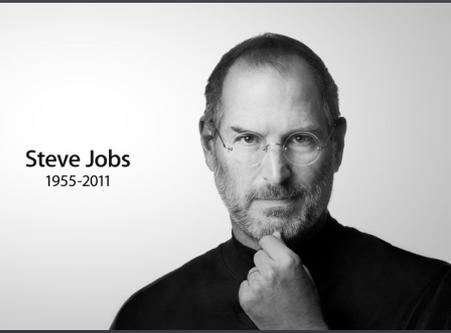


Мастер-класс: правила успешного бизнеса

© Лях Константин Александрович
E-mail: mykosta1965@gmail.com



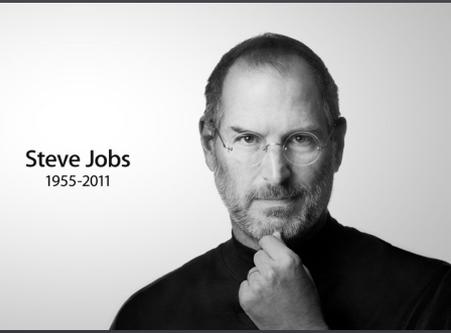
A black and white portrait of Steve Jobs, wearing his signature glasses and a dark turtleneck, with his hand resting on his chin. The text "Steve Jobs" and "1955-2011" is visible in the top left corner of the image.

Steve Jobs
1955-2011

Правила успешного бизнеса

- *Уход Стива Джобса с поста гендиректора Apple завершает одну из прекраснейших глав в истории предпринимательства. У Джобса, с ошеломляющей успешностью его детища — корпорации с многомиллионным доходом, есть чему поучиться. Вот несколько правил, которым он следует всю свою жизнь.*



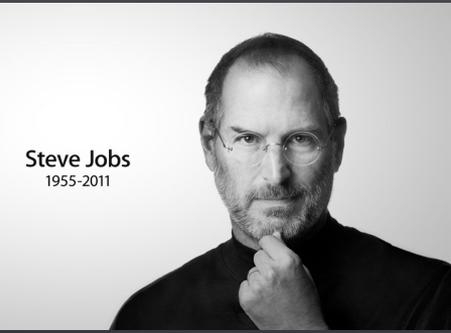
A black and white portrait of Steve Jobs, looking thoughtfully at the camera with his hand on his chin. The text "Steve Jobs" and "1955-2011" is visible in the top left corner of the image.

Steve Jobs
1955-2011

Правила успешного бизнеса

- **Строго придерживаться одного курса.**
 - В самом начале своей карьеры в 1970-х гг., когда индустрия персональных компьютеров только создавалась, Джобс уже знал, какие технологические разработки составят основу его бизнеса.
 - Он однажды сказал, «Apple — 30 миллиардная корпорация, а мы производим менее 30 основных продуктов. Чтобы выбрать, принесшие нам известность изобретения пришлось отказаться от сотен других прекрасных идей».



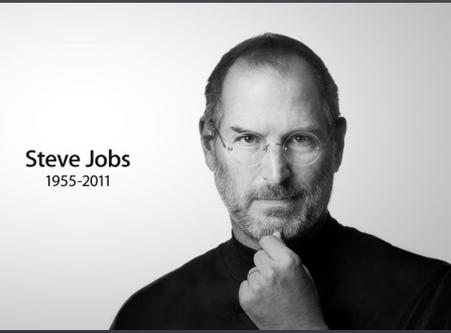
A black and white portrait of Steve Jobs, wearing his signature glasses and a dark turtleneck, with his hand resting on his chin in a thoughtful pose. The text "Steve Jobs" and "1955-2011" is printed in the top left corner of the image.

Steve Jobs
1955-2011

Правила успешного бизнеса

- **Станьте лицом своего бренда.**
 - Apple стала частью современной массовой культуры, она обожаема покупателями. То же самое можно сказать и о самом Джобсе. Он является воплощением инновационного, авангардного бизнеса с ярко выраженной дизайнерской эстетикой. Настоящий предприниматель не может позволить себе резкого расхождения в образах между собой и его компанией.



