

УДК 65.01
ББК 65.050.2
В75

Воронин, Алексей Валентинович.

В75 Бизнес-инсайты. Весь опыт российского ментора №1 в одной книге / А. В. Воронин. — Москва : Эксмо, 2019. — 256 с. — (Бизнес. Как это работает в России).

ISBN 978-5-04-099077-1

Первая часть книги — проработка Soft skills, где каждая глава рассматривает отдельную тему: масштабное мышление, мотивацию, цель, фокус, обратную связь, энергию и ресурсные состояния, страхи, обучение.

Во второй части книги — Hard skills, необходимые каждому собственнику и предпринимателю: информация о продукте, целевой аудитории, упаковке товара, трафике, продажах, команде, IT, оцифровке и масштабировании бизнеса.

Вся теория подкреплена кейсами самого автора и его учеников.

УДК 65.01
ББК 65.050.2

ISBN 978-5-04-099077-1

© Текст. А. Воронин, 2019
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2019

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	7
Что такое «Метод Воронина»?	9
О чем же конкретно пойдет речь в книге?	11
Как получить 100%-ную пользу от книги	16
И еще пара практических рекомендаций по повышению эффективности	17
ЧАСТЬ 1: SOFT SKILLS	19
ВВЕДЕНИЕ	20
ГЛАВА 1. МАСШТАБНОЕ МЫШЛЕНИЕ	26
Вот 4 принципа «Метода Воронина»:	27
ГЛАВА 2. МОТИВАЦИЯ	33
Как поработать с мотивацией?	35
ГЛАВА 3. ЦЕЛЬ	40
ГЛАВА 4. ФОКУС	48
ГЛАВА 5. КАЙДЗЕН — ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ	58
ГЛАВА 6. РЕСУРСНОЕ СОСТОЯНИЕ И ЭНЕРГИЯ	63
ГЛАВА 7. СТРАХИ	72
Глава 8. «МЕТОД ВОРОНИНА»: МАСШТАБИРОВАНИЕ И МАНИМЕЙКИНГ	79
История мирового лидера про делание	82
Как это работает на практике?	83
Сначала сделай, а потом думать будешь	91
ГЛАВА 9. ОБУЧЕНИЕ	93
ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ	97
ЧАСТЬ 2: HARD SKILLS	101
ВВЕДЕНИЕ	102
ГЛАВА 1. ПРОДУКТ	106
Так в чем же секрет идеального продукта?	113
Как создать конкурентный продукт, соответствующий современным реалиям?	114
ГЛАВА 2. ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ	118
«Боль».	121
ГЛАВА 3. УПАКОВКА	123
Итак, что помимо технологий должно быть в оффере, что помогает увеличить конверсию?	128
ГЛАВА 4. ТРАФИК	132
СТА для рекламных объявлений	133
СТА для видео	133

СТА для промокодов	133
Чек-лист — что должно быть в правильном СТА.	134
Увеличение конверсии.	134
ГЛАВА 5. ПРОДАЖИ	136
Точки для роста бизнеса	142
И для завершения — лайфхаки.	146
ГЛАВА 6. КОМАНДА.	148
Как собственнику стать «Колумбом»?	149
Почему это важно?	150
Master Mind — мозговые штурмы	157
Проектное управление.	158
Итак, лайфхаки по HR:	158
ГЛАВА 7. ЦИФРОВОЕ БУДУЩЕЕ	160
Что уже сейчас происходит нового в роботизации?	163
BIG Data	169
IoT.	169
ГЛАВА 8. ОЦИФРОВКА	175
ГЛАВА 9. УПРАВЛЕНИЕ.	180
ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ: 8 ОШИБОК БИЗНЕСМЕНА.	185
ЧАСТЬ 3: ЛИЧНОСТНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ.	193
Введение	194
4 принципа мастерства от Брюса Ли.	195
ГЛАВА 1. БЛАГОДАРНОСТЬ	197
ГЛАВА 2. МОТИВАЦИЯ	200
Семь коротких тезисов от Аркадия Морейниса.	203
ГЛАВА 3. ЭФФЕКТИВНОСТЬ	204
Советы, которые помогут справиться с трудностями	208
ГЛАВА 4. УСПЕХ.	216
7 смертных грехов предпринимателя, которые мешают нам на пути к успеху	220
ГЛАВА 5. БИЗНЕС	222
ГЛАВА 6. СОВЕТЫ	235
Чего делать НЕ нужно	236
Теперь о том, что НУЖНО делать	236
ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ	238
Послесловие.	241
ПРИЛОЖЕНИЕ 1	242
ПРИЛОЖЕНИЕ 2	244
УКАЗАТЕЛЬ	246

ПРЕДИСЛОВИЕ

Привет!

