

12+

Александр Васянин



СЛОВАРЬ ЮНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

В картинках

Александр Васянин

Словарь юного

предпринимателя. В картинках

<https://litres.ru/73262758>

ISBN 9785006908970

Аннотация

С 2009 года автор пытался «разложить по полочкам» накопившиеся знания и представления о предпринимательстве и постепенно получился вот такой словарь — база квантов для молодых и начинающих предпринимателей. Для тех, кто мечтает о Своем Деле, для тех, кто хочет заниматься удивительной по разнообразию деятельностью...

Содержание

БЛАГОДАРНОСТЬ	6
НЕСКОЛЬКО МЫСЛЕЙ...	10
ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ	11
КРЕПКОЕ ЗДОРОВЬЕ	12
СИЛА	17
ЭНЕРГИЯ	19
УМЕНИЕ ЛАДИТЬ С ЛЮДЬМИ	21
АРИФМЕТИКА ПОТРЕБНОСТЕЙ	22
ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ. ЛОГИКА.	29
ИНТУИЦИЯ	
ЗДРАВЫЙ СМЫСЛ	34
ЧУВСТВО ЮМОРА	41
САМОКРИТИКА	43
УМЕНИЕ ИДТИ НА РИСК	45
КРУГОЗОР, ЭРУДИЦИЯ	47
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ	
СМЕКАЛКА	50
РАСТОРОПНОСТЬ	52
УМЕНИЕ ВЕСТИ ПЕРЕГОВОРЫ И	54
ДОГОВАРИВАТЬСЯ	
БАЛАНС	56
Баланс «Семья-Деятельность»	57
Перекося в сторону «Ресурсов»	60

Переко́с в сторону Результаты	62
КЛИЕНТЫ	65
«Потребности человека, которые можно условно разделить на 9 основных групп	65
БАЗОВЫЕ ПОТРЕБНОСТИ	67
ПОТРЕБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ	69
ОТРАСЛЬ. НИША. БИЗНЕС-МОДЕЛЬ	81
ВВЕДЕНИЕ В ПСИХОЛОГИЮ	82
РЕКЛАМА	96
Конец ознакомительного фрагмента.	100

Словарь юного предпринимателя В картинках

Александр Васянин

Иллюстратор Ольга Вашурина

Иллюстратор Руслан Хуснутдинов

Редактор Петров Евгений

Иллюстратор Татьяна Шумилина

© Александр Васянин, 2026

© Ольга Вашурина, иллюстрации, 2026

© Руслан Хуснутдинов, иллюстрации, 2026

© Татьяна Шумилина, иллюстрации, 2026

ISBN 978-5-0069-0897-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

БЛАГОДАРНОСТЬ

Хочу поблагодарить учителей и наставников, которых встречал на предпринимательском пути и особенно руководителей сотен предприятий за прикладные методики и обмен опытом.

Спасибо Мирзакариму Саннакуловичу Норбекову за «волшебные пинки».

Спасибо Юрию Морозу, Алексу Яновскому и Олегу Тинькову за ясность, предпринимательскую хватку, смекалку и масштабность.

Спасибо Тимофееву Вячеславу Александровичу, Максиму Владимиру Николаевичу, Звиаду Арабули за дисциплину и настойчивость.

Спасибо Громыко Григорию Олеговичу и Светозару за коммуникабельность, осознанность, мыследеятельность и рефлексия.

Спасибо Гальетову Валерию Павловичу и Катунину Анатолию Олеговичу за «разрешение противоречий», трезвость, «боковое зрение» и «корневые умения».

Спасибо Сорокину Николаю Александровичу, Ербаху Алексею Анатольевичу и Кошкарову Алексею Владимировичу за расширение «гlossария» и Менделеевский проект.

Спасибо Эдуарду Владимировичу Фомину и Никишину Константину Ивановичу за НИР и НИРовцев.

Спасибо Волгуновой Людмиле Васильевне за «теорию Мастерской», ДЕКИС, КНИПО и трименеджмент.

Спасибо Гасанову Роману Вагифовичу за «продажи».

Спасибо Репьеву Александру Павловичу и Огилви за «маркетинг» и «научную рекламу».

Спасибо Юрию Васильевичу Курносову за «аналитику».

Спасибо Скворцову Игорю Максимовичу за «отраслевой взгляд»

Спасибо Палкину Владимиру Викторовичу за «сертификацию» и «импорт-экспорт»

Спасибо Михайлову Алексею Львовичу за «первый сайт» и долгое ИТ-сотрудничество на протяжении 20 лет.

Спасибо Сергею Борисовичу Чернышеву и Спартаку Петровичу Никонорову за технологическое предпринимательство и системный инженерный подход.

Спасибо Румянцеву Владимиру Юрьевичу за «цифровые платформы».

Спасибо Котельникову Вадиму Юрьевичу за «инновации».

Спасибо Верхоглазенко Владимиру Николаевичу за методологию оргуправления.

Спасибо Глазычеву Вячеславу Леонидовичу и Тюрину Глебу Владимировичу за «развитие территорий»

Спасибо Суслиной Валентине Андреевне и Скачковой Лилиане Сергеевне за «первые предпринимательские опыты»

Спасибо ушедшему другу Евгению Петрову, «Максу» за открытие первого «своего» проекта — фотостудии Фримакс в Лужниках.

Спасибо братьям Валерию и Сергею, Марату Мингазову,

Алексею Иванову и Сергею Михайлову за поддержку рискованных начинаний на разных стадиях.

Спасибо родне и близким за разностороннее воспитание и плюшки.

Спасибо Константину Соколову, Павлу Сергееву, Константину Куликову и Алексею Купцову, Александру Щербакову, Александру Суслину, Александру Маткину, Евгению Семенову, Евгению Петрову, Мураду, Алексею, Дмитрию, Валерию, Леониду и братьям «оркам» за «надежные тылы».

Если кого-то пропустил, им тоже Спасибо :)

Спасибо сестре Светлане за совместное дело на протяжении многих лет, за ее тепло, доверие, искренность и последовательный труд.

Спасибо Родителям за все...

с уважением, Васянин Александр Викторович

инженер-предприниматель

НЕСКОЛЬКО МЫСЛЕЙ...

В мире около от 500 000 000 до 2 000 000 000 организаций. Большая часть из них — это небольшие команды от 10 до 30 человек.

Каждая из этих организаций в чем-нибудь нуждается ежедневно и что-либо предлагает.

Человек получает от жизни огромное количество благ и полезностей и совсем немного успевает вернуть миру.

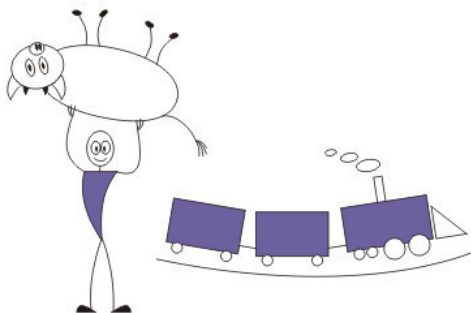
В КЗОТ описаны 2700 видов деятельности.

