегда иметь «Бизнес-советник» под рукой.

Книга универсальна – ее можно читать с любой страницы и даже любой строки, потому что каждая строка содержит отдельный бизнес-совет по той или иной теме. Также в книге предусмотрена удобная навигация, чтобы вы могли прочитать именно тот раздел, который вас интересует, например: «Законы бизнеса», «Продажи и переговоры», «Правила финансов» и т. д.

Наша редакция разрешает вам перепечатку статей и цитат, если вы укажете копирайт авторов и ссылку на источник:

© Александр Гольденберг и Андрей Макрица

Источник: www.ronum.ru/sovetnik2/

Если вы хотите использовать статью и поставить ее себе на сайт – для вашего удобства в конце каждой статьи уже поставлены копирайты. Просто скопируйте их!

Кроме того, на нашем сайте в разделе «Бизнес-советник 2» www.ronum.ru/sovetnik2/ вы можете комментировать статьи и дополнять их своими цитатами.

Бонусом в эту книгу мы включили Топ-5 самых популярных статей из предыдущей книги, а также немного юмора:)

Надеемся, что эта книга будет для вас интересной и полезной.

Спасибо!

С уважением, Александр и Андрей

Глава 1. Законы бизнеса

35 интересных цитат о руководителях

1. Чем опытнее руководитель, тем больше ответственности он может на себя взять.
2. У хорошего руководителя и подчиненные хороши.
3. Успех любого дела зависит в первую очередь от руководителя, а уже потом от подчиненных.
4. Руководитель подчиненному – не брат, не сват и не товарищ.
5. Руководитель всегда должен держать дистанцию с подчиненными.
6. Руководитель видит ситуацию как бы с высоты.
7. Руководитель, как грамотный шахматист, – расставляет людей на нужные места.
8. Руководитель по сути всегда одинок.
9. Руководителю некомфортно находиться длительный период с подчиненными.
10. Отличие руководителя от простого работника в том, что он берет на себя ответственность за принятые решения.
11. Руководитель может и наказывать, и поощрять одновременно.
12. Руководитель иногда может ошибаться – это диверсификация рисков.
13. Успешный руководитель всегда знает, где лежат деньги.
14. Руководитель – лидер в коллективе.
15. Сотрудники «запитаны» на руководителе.
16. Если руководитель не борется – сотрудники бессильны.
17. Руководители, как правило, весьма проницательны.
18. Руководители знают о своих подчиненных больше, чем те предполагают.
19. Ценный сотрудник – опора для руководителя.
20. Мышление владельца бизнеса сильно отличается от представлений наемного руководителя.
21. Чем мудрее руководитель – тем успешнее бизнес.
22. По сотрудникам и их работе можно сделать вывод о руководителе.
23. Руководитель дает сотрудникам перспективу.
24. Для хорошего сотрудника руководитель еще и наставник.
25. Хороший руководитель всегда придерживается принципа «не перехвали».
26. Хороший руководитель знает, как использовать каждого сотрудника максимально эффективно.
27. Руководителю вредно разговаривать с сотрудниками «по душам».
28. Чем ближе к сотрудникам становится руководитель, тем меньше его слушают.
29. У руководителя всегда в голове дилемма: оставить сотрудника или уволить его.
30. Преданность сотрудника ценится выше, чем его компетенция.
31. Чтобы руководить, нужно иметь большой опыт и знания.
32. Чтобы руководить, нужна харизма.
33. Чтобы успешно руководить, нужно хорошо разбираться в людях.
34. Хороший руководитель радуется, когда в коллективе рождаются лидеры.
35. Задача руководителя – распределить ответственность.

© Александр Гольденберг и Андрей Макрица

Источник: www.ronum.ru/sovetnik2/

Топ-60 ошибок опытных предпринимателей

1. Жениться на секретарше.
2. Уволить топов и войти в оперативное управление.
3. Не следить за показателями бизнеса.
4. Потратить бизнес-кредиты на недвижимость на Кипре.
5. Непомерно взвинтить зарплаты.
6. Перестать отслеживать рыночные тренды.
7. Начать разбрасываться деньгами.
8. Думать, что сверхприбыль будет вечной.
9. Уехать жить в коммуну.
10. Не отслеживать затраты компании.
11. Перестать общаться с клиентами.
12. Прекратить развитие продукта.
13. Остановить модернизацию компании.
14. Думать, что соцсетей не существует.
15. Рассчитывать на сайт, сделанный 20 лет назад.
16. Забыть, как выглядит офис.
17. Отказаться от стратегических партнеров.
18. Разбазарить резервный капитал.
19. Думать, что кто-то знает ваш бизнес лучше вас.
20. Ввести пожизненный соцпакет для сотрудников.
21. Сделать сотрудников незаменимыми.
22. Сделать корпоративы основным развлечением в компании.
23. Бухать с сотрудниками и рассказывать им, как вам тяжело жить.
24. Рассказывать о ваших личных накоплениях.
25. Делиться с друзьями информацией о доходах компании.
26. Убедить всех, что вы сказочно богаты.
27. Перестать делиться с партнерами.
28. Начать по-хамски относиться к клиентам.
29. Думать, что налоговые махинации сойдут вам с рук.
30. Перевести половину капитала в офшор.
31. Начать думать о вечном.
32. Попробовать сделать подчиненных партнерами.
33. Наградить сотрудников акциями.
34. Думать, что ваш продукт больше не нуждается в рекламе.
35. Перестать заботиться об информационной безопасности.
36. Хранить базу клиентов на съемном носителе.
37. Думать, что промышленный шпионаж канул в Лету.
38. Гордиться многомиллионными налогами.
39. Думать, что хорошую команду можно собрать в одночасье.
40. Оборудовать рабочие места по первому слову науки и техники.
41. Разрешить перекуры в любое время.
42. Разрешить опаздывать на работу.
43. Войти с сотрудниками в панибратские отношения.
44. Перестать следить за конкурентами.
45. Оставить компанию на попечение близких родственников.
46. Выдернуть деньги из оборота и купить ресторан.