Меня зовут Алексей Воронин, и я тот человек, кто поможет тебекратно увеличить твой доход.

Дорогой читатель, в книге я буду обращаться к тебе на «ты», чтобы сразу сократить дистанцию между нами. Надеюсь, ты меня простишь за это.

Кто я? Я серийный предприниматель — умею создавать бизнес в любом контексте, в любое время и практически с нулевыми ресурсами. А еще я инвестор, бизнес-тренер, совладелец сервиса онлайн-касс LifePay. Учуделать экологичный бизнес, не основанный на обмане покупателей (не финансовые пирамиды или казино), выводить компанию из застоя и запускать прибыльные стартапы. Я достигатор — охотник за целями.

Про что я? Про большие деньги; про то, как начать свой бизнес; как поменять мышление и начать зарабатывать первые деньги; как поменять мышление и начать зарабатывать еще большие деньги; как выстроить систему создания и масштабирования бизнеса. Нередко меня называют «мастером точных действий». Именно точные действия я нарабатываю сам, и именно они позволили мне стать лучше в жизни и во многих сферах бизнеса.

У меня четыре высших образования: юридическое, психологическое, диплом об окончании МГУУ и Executive MBA «Сколково», и я до сих пор продолжаю развиваться. Мои любимые темы — тренды бизнеса, цифровая трансформация, масштабирование бизнеса и маркетинг будущего. Обо всем этом я рассказываю на десятках открытых и закрытых выступлениях по всей России, включая самые большие: «Трансформация», Synergy Global Forum, Synergy Insight Forum.

В 21 год, не имея никакого спортивного прошлого, я за полтора года стал чемпионом России по социальным танцам. Потом был четырежды чемпионом, финалистом чемпионата мира. Позже уже мои ученики становились чемпионами и призерами России и Европы.

ПРЕДИСЛОВИЕ

Я с нуля построил здесь, в России, несколько компаний с миллионным оборотом. Первый бизнес я запустил в 21 год, заработал свой первый миллион долларов. Я знаю, что делать в бизнесе нужно, а чего категорически не стоит. Я люблю свою работу и свою страну. Было очень непросто, и большинство техник, которые мне помогли, я описал в этой книге.

С тех пор были десятки собственных стартапов, тысячи проектов моих учеников, инвестиционный фонд, работа директором перспективных направлений в «Деловой среде» Сбербанка. Бизнес — это просто, но не легко. Чтобы он стал простым, нужны знания. Я постоянно учусь. Я взял за правило ежедневно уделять этому занятию минимум по часу!

Недавно я организовал благотворительный проект «Крылья», призванный помогать молодым предпринимателям, попавшим в сложные жизненные ситуации. Почему-то считается, что бизнесмены сами должны всем помогать, а вот предпринимателю и пойти некуда.

Мой деловой опыт и опыт тысяч моих подопечных позволили создать методику, с которой ученики за считанные часы способны в разы увеличить доход. Например, один из учеников за 4 часа заработал 3,7 млн рублей чистой прибыли, просто правильно упаковав продукт и сделав точные действия. А кто-то за один день смог договориться о заключении контрактов на несколько миллиардов рублей.

В среднем — в зависимости от уровня предпринимателя — мои методики позволяют увеличиваться в разы в течение 6—12 месяцев. Я называю это «Методом Воронина», или «Методом точных действий».

Считаешь, что это граничит с волшебством? То, что нам кажется магией, — просто высокий уровень мастерства. Данная методика позволила мне единственному на передаче «Секретный миллионер» на телеканале «Пятница» заработать, создав бизнес практически с нуля без паспорта и вложений.