Любой человек с рождения является потребителем и производителем одновременно.

Здоровая Деятельность — это Разумное совмещение Труд и Отдыха.

Следующая книга будет про **Управление Изменениями**, а сегодня приглашаю Вас познакомиться с глоссарием, словарем инженеров-предпринимателей и надеюсь, что это путешествие окажется для вас полезным.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ



КРЕПКОЕ ЗДОРОВЬЕ

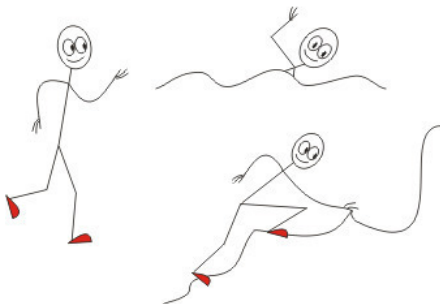
«Девять десятых нашего счастья зависит от здоровья.»

Артур Шопенгауэр

«В Здоровом теле — Здоровый Дух.»

«Мы то, что мы едим.»

Авиценна



ЗДОРОВОЕ ТЕЛО

Спорт. Гимнастика. Тренировка мышц.

Крепкий Сон. Чистый Воздух. Чистая Вода. Питание.

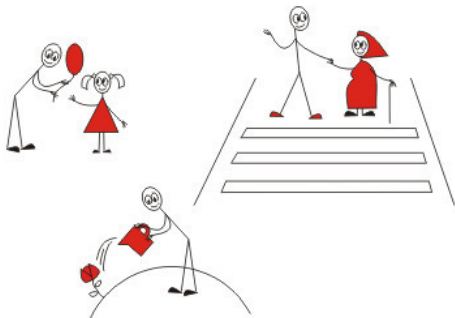
Профилактика заболеваний.

Жизнь по Человеческой Природе.

В случае болезни искать и устранять нужно Причину болезни (клетки организма голодают и плохо питаются, шлаки не выводятся годами, кривой позвоночник, яды в органах, паразиты в органах, вирусы в клетках, слабый Иммуни-тет, извращенные искаженные Знания о Природе, Жизнь вне Природы, Неправильное Отношение к Прошлому, Будущему и Настоящему ...),

Какой смысл бороться со Следствием с помощью лекарств? (полная потеря энергии, температура, кашель, боль, воспаления и опухоли ...).

В Здоровом Теле — Здоровый Дух.



ЗДОРОВАЯ ДУША

Вера в Высший Разум.

Желание Творить и Делать. Желание помогать близким
Людям.

Стрессоустойчивость.

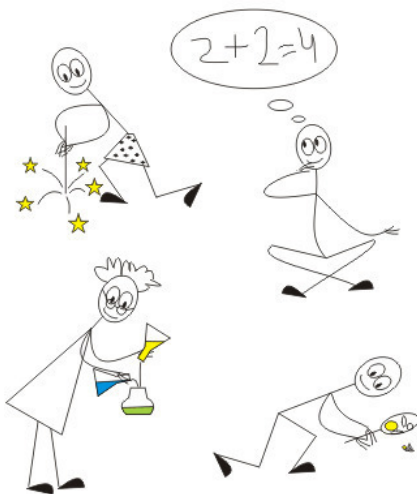
Позитивное настроение.

Умение радоваться чужим победам.

Любовь к ближним. Открытость.

Радость. Уверенность в себе..

Разумные действия



РАЗУМ.

Рациональность. Выбор. Логика.

Трезвый взгляд на события и вещи. Здравый смысл.

Знания. Науки.

Понимание. Память.

Изобретения. Общение. Язык. Культура.

СИЛА

Внутренняя сила.

Сила характера.

Внутренний стержень.

Внутренняя энергия.

Воля — особая внутренняя сила человека

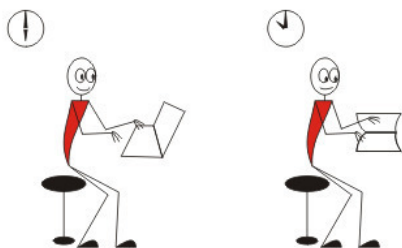
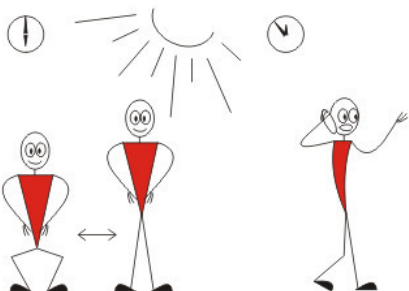
Внутренняя сила позволяет выдерживать давление окружающего мира на человека.

Физическая сила. Необходима предпринимателю, чтобы быть всегда в тонусе.

Сила мысли. Способность быстро мыслить, анализировать, взвешивать, принимать решения.

Сила воздействия на окружающих. Умение убеждать, спорить, выстраивать отношения с сотрудниками и партнерами.

Сила и Действия. Способность выходить из трудных ситуаций, противостоять стрессам, негативным факторам внешней среды, Решать всевозможные Задачи, двигаться через тернии к новым победам.



ЭНЕРГИЯ

Энергией обладает каждый человек и природные объекты.

Некая невидимая субстанция.

Внутренние силы человека. Физические, психические, душевные, духовные Силы Человека.

Энергию можно расходовать и накапливать.

«Зарядить энергией», «Энергия бьет через край»

Энергетическое голодание. Стресс. Апатия.

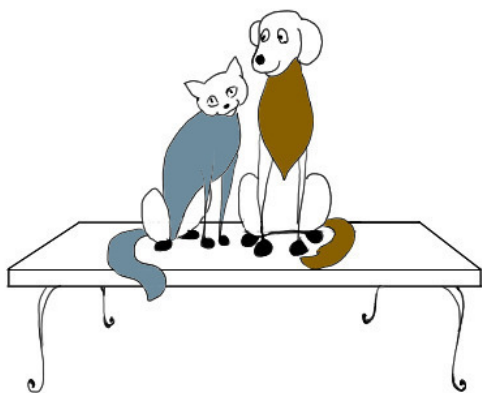
Энергетические вампиры.

Энергетическая структура человека.

Энергетическое поле (аура). Защитная оболочка.

Накопление энергии: позитивное общение, сон, питание, дыхание, труд, творчество, радость, мысль, пища, любовь, единение с природой.

Потеря внутренней энергии: негативное общение, гнев, зависть, лень, неподвижность, растерянность, трудоголизм, и т. д.



УМЕНИЕ ЛАДИТЬ С ЛЮДЬМИ

Ладить (по словарю Даля) —

ладить с кем, быть в ладах, жить мирно, соглашаться, не ссориться.

Где мир да лад, там и Божья благодать

Относитесь к окружающим так, как вы бы хотели, чтобы они относились к вам.

Предприниматель, руководитель обязан быть тонким психологом.

Переговоры. Переговоры. Переговоры.

