

THE SUNDAY TIMES

enterprise network

DISCOVER THE SECRETS OF MILLIONAIRE ENTREPRENEURS

NEW BREAKTHROUGH RESEARCH REVEALS THE 12 SECRETS OF THE MILLIONAIRE MINDSET

The results have been used to create a remarkable audio training programme, "Millionaire MSA" for anyone serious about starting or growing a business.

25 award-winning entrepreneurs - including 15 winners of "Entrepreneur of the Year" - contribute to the most impressive collection of business talent ever assembled.

The structured 8 week, 24 part audio CD course (with workbook) uses the science of NLP and the very latest techniques of the world's top business coaches to ensure the power and the value of the Millionaire MSA.

LEARN FROM SIMON WOODROFFE OF YO!SUSHI AND BBC'S DRAGONS DEN PLUS 24 OTHER MULTI-MILLIONAIRE ENTREPRENEURS

از آن آگاهند ۶ رمزی که میلیونرها



۹۵ درصد از مدیران اجرایی هرگز از کارمندان جزء، عقیده و نظرشان را جویا نمی‌شوند، در حالی که دقیقاً همین افراد محصول را از نزدیک لمس کرده و یا با مشتریان مکالمه دارند. چه بسا ایده‌های درخشان زاینده فکر بعدترین کارمندان هستند که اگر از آنها سوال نشود هیچ گاه ظهور پیدا نخواهند کرد. متعلق نیست که به کارشناسان بسنده کنید. بدیهی است بهره‌گیری از قریحه و ایده‌های سایرین جهت شتاب بخشی به موفقیت‌های آنی شما نوعی هوشمندی به شمار می‌رود.

۳. ارتباط با شبکه‌ها لزوماً جزء کار نیست

چه بسیار کارآفرینان نوظهوری که بیش از کسب و کار و فشان را به رویدادهای شبکه‌ای اختصاص می‌دهند و این در حالی است که کارآفرینان میلیونر ندرتاً در برنامه‌های اجتماعی حضور می‌یابند، دلیل غیبت آنها واضح است چون درگیر رسیدگی به تشکیلات خود هستند، نه به مجموعه کارت‌های ویزیت!

شما نیز تلاش کنید با شبکه‌هایی که همتراز با بالاتر از سطح خود اتصال پیدا کنید، بدیهی است که درست مانند بازی تنیس، تقابل با افرادی که پیش از خودتان تجربه‌های موفق داشته‌اند در مسیر ترقی شما مؤثر خواهند بود.

چنانچه قرار است وقت‌های خود را به شرکت در یک رویداد شبکه‌ای اختصاص دهید، ابتدا مطمئن شوید شماری از مشتریان احتمالی یا منابع قدرتمند و مؤثر نیز در آن حاضر خواهند شد. هرگز ارتباطات شبکه‌ای را با اجتماعی بودن اشتباه نگیرید.

۴. کسب و کارتان را به قیمت ارزان ن فروشید

تداوم در عرضه یک جنس ارزان می‌تواند افزایش بهای آن را به دنبال داشته باشد. مشتری‌تان مادامی‌که بر دلایلیشان ارزش بگذارید خرید از شما را ادامه خواهند داد و این نیز به واسطه ارائه محصول برتر میسر است.

در هر کسب و کاری که انجام می‌دهید به جای کمیت بر کیفیت تمرکز داشته باشید مثلاً از طریق تهیه محصولات با کیفیت بالا و خدمات نوآورانه نظیر راهنمایی رایگان و توجه به مشتری برای خود ارزش ایجاد نمائید. رقبا شاید بتوانند ایده‌هایتان را کپی کنند ولی قادر نخواهند بود تجربه‌ای که مشتریان در یافتن در یافتن می‌کنند را کپی کنند.

فراموش نکنید کسب و کار باید منفعت به همراه داشته باشد و هیچ‌گاه افرادی که ادعا می‌کنند کاری انجام می‌دهند صرفاً چون به آن علاقه دارند، کارآفرین تلقی نمی‌شوند. ذات کسب و کار ایجاد می‌کند که سودبخش باشد و در غیر این صورت نه کسب و کار که کار خیره‌محسوب می‌شود.

ریشه واژه profit همان profectus در لاتین است که پیشرفت یا ترقی معنا می‌دهد. کارآفرینان میلیونر هرچند روزی آرزومند آغاز کسب و کاری کوچک و رشدی آهسته بوده‌اند ولی حتی لحظه‌ای از فکر کسب در آمد غافل نمانده‌اند.

۵. چشم انتظار مخاطرات باشید

کارآفرینان میلیونر هم بر این باورند که کسب و کار شما هر میزان هم موفق ولی از غرق شدن مصون نیست، مگر آنکه کشتی شما با تعبیه قایق‌های نجات مهمی مخاطرات شده باشد. از مخاطرات گریزی نیست اما باید برای شناور ماندن در تلاطم‌ها، صحیح راندن کشتی را آموخت.