Если интересно узнать подробнее, то читай дальше и подписывайся на меня в Instagram @voroninclub и на YouTube, где я делюсь рабочими фишками для развития малого и среднего бизнеса, пишу про продажи, команду, рекламу и другие не менее важные вещи.

ЧТО ТАКОЕ «МЕТОД ВОРОНИНА»?

Логика может привести вас из пункта А в пункт Б,
а воображение — куда угодно.

Альберт Эйнштейн,
физик-теоретик,
лауреат Нобелевский премии по физике

Итак, что же такое «Метод Воронина»?

Сначала ответь на вопрос. Предупреждаю сразу: вопросов и заданий будет много. Я ориентирован на результат и практику, а не на теорию. Итак, во сколько раз ты хотел бы вырасти? Во сколько раз приумножить свой доход? А свой уровень энергии? А текущие результаты? Остановись. Не нужно читать дальше. Сначала ответь на эти вопроса ЦИФРАМИ! И лучше письменно, прямо тут, в книге.

Так вот, «Метод Воронина» — это эффективное бизнес-обучение, в результате которого ты:

- ПОВЫСИШЬ СВОЙ УРОВЕНЬ ЭНЕРГИИ;
- ПОВЫСИШЬ СВОЙ УРОВЕНЬ ДОХОДА;
- ПОВЫСИШЬ БИЗНЕС-РЕЗУЛЬТАТЫ;
- СТАНЕШЬ НАМНОГО УВЕРЕННЕЕ В СЕБЕ;
- ПОВЫСИШЬ СВОЙ СОЦИАЛЬНЫЙ СТАТУС.

Выполняя упражнения, ты шаг за шаг становишься продвинутой версией себя.

Ты сам — это первое, с чего нужно начинать работу в бизнесе. Я всегда говорю об этом, потому как плохое физическое состояние не позволит тебе покорить вершину. Так что в первой части книги мы поговорим среди прочего о том, что такое внутренняя энергия и где ее взять. Например, упражнения, которые можно делать каждое утро, связанные с умением правильно дышать, чтобы получать максимум сил от своего тела. Научимся делать

технику для видения своей цели. Уже неоднократно доказано, что после первого месяца практики энергия, а значит, и результативность вырастают на 15—20%.

Не менее важно учиться правильно ставить и декомпозировать цели. Конкретные, а не какие-то абстрактные цели. В процессе чтения этой книги работай со своими родными, близкими, с актуальными именно для тебя целями в любой важной для тебя сфере, будь то здоровье или бизнес, и начинай планомерно их достигать. Результат не заставит себя ждать!

День за днем ты будешь становиться гораздо круче себя вчерашнего, но именно в этот момент придут страхи, сомнения и неуверенность. Ограничивающие убеждения станут Великой Китайской стеной на пути к квантовому скачку. Вот почему в «Метод Вородина» мы работаем над негативными эмоциями, страхами, ограничивающими убеждениями и прочим «мусором» в твоей голове. Обещаю: как только эти препятствия окажутся позади, ты начнешь совершенно иначе смотреть на мир. Ты увидишь, сколько возможностей рядом с тобой находится каждый день, начнешь совершенно иначе общаться с коллегами, партнерами и своей семьей. Это будет прорыв! Все это находится в первой части книги, посвященной так называемым *soft skills* — гибким (неспециализированным) навыкам, которые требуются для успешного построения карьеры.

Во второй части я рассказываю о конкретных шагах и инструментах *hard skills* — т.е. твердых навыков (наборе знаний и техник, связанных с технической стороной деятельности), а также о самых крутых техниках манимейкинга (от англ. *money* — «деньги» и *make* — «делать»), которые я собрал воедино по итогам 11 потоков курса «Системы на миллиард» (мой авторский курс, направленный на системное развитие бизнеса, позволяющий сделать невероятный скачок вперед), курса «Метод Вородина», направленного на увеличение продаж, сотен личных консультаций бизнесов предпринимателей и множества сессий менторства.