Индивидуальный подход к сотруднику, к клиенту, партнеру, государственному служащему.

Знания психологии. Темперамент и характер.

Язык тела. Знаки стихий и характер.

Способность поставить себя на место другого человека.

Доброта. Порядочность. Уважение.

АРИФМЕТИКА ПОТРЕБНОСТЕЙ



На что мы тратим свои денежные ресурсы на сегодня?

Животные и бытовые потребности:

Питание семьи из 4-х человек.

Покупка разных вещей, одежды.

Покупка транспорта.

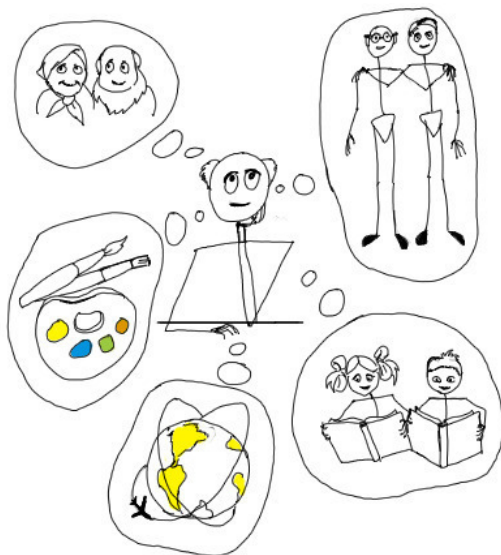
Аренда жилья.

Оплата ЖКХ.

Оплата связи.

Оплата транспорта.

Улучшение своих жилищных строений. Ремонт.



Человеческие и социальные потребности:

Помощь родителям.

Помощь друзьям.

Помощь своей Семье. Воспитание и Обучение Детей.

Забота о Пожилых и Немощных ЛЮДЯХ

Театр. Кино. Музыка. Спорт.

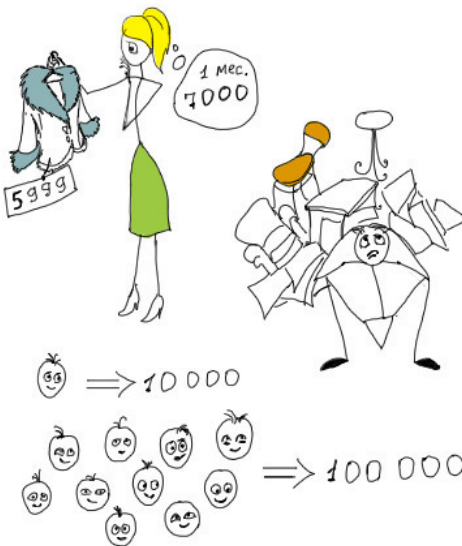
Путешествия.

Влияние на улучшение Жизни в своем населенном пункте, городе, стране.

Творчество.

...

Чтобы выйти на уровень развития мы обязаны на сегодня научиться зарабатывать больше того, чего хватает на животные потребности, либо... изменить образ своей жизни и потребности.



АРИФМЕТИКА ЮНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Покупать дорогие вещи при месячном окладе в 7000 рублей — глупо.

Человек, к сожалению, всю свою Жизнь стал тратить на излишки и на ненужный вещевой хлам.

Лучше хорошо поесть, чем ездить голодным в Мерседесе.

Брать Кредит для погашения Кредита — очень глупо.

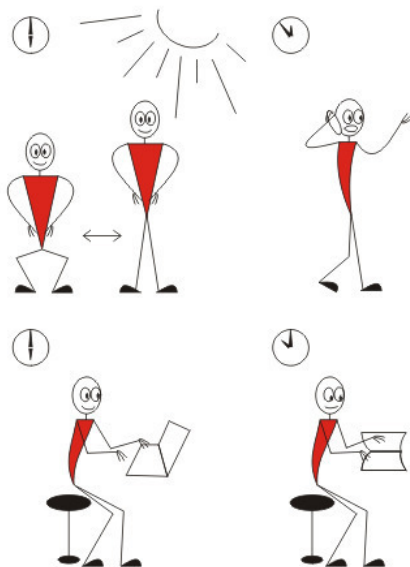
Для Тех, кто живет на окладе:

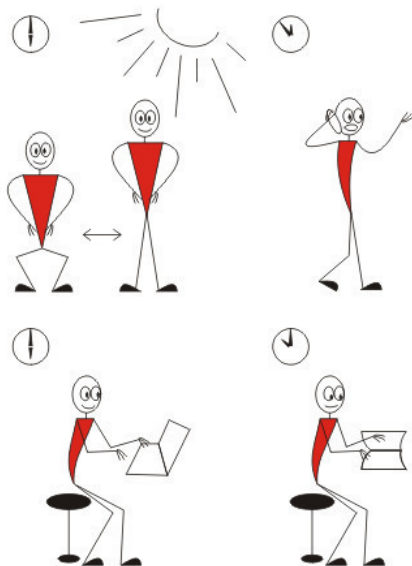
если ваш ежемесячный оклад = 10 000 рублей, то
за один год вы зарабатываете 120 000 рублей.

за 10 лет — 1 200 000 рублей.

Чтобы начать Бизнес нужны не Деньги, а Мозги и Действия.

Если Один Клиент может заплатить 10000 рублей, то 10 Клиентов могут заплатить 100 000 рублей.





ЭНЕРГИЯ

За 1 День можно заработать 10 000 рублей, а можно ничего не заработать.

В году 365 дней и 8760 часов.

У Вас в среднем 4380 часов в году на Действия.

На Земле 7 миллиардов Людей. Каждый из них что-то ежедневно потребляет или чего-то желает. Вы можете помочь ему.

Если у вас 10 Сотрудников и каждый из них получает по

10 000 рублей, то ваши ежемесячные Затраты на выплату Зарплаты 100 000 рублей + Налоги.

ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ. ЛОГИКА. ИНТУИЦИЯ

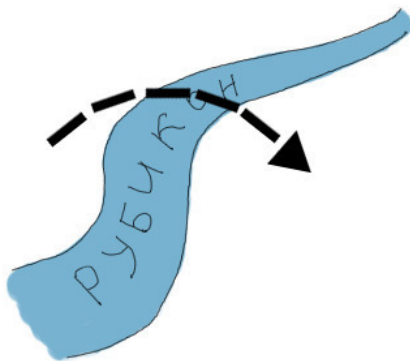
С Завтрашнего Дня бросаю Флудить :)

Логика есть анатомия мышления.

Джон Локк

Интуиция — это уступка, которую логика делает нетерпению.

Рита Мэй Браун



ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ

Скорость принятия Решений.

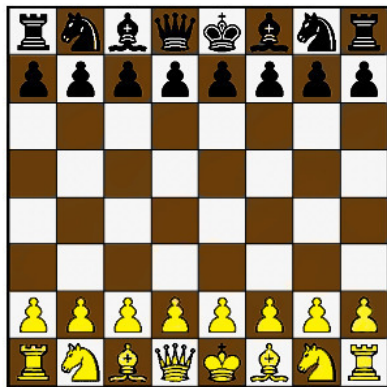
Лучше делать много мелких Ошибок и быстро Двигаться, чем сидеть и долго Думать :)

Системный подход. Поиск ключевого источника, ключевого фактора.