عازم شوید و حرکت کنید که در صورت عدم ترک بندر، کسب و کاری هم شکل نگرفته و آن زمان است که تلاش برای بقا مفهومی پیدا نخواهد کرد. اگر فارغ از هرگونه هراس و با آمادگی کامل در مسیر خود گام بردارید، مخاطرات را موهبتی در جهت پیشرفت می‌یابید.

۶. با خودتان رقابت کنید.

نوآوری کنید نه تقلید! البته که برای برتری در یک کسب و کار آگاهی بر زمینه رقابت امری ضروری به نظر می‌رسد ولی نباید اجازه دهید این آگاهی و رقابت با دیگران شما را به خارج از مسیر منطقی هدایت کند. این شما هستید که باید با بهترین عملکردها سرمشق برای تقلید رقیبانتان باشید.

منبع:



همواره مصالح مورد نیاز جهت بنای یک کسب

و کار میلیون دلاری بحث انگیز و جالب توجه بوده است. بسیاری صاحبان کسب و کارهای جدید به کارآفرینان نگر بسته و به شیوه زندگی و فضائل آنان غبطه می‌خورند، در حالیکه بارها و بارها این جمله را با خود تکرار می‌کنند: «اگر فقط رموز آنها را می‌دانستم...» یا از خود می‌پرسند: «چرا کسب و کار من به همان سرعت رشد نمی‌کند یا سودبخش نیست؟» در یک کلام باید گفت رمز موفقیت آنها در کار سخت یا ساعات طولانی فعالیت نهفته نیست بلکه فارغ از ابعاد تشکیلات، عملکردشان مانند یک مدیر اجرایی کاردان است.

این مدیران در هر مسیری که گام بردارند و برای هر فعالیت اقتصادی چشم انتظار بازدهی قابل توجه می‌باشند. کارآفرینان میلیونر صرفاً بر شیوه‌هایی از کسب و کار تمرکز دارند که نتایج بزرگی خلق نمایند، زمانی که نحوه تخصیص زمان، نقدینگی و منابع را انتخاب می‌کنند باید بی‌سرسد، «بازده چه خواهد بود». همین که روش شما عواید مقتضی را به همراه نداشته باشد، لازم است راه کاری بیابید که پروژه شما را در جریان سوددهی قرار بدهد. کارآفرینان میلیونر برای تضمین یک بازدهی رشک برانگیز استاده‌اند از ۶ رمز زیر بهره‌گیری.

۱. همه چیز بسته به بازاریابی است

توفیق یک شرکت با تکیه بر بازاریابی صحیح محصول تحقق می‌یابد تا بر خود محصول

● هر فرصتی را یک فرصت بازاریابی تلقی کنید: دقت کنید هر کس حتی فردی که در رستوران یا او آشنا می‌شود یا غریبه‌ای که در یک آسانسور یا او مواجه می‌شوید ممکن است مشتری احتمالی شما باشد.

● تصدیق کنید که همه فرصت‌های بازاریابی هم مرتبه ایجاد نشده‌اند: کارت ویزیت‌های زیر برف پاک کن شیشه جلوی ۳۰ اتومبیل در یک پارکینگ بی‌تردید به اندازه گفتگو با ۳۰ نفر در یک شایفت چهار اثر بخش نخواهد بود و همین گفتگو مانند سخنرانی در یک همایش ملی با هزاران نفر شرکت کننده مؤثر نخواهد بود.

● تبلیغات واقعی پیرامون خود صورت دهید: این بدین معناست که عموم را در جریان پیشرفت‌های خود قرار دهید، هرچند این کار به نظر بسیاری دشوار می‌رسد اما اگر شما این کار را انجام ندهید پس مسؤلیت آن با چه کسی خواهد بود! پوسته با فروتنی اجازه دهید مردم بدانند که مثلاً جایزه‌ای در یافت کرده‌اید، سخنرانی در پیش رو دارید یا خدمات جدیدی به مجموعه فعالیت‌هایتان افزوده‌اید.

● مهم نیست تا چه حد توفیق کسب کرده‌اید ولی دست از بازاریابی بردارید: آن هنگام که درگیر مشغولیت‌های متعدد می‌شوید شاید دچار این وسوسه شوید که بازاریابی خود را محدود کنید، اما این اشتباه محض است. فراموش نکنید همیشه وقت ارسال پکیج‌های تبلیغاتی افزون‌تر است. همیشه وقت تماس با مشتریان احتمالی تازه است. همیشه زمان بهین‌سازی و به روز در آوردن وب سایت است.

۲. ایده‌های میلیون دلاری احتمال دارد متعلق به هر کسی باشد