Что это за техники и почему они так важны? Дело в том, что набор «узких мест», которые мешают увеличивать личный доход и бизнес-результаты, достаточно однотипен. И хотя сейчас многие наверняка подумали, что «у меня-то совершенно особенная и уникальная ситуация», поверь, это не так. Неумение делегировать, неспособность отказаться от убыточных активов (направлений или сотрудников), готовность идти на поводу у маркетологов, которые убедительно говорят, что без скидок не продать, — это то, что есть

в каждом втором бизнесе. А у меня больше сотни подобных примеров. И я даю техники, которые реально сработали и привели моих учеников к желаемому результату, умноженному на десять.

И еще одна очевидная вещь: я обещаю результат. Но нужно выполнять все упражнения. Даже если ты больше ничего не успеваешь, даже если у тебя еще 15 других курсов и 20 других книг. Задания по «Методу Воронина» должны стать приоритетом номер один.

И, наконец, ответ на самый популярный вопрос: «А если у меня нет бизнеса/стартапа, мне подойдет «Метод Воронина»?» Да, подойдет. То, каким ты станешь после этого курса, сделает тебя «боевой машиной» и в бизнесе, и в найме, и в жизни.

О чем же конкретно пойдет речь в книге?

Здесь будет пошагово рассказано, что такое масштабирование бизнеса, как сохранить время и деньги, что нужно сделать, чтобы выйти на следующий уровень. Честно говоря, «следующий уровень» — такая банальная фраза, но она полностью отвечает тому, что мы делаем.

Для начала неплохо было бы разобраться, что значит для тебя следующий уровень, например, в бизнесе: определи его в цифрах. Какой это должен быть уровень команды, дохода, оборота, прибыли? А что для тебя следующий уровень в собственной жизни? Свободное время, отпуск, путешествия, время на хобби, семья? Зафиксируй это. Тогда, прочитав книгу до конца и выполнив все задания, ты осознаешь, насколько продвинулся вперед.

Кстати, среди частых ответов на этот вопрос я слышу:

«Следующий уровень — это уровень дохода и уровень команды, размер компании». Многие бизнесмены считают, что чем больше команда, тем больше доход. Так вот: это полная ерунда! Более того: чем больше команда, тем хуже результат, потому что они думают, что остальная часть сотрудников сделает что-то за них. Так что если твой ответ был именно таким, то вернись и перепиши его.

Следующий уровень — это результативность и эффективность, т.е. соотношение того, какие ресурсы у тебя есть и каких результатов ты достигаешь. Соответственно, увеличение денежной суммы в кармане — это и есть эффективность.

В качестве примеров и кейсов я буду приводить разборы, которые мы делали на тренингах и мастер-классах. Их важно прочитать и увидеть суть, а не просто пролистнуть, даже если рассматриваемая в них сфера далека от твоего бизнеса. Посмотреть со стороны всегда полезно! Что это будет означать в конечном итоге? Это дает мнение — гипотезу. А что дает правильная отработка гипотезы? Конечно, время, которое расходуется экономно! В конечном итоге получается, что верная отработка гипотезы дает деньги и пропуск в счастливую жизнь. Последние два-три года я встречаю людей, которые подходят ко мне и говорят: «Помните, пару лет назад вы дали мне такой-то совет? Вы мне сказали сделать то-то, и у меня пошло. Спасибо большое!»

Смех смехом, но один правильный совет, полученный ясным, простым языком, который ты сможешь воспринять, очевидно и реально способен поменять жизнь. Ведь как выглядит большинство советов от гуру: «Пойди туда — не знаю куда, принеси то — не знаю что и, желательно, побыстрее».

К чему это приводит? К хаосу, стрессу, к остановке развития, к негативу и отрицательным эмоциям. Понятно, что иногда нужно развиваться через усилия. Но гораздо правильнее и дает более очевидный результат то, когда человек знает, какую последовательность действий в текущий момент нужно выбрать. Это как кнопки кодового замка. Что такое, по сути, кодовый замок? Это — правильная комбинация, которая открывает дверцу, условно говоря, сейфа с деньгами, счастьем, с осознанием того, для чего мы живем.