Не быть «Буридановым ослом».

Можно «жевать проблемы», а можно быстро двигаться к очередной Цели.

.



ЛОГИКА

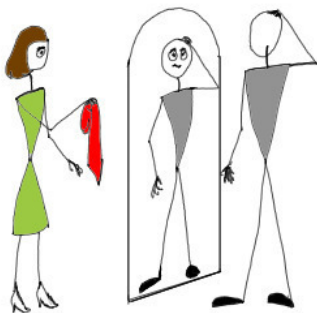
Рациональность. Левое полушарие.

Выбор, основанный на Знаниях.

ПРОФИЛАКТИКА. УПРЕЖДЕНИЕ.

Лучше поддерживать Здоровье, чем лечить Болезни.

Причины и Следствия.



ИНТУИЦИЯ

Р. Декарт, утверждал: «Под интуицией я разумею не веру в шаткое свидетельство чувств и не обманчивое суждение беспорядочного воображения, но понятие ясного и внимательного ума, настолько простое и отчётливое, что оно не оставляет никакого сомнения в том, что мы мыслим, или, что одно и то же, прочное понятие ясного и внимательного ума, порождаемое лишь естественным светом разума и благодаря своей простоте более достоверное, чем сама дедукция...».

Внутренний Голос, который редко ошибается.

Правое полушария мозга. Творчество. Гениальные Идеи.

Интуиция, выбор на основе чувств, Принятие Решения, основанного на Проницательности, Воображении, предшествующем Опыте.

Когда нет доказательств чего-либо, работает Интуиция.

Срочность принятия Решений.

ЗДРАВЫЙ СМЫСЛ

«Никто не обнимет необъятного.»

Козьма Прутков

«Согласитесь с тем, что обществу всегда виднее.

Если вы готовы принять это, вас ждет успех.»

Коносоке Мацусита



ЗДРАВЫЙ СМЫСЛ

Система общепринятых представлений, накопленных поколениями.

Отрицание позиций «смотреть на все через розовые очки»,

«витать в облаках»,

«ждать манны небесной».

Способность логически и связно мыслить, делать выводы.

Способность различать Причину и Следствие.

Знание Истории.

Делать Разумный Выбор в сложной ситуации.



СЛАБОУМИЕ. ГЛУПОСТЬ.

Кусочное Восприятие и Мышление.

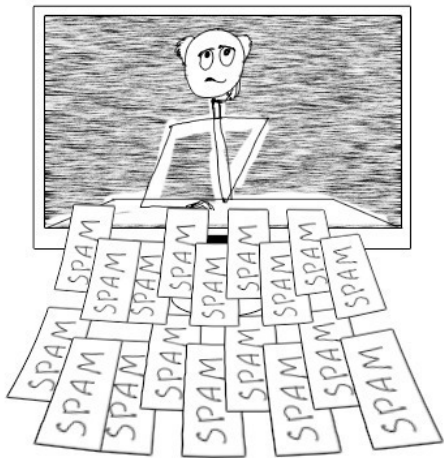
Фрагментарные Знания.

Повторение ошибок.

«Наступить на грабли».

Не видит ни Причину, ни Следствие.

Отсутствие Знаний.



ИНФОРМАЦИОННЫЙ МУСОР

БРЕД.

ФЛУД.

СПАМ.

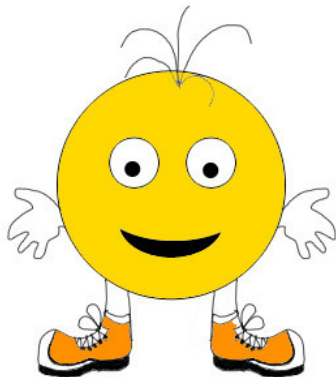
БЕЛЫЙ ШУМ.

ДЕЗИНФОРМАЦИЯ.

ПУСТАЯ ИНФОРМАЦИЯ.

ЖЕЛТАЯ ПРЕССА.

ЗНАНИЯ, НЕПРИМЕНЯЕМЫЕ НА ПРАКТИКЕ.



ЧУВСТВО ЮМОРА

Способность изменить мир улыбкой.

Улыбка продлевает жизнь.

Разрядка обстановки.

Помогает перейти на неформальные человеческие отношения.

Освобождение от уныния и скуки.

Юмор должен быть уместный.

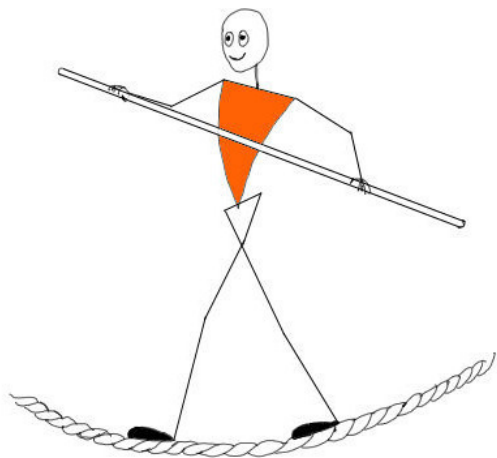


САМОКРИТИКА

Самокритика должна быть конструктивной — Не стоит искать виноватых в любой ситуации, а важно и нужно решать «что делать» в данной ситуации?

Не относитесь к самому себе сверхсерьезно. Вы один из 7 миллиардов людей, живущих на планете Земля.

Относительно Солнца наш масштаб слегка мелковат, не так ли?



УМЕНИЕ ИДТИ НА РИСК

Осторожность — хорошая вещь, но даже черепаха не делает ни одного шага, если не высунет голову из панциря.

Во всем, что сопряжено с выбором, присутствует риск.

Человек сталкивается с сотнями рисков ежедневно.

Бизнес — риск, игра. Предприниматель — авантюристическая натура.

Умение принять последствия выбора.

Не повезло сегодня — повезет завтра, но не стоит повторять одни и те же ошибки. Не стоит «наступать на грабли».

Все работает по закону синусоиды — важно определить: ты уже достиг нижней точки или падение еще продолжается :)

Оставаться оптимистом.



КРУГОЗОР, ЭРУДИЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Предприниматель создает, развивает Бизнес, Системы, обучает Сотрудников, руководит ими, общается с Клиентами, Партнерами, Государством,

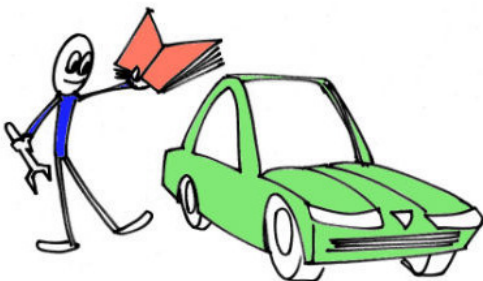
сталкивается с Юристами, Бухгалтерами, Технарями, Филологами, Дизайнерами, Фотографами, Маркетологами.

