



## ОШИБКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Всем известно, что более 90% бизнесов закрываются в первые несколько лет с момента их запуска. Тоже можно сказать и про сетевой бизнес, в котором единицы достигают выдающихся результатов и становятся Лидерами. ХОТИТЕ УЗНАТЬ КАКОЕ ЭТО ОТНОШЕНИЕ ИМЕЕТ К ВАМ?

---

Анализ статистик причин неудач, показывает, что самый главный враг предпринимателя — он сам. Поэтому в этом чек-листе, созданном специально для владельцев бизнеса и сетевиков, имеющих огромную мотивацию и желание делать отличный продукт / востребованную услугу, и самое главное, ищущих решение самого распространенного вопроса, ради которого создавался бизнес: "ГДЕ НАЙТИ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ВРЕМЯ НА СЕМЬЮ?", мы обозначили наиболее часто совершаемые ошибки, которые нужно избегать, чтобы появилось свободное время.

---

НАДО ОТМЕТИТЬ галочкой все пункты, с которыми, ты согласен (которые присутствуют в твоём бизнесе)

---

Если тобой найдено решение, предусматривающее повтор описанных ошибок в будущем, то отмечать не надо. ГЛАВНОЕ, будь абсолютно честен с самим собой.... И так, поехали!

### Наивность хуже воровства

Я плохо знаю свою Целевую Аудиторию

*Чтобы преуспеть, вам необходимо найти свою нишу и стать в ней лучшим. Не пытайтесь работать для всех. Определите своего идеального покупателя и обслуживайте его наилучшим образом.*

Я не вижу ценности проверять свои гипотезы (MPV)

*Прежде чем запускать новый продукт и строить бизнес, вам необходимо проверить свою гипотезу. Проанализируйте рынок, поговорите с потенциальными покупателями и*

выясните, насколько им интересен ваш товар или услуга. Иначе потом будет поздно.

Четко не определил Уникальное Торговое Предложение

*Например, создали сайт и он не пользуется популярностью потому, что не учли особенности потенциального покупателя и следовательно неправильный контент или сайт неудобен для пользователя.*

Слишком сосредоточен на конкурентах

*Если предприниматель видит бизнес только в виде собственной победы, обозначающей поражение конкурентов, то это не приводит ни к чему хорошему. Подобное поведение всегда вызываем излишний стресс.*

У меня отсутствует мобильная версия сайта

*Если сайт плохо выглядит на мобильном устройстве, то он сразу отпугивает аудиторию. В современном мире все сайты должны быть оптимизированы под мобильные девайсы и отлично смотреться на iPhone, iPad и любом другом гаджете.*

Я плохо представляю, как оформлять контент

*Покупателям нравится чёткая структура — читатели обращают внимание на списки и выделенные фрагменты. Позаботьтесь о том, чтобы вашу заметку было удобно читать.*

Считаю, что достаточно учиться и надо больше работать

*Наиболее успешные предприниматели — это те, кто постоянно находится в поисках новых знаний. Поэтому всегда обращайте внимание на новые курсы, общайтесь с более опытными людьми и наслаждайтесь обучением в любом виде.*

Я вижу как человеческий фактор мешает моему бизнесу

*Бизнес — это люди. Продавцы, бухгалтеры, помощники, покупатели. Каждое звено должно правильно выполнять свою функцию, чтобы все оставались довольны и бизнес продолжал своё развитие.*

## **Ограничивающие убеждения**

Думаю, что тактика важнее убеждений

*Если вы продумали стратегию, но переживаете что что-то пойдёт не так, то так оно и произойдет. Какой бы ни была стратегия, ваши убеждения играют немаловажную роль в бизнесе.*

- Есть ожидание быстрых результатов при малых усилиях**

*Это в человеческой природе — надежда на быстрый успех. Однако его не существует потому, что каждому предстоит пройти долгую дорогу, выполнить множество задач перед тем, как придет внушительный успех (10 тыс. часов).*
- Переоцениваю краткосрочные цели и недооцениваю долгосрочные перспективы**

*Чтобы добиться настоящего успеха, важно не отвлекаться на мелочи, а сосредоточиться на цели и следовать по направлению к ней. Не засоряйте своё время лишними задачами, которые сбивают вас с пути.*
- Считаю, что если мне что-то нравится лично, то я смогу это успешно продавать**