В итоге «Метод Воронина» даст:

- ОПРЕДЕЛЕНИЕ СВОИХ КЛЮЧЕВЫХ ЗАДАЧ И НАСТОЯЩИХ ЦЕЛЕЙ;
- ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОГРАНИЧЕНИЙ, МЕШАЮЩИХ РОСТУ БИЗНЕСА;
- ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЗОНЫ БЛИЖАЙШЕГО РАЗВИТИЯ;
- ФОРМУЛИРОВКУ БЛИЖАЙШИХ ШАГОВ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ КЛЮЧЕВЫХ И НАСТОЯЩИХ ЦЕЛЕЙ.

Чего не будет в книге? Теории и «волшебных пилюль». Пойми одну простую вещь: ничего не заканчивается тогда, когда ты осознал, что нужно делать. Наоборот, в этот самый момент все только начинается. На курсах «СНМ» мы проводили опрос, что же сработало с точки зрения манимейкинга. Что это?

Какой самый частый ответ? Несколько сотен человек, которые участвовали в тренингах и мастер-классах, написали, что именно ЭТО находится на первом месте.

Ответ прост: делать! Делать, делать и еще раз делать, потому как эта книга — только начало довольно длинного пути. Не терпится узнать, существует ли волшебная таблетка? Да, существует. Но практика не раз показывала, что происходит с человеком после этой таблетки. Он расслабляется! А что случается потом? Ничего хорошего, как правило. Потому что в нашей голове расслабление имеет знак равенства с «ничегонеделанием».

Чудодейственные таблетки без последующих действий (ключевое слово здесь — «действие») не работают.

Вся теория должна пройти проверку практикой, а практика без понимания контекста ситуации является неприменимой. От того, что я рассказал, как делать новые бизнес-модели они не появятся в бизнесе. Ты просто узнаешь, как их делать, скажем так, узнаешь новые виды заработка. И что дальше? А следующий вопрос: как это делать? Получается из разряда: «Берешь новый инновационный продукт и соединяешь его с потребностями, выявляешь это и...» В принципе все формально рассказал. Все понятно. Делать-то что?

Время дороже денег, тестирование идей и гипотез может дорого стоить. Может стоить бизнеса, кассового разрыва или ощущения того, что ты продал не тот продукт, который мог бы сделать впоследствии. Может стоить даже не потери ощущения, а реальности.

**ПОЭТОМУ ЕЩЕ РАЗ: Я СКАЗАЛ, ЧТО КОНКРЕТНО
НУЖНО СДЕЛАТЬ, — ТЫ ПОШЕЛ И СДЕЛАЛ.
СРАЗУ ЖЕ!**

В книге будет много практики, настраивайся на это сразу. Собственник должен разбираться в своем деле, как в любимой машине. Если ты не понимаешь, как работают продажи, как ты иначе выяснишь, почему отдел продаж не привлекает долгожданных клиентов? Попробуй спросить об этом сотрудников — все будут делать удивленные глаза и бормотать заклинания типа «ЭТО НЕ Я», «ОНО САМО». А вот если ты можешь сразу определить поломку, ткнуть в нее пальцем и заменить нерабочую деталь, непреодолимые преграды превратятся лишь во временные неудобства.

БОЛЬШИНСТВО НАЧИНАЮЩИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ПРОГОРАЮТ КАК РАЗ ПОТОМУ, ЧТО НЕ ЗНАЮТ БАЗОВЫХ ВЕЩЕЙ.

Это как выехать за город в метель, даже не проверив, сколько топлива в баке, или не взяв с собой инструменты. То есть положиться на удачу. Пусть авантюристы выезжают на трассу без запаски или просаживают деньги в казино. Мы сделаем все по уму.

Хорошо, когда у тебя есть инструмент. А что, если вдруг твой бизнес встал посреди дороги? Тогда ты всегда сможешь его запустить снова. Бизнесмен, как и автолюбитель, постоянно должен иметь инструмент при себе. Только это не отвертки и плоскогубцы, а маркетинг, продукт, команда. Это и называется *hard skills*. Ну что, пора собираться в дорогу?

А вообще я долго думал, как могу пригодиться прямо сейчас. Понятно, слушатели пришли, послушали меня, «Воронин — молодец», но чем конкретно и какому бизнесу я могу быть полезен? Поэтому в книге есть кейсы, разборы и примеры реальных компаний.

«Метод Воронина» —
это все о больших
деньгах: **система**
для больших денег,
окружение,
инструменты
для бизнеса.