Поэтому:

— должен обладать большим словарным запасом, лексиконом, глоссарием из разных областей Знаний, чтобы быть понятым самыми различными людьми;

— должен обладать огромным количеством Знаний и практическими навыками чтобы эффективно создавать самые различные Системы и управлять Системами.

Генерация идей, Создание новых Продуктов, быстрое принятие решений требует Знаний из самых различных областей Жизни.



КРУГОЗОР, ЭРУДИЦИЯ СОТРУДНИКА

Чтобы решить сложную задачу Сотрудники объединяются в Команду.

Чтобы быть Эффективной Командой требуется прежде всего Взаимосвязь и Взаимопонимание между Сотрудниками.

Взаимопонимание может быть основано на богатом лексиконе и знаниях в самых различных областях человеческой деятельности.



СМЕКАЛКА

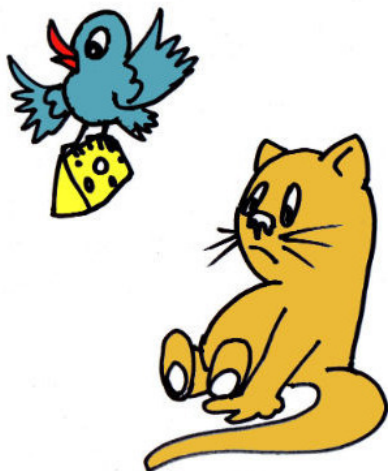
Сообразительность. Находчивость.

Догадливость.

Способность мыслить нестандартно, стремительно.

Мгновенное Прикладное Творчество.

Придумал — тут же среагировал и сделал.

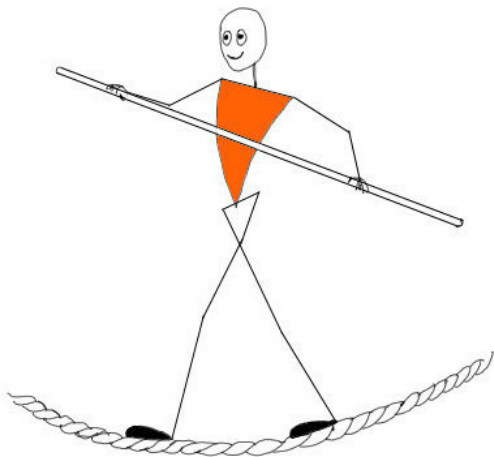


РАСТОРОПНОСТЬ

Проворность. Быстрота.

Мгновенная Оценка Текущего Состояния.

Умение Быстро Использовать открывшуюся
Возможность.



КООРДИНАЦИЯ

Ориентация в Пространстве и Времени.

Определение Точки Отсчета.

Восстановление Равновесия.

УМЕНИЕ ВЕСТИ ПЕРЕГОВОРЫ И ДОГОВАРИВАТЬСЯ

Знания разных «языков».

Разные темпераменты. Темп речи.

Не уклоняться от цели встречи.

Каждые переговоры как «последний шанс».

Умение учитывать интересы других.

КОММУНИКАбельность

Умение налаживания контактов.

Гибкость.

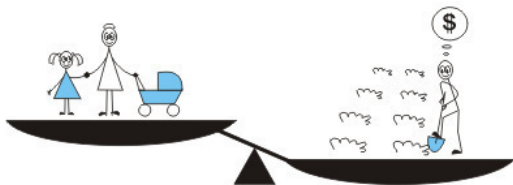
Умение слышать и слушать.

Больше связей — больше возможностей.

Один из самых дешевых маркетинговых инструментов — рассказ о своих товарах и услугах окружающим.

«Сарафанное радио».

БАЛАНС



Баланс «Семья-Деятельность»

ПЕРЕКОС в сторону Работы.

Состояние:

Слишком много времени посвящено Работе.

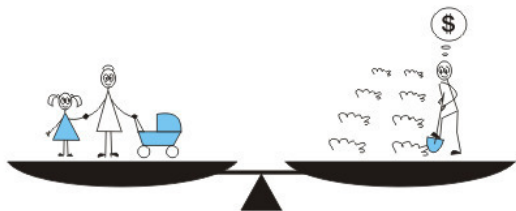
Работа ради Работы. Трудоголизм. «Света белого не видно...».

Семью Человек не замечает... Поэтому возможны конфликты с близкими. Разрыв отношений.

Предприниматель может забыть про Цели и сфокусироваться на Процессах и Проектах.

Преимущества:

Может стать Профессионалом в узкой отрасли.



Баланс «Семья-Деятельность».

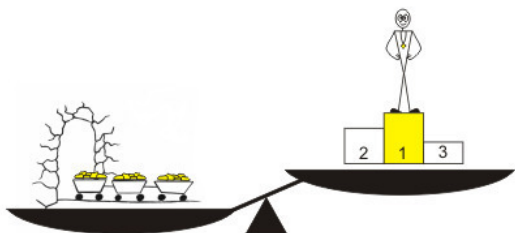
Предприниматель не забывает ни про личные Цели, ни про Семью, ни про Бизнес-Цели. Грамотно распределяет Время.

Много времени посвящено Дому, Семье, Детям, Родителям и Родным...

Семья Рада. Родители и Дети довольны и счастливы :)

Равномерно чередуется Работа, Отдых, Хобби

Баланс «Ресурсы-Результат»



Переко́с в сторону «Ресурсов»

Состояние:

Много Ресурсов (Финансовых, Знаний, Оборудования, Сотрудников).

Мало Результатов. Компания не меняется на протяжении длительного срока.

Примеры из реальности:

«Вечный студент», 4 высших образования — жизнь заканчивается, а знания так и не применяются.

«Умный», но бедный. («Гордый», но бедный)

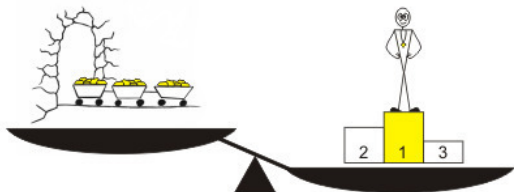
Убыточный банк. Ресурсы есть — применить не могут.

Большой коллектив с новейшим оборудованием выпускает непрерывно в течение нескольких лет полностью устаревшую продукцию.

Причины: неэффективное управление, умничество, плохое планирование и целеполагание.

Пути выхода:

- 1) Диверсификация — увеличение количества Услуг и Продуктов;
- 2) участие в более масштабных Проектах, выставках, конференциях;
- 3) изменение структуры Компании — дробление на более мелкие эффективные автономные единицы;
- 4) определение новых Целей;
- 5) смена генерального и исполнительного директоров на более агрессивных и действующих людей.



Перекося в сторону Результатов

(Может быть оправданным на короткие периоды времени, при кризисе, при быстром росте предприятия, в инновационных микропроектах.)