47. Стать толерантным на производстве.
48. Начать оптимизацию бизнеса на фоне повышения доходов.
49. Отложить оптимизацию бизнеса на фоне снижения доходов.
50. Предоставить сотрудникам дорогие служебные авто.
51. Начать скупать все фирмы подряд.
52. Думать, что вы «король Яндекса» навечно.
53. Игнорировать технологию «лендинг-пейдж».
54. «Кинуть» партнеров «на бабки».
55. Перестать считать деньги компании.
56. Отдать оперативное управление новичкам.
57. Расстроиться, что вас до сих пор нет в списках Forbes.
58. Купиться на разводки биржевых брокеров.
59. Перестать вкладывать деньги в развитие компании.
60. Преждевременно выйти на IPO.

© Александр Гольденберг и Андрей Макрица

Источник: www.ronum.ru/sovetnik2/

20 ключевых законов бизнеса

1. Плох тот бизнес, который вы начинаете, занимая деньги.
2. Если вы заняли деньги под начало бизнеса – бизнес принадлежит тому, кто вам занял деньги, а вы стали его наемным сотрудником.
3. Не хватайтесь за все, что вам обещает деньги в перспективе. Беритесь за то, в чем вы разбираетесь и где умеете зарабатывать.
4. Спешка в бизнесе всегда сопровождается финансовыми потерями.
5. Упустили сделку – не расстраивайтесь. Будет другая, более прибыльная.
6. Не превращайте бизнес в казино. Делайте ставки только на то, что вам гарантированно даст доход.
7. В бизнесе всё и все должно и должны приносить и сохранять деньги, или способствовать этому. Остальное необходимо исключить.
8. Бизнес как минимум должен приносить столько денег, чтобы он мог работать без дополнительных вложений.
9. Если вашему бизнесу постоянно необходимы новые инвестиции, значит в нем что-то не так.
10. Бизнес нуждается только в одном – хорошем руководителе! Остальное приложится.
11. Хороший руководитель сделает прибыльным любой бизнес, потому что у него есть трезвые мозги, ясный взгляд и воля, которой никто не может противостоять.
12. Делайте в бизнесе то, что вы считаете правильным. Тогда все будет в порядке.
13. Если вам жалко сотрудника и вы не можете его уволить, вы никудышный бизнесмен.
14. Нанимайте сотрудников не по своим человеческим предпочтениям, а по их профессиональным качествам.
15. Чем больше вам не нравится сотрудник по человеческим качествам, тем проще им руководить и увольнять.
16. Запрещено выдергивать деньги из оборота до тех пор, пока не появились излишки.
17. Бизнес всегда нуждается в развитии.
18. Основная часть денег, получаемых в бизнесе, должна вкладываться в модернизацию и развитие.
19. Не сделав стабильным один бизнес – не хватайтесь за другой.
20. Не спешите реализовывать идею, появившуюся у вас в голове, – она никуда не денется.

© Александр Гольденберг и Андрей Макрица

Источник: www.ronum.ru/sovetnik2/

20 правил, как стартовать новый проект

1. Беритесь только за тот проект, который вас впечатляет.
2. Соберите команду, чтобы реализовать новый проект.
3. Новый проект потребует от вас всех сил и времени.
4. Делитесь деньгами – это повысит доверие сотрудников.
5. Не финансируйте новый проект из денег основного бизнеса.
6. Рефинансируйте прибыль обратно в проект.
7. Если можете работать в одиночку – работайте в одиночку.
8. Проверьте проект на своих близких и друзьях.
9. Посоветуйтесь с опытными бизнесменами, мнению которых вы доверяете.
10. Не спешите арендовать офисы и закупать мебель.
11. Не спешите взять на работу самых высокооплачиваемых профи.
12. Обходитесь по возможности теми ресурсами, которыми вы располагаете.
13. Трижды подумайте, прежде чем предложить кому-то партнерство.
14. Чем больше ваш опыт в бизнесе, тем быстрее вы найдете инвестора.
15. Подумайте, как на вашем проекте могут заработать другие люди.
16. Заранее думайте о том, как будет масштабироваться ваш проект.
17. Рассчитывайте на длительный период жизни проекта.
18. Банки – не лучшие партнеры в реализации проектов.
19. Вера в себя и проект рождает перспективу.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.