

Содержание

ВВЕДЕНИЕ	8
ШАГ ПЕРВЫЙ. Определись! Ты уверен, что ты бизнесмен?.....	10
ШАГ ВТОРОЙ. Цель определяет средства	19
ШАГ ТРЕТИЙ. Усиливайте сильное	27
Определите, в чем вы сильны.	30
Отличайтесь или уйдите — основа конкуренции в бизнесе	31
Стройте отношения с рынком	38
Очень важная вещь — про затраты.	42
Не отдавайте наемным сотрудникам свою прибыль	45
Не слушать, а слышать. Не смотреть, а видеть.	48
Вы знаете кого-то, кто знает кого-то	49
Всегда делать больше	54
Всегда улучшать операции	55

ШАГ ЧЕТВЕРТЫЙ. Забудьте общие слова. Да здравствует земля и информация!	59
Единичные факты — ничто, тренды — всё. Будьте максимально конкретны	61
Измеряйте! Управлять можно лишь тем, что измеряемо	62
Всех сотрудников и себя посади на KPI и отчетность	62
Всем быть в одном информационном поле!	63
Итак, делаем четыре шага	66
Всех привязать к прибыли. Да здравствуют переменные!	67
ШАГ ПЯТЫЙ. Ищите свой путь к успеху	71
Поработайте у конкурента	74
Думайте! Рецептов стопроцентного успеха не существует	74
Беспорных авторитетов нет	75
Большую дорогу можно одолеть маленькими шагами	76
ШАГ ШЕСТОЙ. План — ничто! Лучшая управленческая методика — планирование снизу вверх	77
Лучший тренер — личный пример	80
Не верьте «рисовальщикам» облаков	81

Содержание.

ШАГ СЕДЬМОЙ. Главное — результат	82
Просто сделайте это.	83
Всегда продавайте. Только продав картошку, можно купить капусту	84
Только придя в нужную точку, будешь знать, что шел правильным путем	85
Никогда, никогда, никогда не сдавайтесь!	86
Ответы на вопросы	87
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	106
ОБ АВТОРЕ	107
ПОЛЕЗНЫЕ ССЫЛКИ	109
ПРИЛОЖЕНИЕ	110