Состояние:

Мало Ресурсов (Финансовых, Знаний, Оборудования, Сотрудников). Их постоянно не хватает. Рост сопровождается резкими падениями на грани полного краха. Все проекты «горят».

Много Результатов, но Прибыль может не окупать Старания.

Примеры из реальности:

Девизы «Любой Ценой»

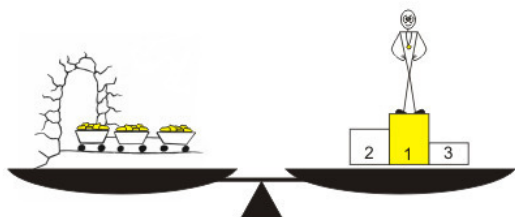
Павел Корчагин «Как закалялась сталь». В молодом возрасте ослеп, оглох, семью не создал ради призрачных идей.

Без подготовки и разминки многие люди на соревнованиях рвут связки и даже погибают от диких перегрузок.

Причины: Сверхцели. Недооценка собственных Сил и Возможностей. Непонимание простой мысли, что у Человека есть Ограничения.

Пути выхода:

- 1) Пересмотр Целей;
- 2) Сбалансированность Клиенты-Сотрудники (Проекты-Сотрудники);
- 3) Проекты должны начинаться при необходимых начальных ресурсах;
- 4) утренние медитации и гимнастика :);
- 5) смена генерального и исполнительного директоров на более спокойных и уравновешенных людей
- 6) обращения к консультантам со стороны, собеседования с опытными руководителями, мудрыми и взрослыми.



Баланс «Ресурсы-Результат»

Подходит идеально для Эволюционных Проектов. Равномерный Рост без потрясений и падений. Стабильная заработная плата Сотрудников.

«Японская» модель. Непрерывные последовательные улучшения.

КЛИЕНТЫ

«Потребности человека, которые можно условно разделить на 9 основных групп

Причем, вне зависимости от места проживания, религии, уровня культурного и технологического развития общества, у человека эти 9 основных потребностей остаются всегда одинаковыми во всех странах мира и не меняются тысячами.

Первая потребность человека — это его **ЗАЩИЩЕННОСТЬ**: от войны, бандитов, террористов, экологических и техногенных катастроф, эпидемий, а также возможность всегда отстоять свои законные права в суде.

Вторая потребность — **ЕДА**;

Третья — **ТОВАРЫ НАРОДНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ И БЫТОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ**;

Четвертая — **ЖИЛЬЕ**;

Пятая — **РАБОТА** (чтобы она была интересной и давала денег на удовлетворение предыдущих потребностей);

Шестая — **ЗДРАВООХРАНЕНИЕ**;

Седьмая — ОБРАЗОВАНИЕ для себя и детей;

Восьмая — СОЦИАЛЬНАЯ ПОМОЩЬ;

Девятая — ОТДЫХ И ДОСУГ, духовная пища, религия, искусство.

Все остальное выходит за рамки насущных Материальных и Духовных потребностей современного человека.

На удовлетворение этих потребностей человека, прежде всего, требуются материальные средства, а также, условия для развития и творчества, а также, возможность реализации свободного вероисповедания, то есть, Финансы, Культура и Религия, следовательно, эти три составляющих являются функциями решения общей задачи.

Для совершенствования качества потребностей населения и способов их удовлетворения, вместе с развитием прогресса человечества, требуется Наука, которая устанавливает коэффициенты мирового уровня удовлетворения потребностей человека при решении главной задачи в условиях данного общества.»

А. М. Тарасов «Системный метод для успешного развития малого и среднего бизнеса в Российской экономике.»

БАЗОВЫЕ ПОТРЕБНОСТИ

Потребность в защищенности

Потребность в воздухе — дыхание.

Потребность в воде.

Потребность в пище.

Потребность в одежде.

Потребность в жилье.

Инстинкт половой, размножения.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ ПОТРЕБНОСТИ, КОТОРЫЕ МОГУТ
БЫТЬ ОСУЩЕСТВЛЕНЫ ПРИ УДОВЛЕТВОРЕНИИ БА-
ЗОВЫХ

Трудовая деятельность — возможность работать и зарабатывать.

Воспитание и обучение Детей.

Помощь Родителям.

Помощь больным и немощным людям.

Помощь слабым.

Создание Продуктов. Оказание Услуг.

Творчество. Изучение Наук.

Отдых, Развлечения, Хобби, Увлечения.

Этические и Эстетические потребности.

Улучшение Жизни вокруг себя, в своем доме, населенном пункте, городе, стране, мире.

ПОТРЕБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Попробуйте сделать самостоятельный анализ потребностей различных организаций на разных стадиях развития.

Какие потребности являются ключевыми для каждой организации на разных стадиях развития?

Термин Форматы Бизнеса получил свое осмысление после просмотра вводного курса Сергея Асеева — проект Новый Бизнес — getnew.biz. По нашему мнению, Сергей создал потрясающую Систему.) Потребности Бизнеса разных форматов и размеров на разных стадиях развития. (пища для размышлений, данные приводятся, как пример, а не как догма).

Каждый пункт данного списка может быть целым Бизнесом или даже Отраслью.

КЛЮЧЕВЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ПРОЕКТА

Этап Бизнес- идей и Бизнес- моделей.

Подготовка Старт и Быстрый рост

Стабильность
Развитие

Инновации

Улучшения

Увядание. Старение. Закрытие

НЕКОТОРЫЕ ФОРМАТЫ БИЗНЕСА и ИХ ПОТРЕБНОСТИ НА РАЗНЫХ СТАДИЯХ РАЗВИТИЯ

1. Аренда

Наставник

Изучение и анализ Рынка

Строительство зданий. Ремонт помещений.

Закупка необходимого оборудования, которое будет сдаваться в аренду.

Громкая реклама.

Загрузка мощностей.

Поддерживающая реклама

Строительство дополнительных зданий.

Расширение или оптимизация площадей.

2. Услуги (Мастерская, Студия)

(продукт получается в самом конце, на старте мы не можем его потрогать)

Наставник

Изучение и анализ Рынка.

Выбор узкого рынка с богатыми и серьезными Клиентами

Обучение и подбор Сотрудников.

Подбор профессионалов.

Партизанская реклама.

Отдел Продаж.

Первые Клиенты.

Партизанская реклама.

Постоянные клиенты.

Оптимизация Отдела Продаж.

Оптимизация Технического отдела.

3. Сеть (различные участники удовлетворяют разные потребности, Бизнес существует только при наличии сразу нескольких различных групп участников)

Газета. (Читатели — Рекламодатели — Издатели)

Социальная Сеть Вконтакте (Основатели — Рекламодатели — Разработчики — Участники)

МультиМедиа — Радио и Телевизионные компании. (Потребители — Рекламодатели — Издатели)

Наставник

Изучение и анализ Рынка

Разработка платформы, технической инфраструктуры.

Подготовка производства.

Закупка необходимого оборудования.

Расширение количества Участников. Расширение количества Участников.

Расширение количества Участников.

Развитие Логистики.