*Убеждения «Делай то, что любишь» не всегда является выигрышной. Например, если человеку нравится работать над веб-дизайном, это не значит, что из него выйдет хороший директор студии. Бизнесу нужен менеджер, продавец и тот, кто будет оказывать услуги или производить товар.*
- Отказываюсь от поддержки (ментора, коуча, наставника) и рассчитываю только на собственные силы**

*Без ментора или коуча в освоении любого дела сложно. И бизнес не исключение. Ведь если рядом с вами нет человека, который мог бы поделиться своим опытом и дать полезный совет, то набраться придется свой собственный опыт проб и ошибок*
- Думаю, что именно трафик принесёт мне клиентов**

*Многие мечтают увеличить посещаемость своего ресурса, но большое количество посетителей не гарантирует больших продаж. Поэтому прежде чем заботиться о трафике, вам следует позаботиться о своём продукте и механике приобретения вашего товара или услуги.*
- Рассматриваю нетворкинг как спорт**

*Успешные предприниматели знают, что нетворкинг — это построение отношений, а не просто поиск полезных контактов. Наличие вашей визитной карточки у других людей не принесёт успеха.*
- Склонен считать, что Эксперты помогают**

*Сейчас есть огромное количество «экспертов», которые готовы сделать всё, чтобы помочь вашему бизнесу. За отдельную плату. Прежде чем обратиться за помощью к стороннему эксперту, убедитесь, что у него есть опыт и он действительно разбирается*

в вашей теме.

## Привычки формируют характер

### Привык ждать разрешения

*В наше время у каждого из нас есть возможность изучать что-то новое, запускать бизнесы и зарабатывать деньги. И не нужно ждать разрешения, чтобы этим заниматься!*

### Не слежу за распределением временем потому, что его нет

*Без элементарных навыков тайм-менеджмента невозможно построить никакой успешный бизнес. Поэтому каждому предпринимателю необходимо научиться правильно распределять своё время и силы. Тайм-менеджмент важен.*

### Не задаю правильные вопросы

*Настроенные на успех людей сосредоточены на новом опыте, который можно получить из любой ситуации. И они постоянно задаются вопросами, которые помогают открывать новые возможности.*

### Стараюсь избегать критики

*Успешные бизнесмены знают, что единственный способ избежать критики — ничего не делать, ни с кем не конкурировать и быть незаметным. Страх должна вызывать не критика, а возможность остаться незамеченным.*

### Чувствую, что энергия тратится впустую

*Успешные предприниматели пропускают свои действия через тест под названием «И что?». Не тратьте время и энергию впустую. Сосредоточьтесь на том, что имеет значение.*

### Неправильно обращаюсь с деньгами

*Успешные предприниматели знают, что вложение в развитие своего бизнеса — правильный шаг. В то же время, они не разбрасываются деньгами напрасно. Старайтесь и вы подойти к тратам более осознанно.*

### Фокусируюсь на показателях популярности

*Количество подписчиков в Twitter не поможет вам выплатить кредит или зарплату сотрудникам. Сосредоточьтесь на показателях, которые действительно имеют значение.*

### Умею находить нужных людей, но не увольняю ненужных

*Все попадали в ситуацию, когда видели человека и полагали, что он идеально впишется в команду. А затем разочаровывались. В таком случае, необходимо как можно быстрее избавляться от такого сотрудника. И в следующий раз более внимательно подходить к процессу набора команды.*

## Статистики бесполезны, они только забирают время

*Успешные предприниматели знают, на что они тратят время и энергию и что получают взамен. Именно поэтому внимательно следите за метриками и отмечайте, что идёт вашему бизнесу на пользу, а от чего лучше отказаться.*

Если хочешь научиться избегать этих и других ошибок быстро, и действовать эффективно и правильно, то можешь записаться на индивидуальную консультацию для того, чтобы познакомиться со мной лично получить мою поддержку тебя в твоём профессиональном росте как Специалиста по качественному подбору результативного персонала - ЗАПИСЬ НА ВСТРЕЧУ - <https://goo.gl/forms/7OHJrMtp22m7eZR12>

Создано с помощью онлайн сервиса Чек-лист | Эксперт: <https://checklists.expert>

как это убрать?