4. Торговля — Цепочка Купи-Продай — любые торговые предприятия и посреднические услуги, брокеры.

Ценность нарастает по цепочке.

Наставник

Изучение и анализ Рынка.

Выбор большого рынка дешевых товаров.

Выбор узкого рынка дорогих товаров.

Подбор Сотрудников.

Дешевая рабочая сила.

Поиск каналов сбыта.

Каналы продаж и сбыта.

Сотрудничество.

Логистика.

Доставка.

Таможня.

Сертификация.

Логистика.

Доставка.

Таможня.

Сертификация.

Поиск новых каналов сбыта, новых партнеров.

Автоматизированные системы управления продажами.

5. Производство Цепочка «Сделай и Продай».

Ценность нарастает по цепочке.

Сырье — > Обработанное Сырье + Материалы — >
Продукт + Электронная начинка + Упаковка + Доставка

Наставник

Изучение и анализ Рынка.

Выбор большого рынка дешевых товаров и копирование производства.

Выбор узкого рынка дорогих товаров и копирование производства.

Производство уникальных товаров.

Подготовка и Закупка мощностей, оборудования, производственных линий.

Поиск рынка Сбыта.

Производство.

Продажи.

Логистика.

Доставка.

Таможня.

Сертификация.

Производство.

Логистика.

Доставка.

Таможня.

Сертификация.

Поиск новых каналов сбыта, новых партнеров.

Автоматизированные системы управления продажами и производством.

Наращивание мощностей.

Новые производственные линии.

Новые Технологии.

Реальные инновации.

Отдельно отметим, что часто успешно работают Гибридные организации, совмещающие Производство, Торговлю и Услуги.

Например, компания 1С производит программное обеспечение (Производство), имеет огромную сеть Дилеров (Торговля и Логистика) и сертифицированные Центры Обучения и Обслуживания Клиентов (Услуги).

В парикмахерских (Мастерская) продают средства ухода за волосами и ногтями (Миниторговля).

В магазинах по продаже рыболовных товаров (Торговля) можно предлагать услуги гидов по рыбным местам (Услуги) для новичков.

МАСШТАБ БИЗНЕСА

По каждому из нижеуказанных форматов деятельности можно составить масштаб их деятельности:

Индивидуальные предприниматели и самозанятые.

Микробизнес — от 1 до 10 человек.

Малый Бизнес — до 100 человек.

Средний Бизнес — от 100 до нескольких тысяч человек.

Крупный Бизнес.

Транснациональные Компании.

Государственные организации

ОТРАСЛЬ. НИША. БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Отрасль (вид деятельности): Сельское хозяйство

Ниша (направление внутри деятельности): Птицеводство, пастбищные куры

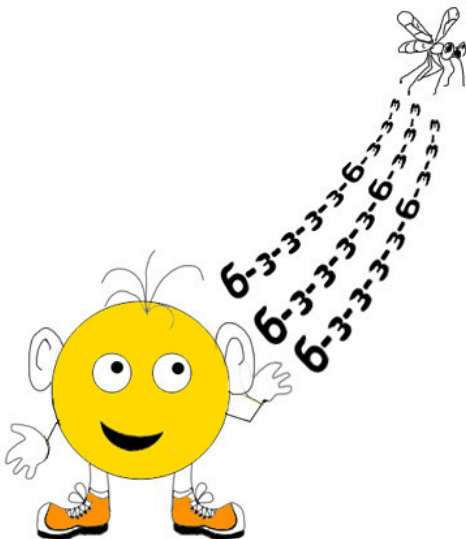
Бизнес-модель (что, кому и как продаем?): яйца категории С1 в торговые сети по оптовым ценам круглогодично по 50 рублей за 10 штук.

Отрасль: ИТ

Ниша: Разработка сайтов в сфере услуг

Бизнес: Компаниям по стоматологии предлагаем качественные сайты по 200 страниц с круглогодичным продвижением по городам стотысячникам.

ВВЕДЕНИЕ В ПСИХОЛОГИЮ



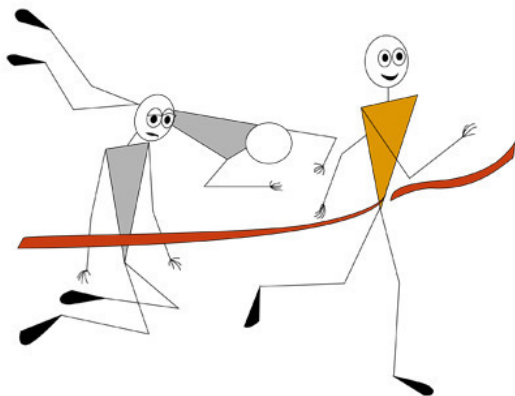
ВНИМАНИЕ

Концентрация Зрения на Объекте, Слуха на Звуке, Извлечение из Памяти конкретного События.

Работаем с Одним Проектом.

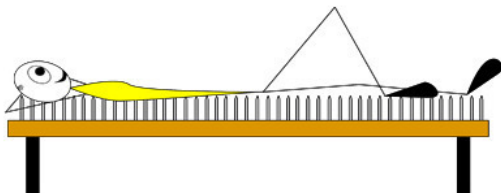
Когда мы решаем Задачу, мы уделяем ей Внимание, направляем и тратим Энергию.

Очень часто Менеджеры направляют Внимание на Вторичные Задачи (хозяйственные нужды, бухгалтерию, личные цели), а Ключевые (работа с клиентами, Продажи, исполнение Проектов, улучшение качества оказания Услуг, рост Бизнеса) остаются без Внимания, без Энергии.



ВОЛЯ —

Осознанное направление своей Энергии на Действие, даже если это Действие требует Напряжения Всех Сил.



ощущение



ОЩУЩЕНИЕ —

«Ощущения- простейший психический процесс, состоящий в отражении отдельных свойств предметов и явлений при их непосредственном воздействии на соответствующие рецепторы

Рецепторы — это чувствительные нервные образования, которые воспринимают воздействие внешней или внутренней среды и кодируют его в виде набора электрических сигналов.

Эти сигналы затем поступают в мозг, который их расшифровывает. Этот процесс сопровождается возникновением простейших психических явлений — ощущений.

Часть рецепторов человека объединены в более сложные образования — органы чувств. У человека есть орган зрения — глаз, орган слуха — ухо, орган равновесия — вестибулярный аппарат, орган обоняния — нос, орган вкуса — язык.

В то же время некоторые рецепторы не объединяются в один орган, а разбросаны по поверхности всего тела. Это рецепторы температурной, болевой и тактильной чувствительности. Большое количество рецепторов находятся внутри тела: рецепторы давления, химического чувства и т. д.»



ВОСПРИЯТИЕ —

Восприятием называется непрерывная деятельность головного мозга по классификации и определению информации, поступающей от органов чувств. От нашего восприятия событий и явлений окружающей действительности зависят наши ответные реакции на внешние раздражители. Эффективные и квалифицированные действия на тренировках и соревнованиях во многом определяются восприятием.

Способность к восприятию часто может снижаться или полностью блокироваться усталостью, недостаточной тренированностью, невниманием к деталям и поглощенностью побочными раздражителями.

Нет двух людей, которые одинаково воспринимали бы один и тот же предмет или явление. Некоторые воспринимают события и ситуации в целом, другие предпочитают их разбивать на составляющие. У одних лучше развито визуальное восприятие, а у других осязательное. Многим удастся комбинировать различные виды восприятия или переключаться с одного на другой. Чтобы развить собственные навыки восприятия, нужно определить, какой из его видов для вас наиболее приемлем, и сосредоточиться на его оттачивании.

Восприятие является первым звеном в цепочке действий.

Прежде чем отреагировать на любое событие, вы должны воспринять его и осознать необходимость ответных действий. Существует четыре ступени восприятия:

обнаружение — осознание наличия внешнего раздражителя.

различение — определение разницы между видами раздражителей.

узнавание — выявление в раздражителе знакомых при-

знаков.

отождествление — выбор ответного действия.



ПРЕДСТАВЛЕНИЕ —

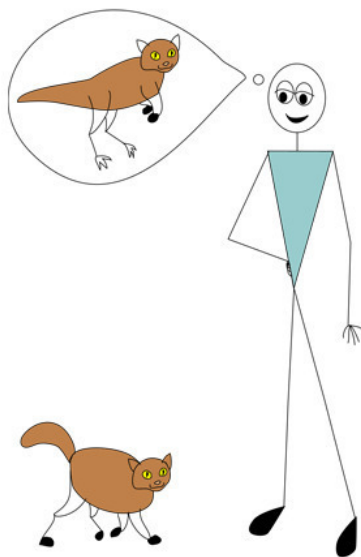
«Представление — это процесс мысленного воссоздания образов предметов и явлений, которые в данный момент не воздействуют на органы чувств человека.

Понятие «представление» имеет два значения.

Одно из них (существительное) обозначает образ предмета или явления, которые ранее воспринимались анализаторами, но в данный момент не воздействуют на органы чувств.

Второе значение данного термина описывает сам процесс воспроизводства образов (то есть является глаголом).»

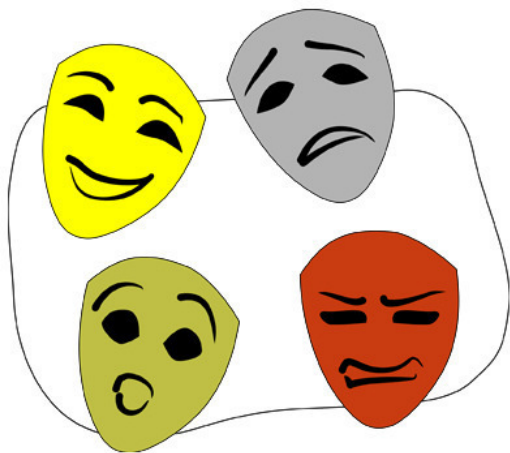
Близкое понятие Пониманию.



ВООБРАЖЕНИЕ —

Построение новых образов, объектов на базе прошлого опыта, интуиции и логики.

Озарение. Яркие Образы. Фантазия.



ЭМОЦИИ —

Страх. Испуг. Радость.

Эмоции — зеркало реальности.

Поведением человека чаще всего руководит не разум, а эмоции

EQ — коэффициент эмоциональности.

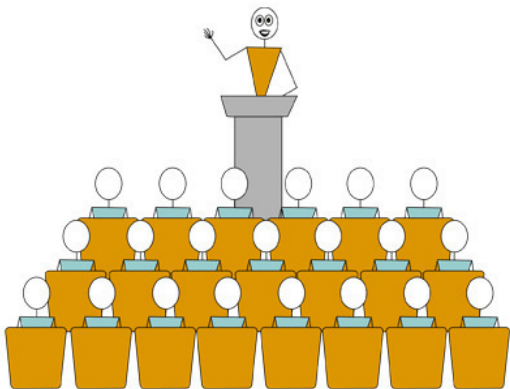
«эмоциональный интеллект»

Руководитель должен научиться принимать, читать и расшифровывать эмоции, а также использовать полученную информацию с пользой для себя и окружающего пространства.

Вызвать у клиента эмоции (интерес, радость, удивление)

Отрицательные эмоции убивают бизнес.

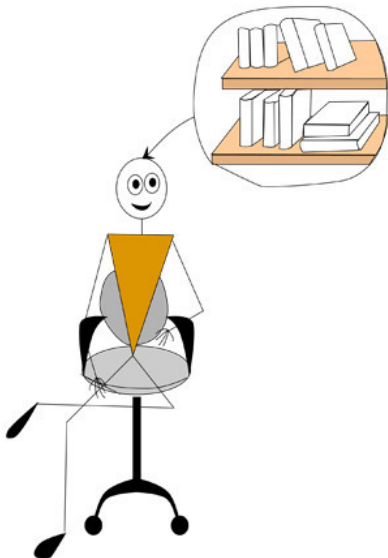
Тесная, слаженная работа положительных эмоций вместе с разумом способна улучшить не только профессиональные качества сотрудника, но и прибыль организации, а также коммуникативные и социальные навыки, бесспорно необходимые каждому в обычной жизни!



РЕЧЬ —

Артикуляция. Акцент. Внятность. Темп речи.

Ясность мыслей — ясность речи.



ПАМЯТЬ —

Волшебное свойство Человеческого Мозга или какого-либо Хранилища в Человеке — хранить и воспроизводить Образы, вспоминать События, Данные, Имена и другую Информацию.

Ноосфера Вернадского.

Предположение: Любую информацию о Вселенной можно

получить из любой точки Пространства.

Умный Человек получает Информацию путем чтения и из опыта других Людей. При таком варианте возможна Серьёзная Дезинформация.

Мудрый Человек получает Информацию на базе собственного Опыта, личных Переживаний и Действий.

РЕКЛАМА

«Реклама — величайшее искусство XX века».

Маршалл Маклюэн

«Реклама должна приносить Клиентов»

Александр Репьев

Реклама должна быть: краткой, емкой, запоминающейся, оставляющей эмоции, яркой, содержащей выгоду для покупателя.

Советы Ивина Чиа.



ПАРТИЗАНСКАЯ БЕСПЛАТНАЯ РЕКЛАМА

Раздача Визиток и Буклетов на выставках.

Издание Своего Интернет-Журнала, Блога.

Самостоятельная раскрутка своего сайта.

Размещение рекламы в бесплатных электронных книгах, программном обеспечении.

Станьте Экспертом. Подружитесь с журналистами.

Выходите со своим роликом на YouTube.

Создайте группу в социальной сети.

Проведите конференцию.

Выпустите книгу.

Бартер — вы нам рекламу, мы вам свой товар либо услугу.



РЕКЛАМА

Реклама должна быть регулярной.

Воздействие, по возможности, на все органы чувств.

Человек внимательно слушает в течение первых 20 секунд.

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.