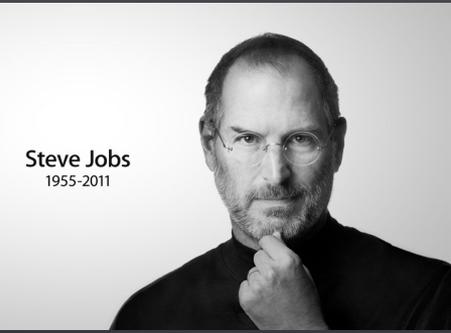
A black and white portrait of Steve Jobs, wearing his signature glasses and a dark turtleneck, with his hand resting on his chin in a thoughtful pose. The text "Steve Jobs" and "1955-2011" is printed in the top left corner of the image.

Steve Jobs
1955-2011

Правила успешного бизнеса

- **В вашем окружении должны быть профессиональные и талантливые люди.**
 - Джобса можно считать техническим гением, но если бы не его талантливые компаньоны, например, такой виртуозный компьютерщик, как Стив Возняк, возможно, мы бы никогда не узнали о его существовании.
 - Способности к бизнесу Джобса далеко не всегда соответствуют его дизайнерскому чутью, но он достаточно умен, чтобы в свое окружение набирать людей, которые умеют делать то, что не умеет он.



A black and white portrait of Steve Jobs, wearing his signature black turtleneck and glasses, with his hand resting on his chin in a thoughtful pose. The text "Steve Jobs" and "1955-2011" is printed in the top left corner of the image.

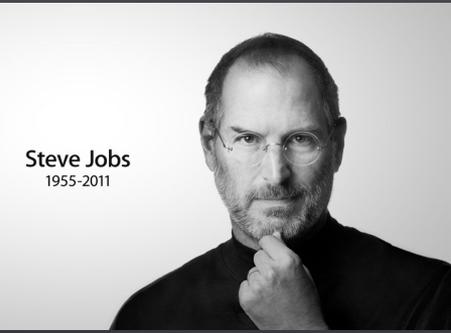
Steve Jobs
1955-2011

Правила успешного бизнеса

- **Меняйте то, что уже существует.**

- Apple известна, как высоко инновационная компания, перевернувшая наше мировоззрение и взгляды на развлечения и средства коммуникаций.
- Но в действительности, этот бизнес во многом построен на модернизации уже созданного. Так, корпорация Apple усовершенствовала MP3 плеер с помощью iPod. Улучшение мобильных телефонов произошло благодаря созданию iPhone.
- Джобс строил свое дело на исправлении недостатков уже существующих устройств.



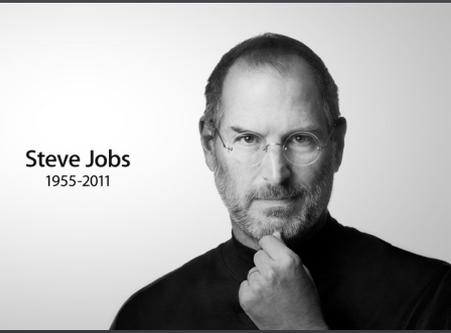
A black and white portrait of Steve Jobs, wearing his signature glasses and a dark turtleneck, with his hand resting on his chin in a thoughtful pose. The text "Steve Jobs" and "1955-2011" is printed in the top left corner of the image.

Steve Jobs
1955-2011

Правила успешного бизнеса

- **Всегда помните о покупателях.**
 - Примечательно, что пока Джобс возглавлял Apple, эта компания ни разу не обращалась за помощью к консультантам и не проводила исследований потребительского рынка. В вопросах настоящего и будущего потребительского спроса Джобс доверяет своей интуиции.
 - Он считает, что следует, каждый раз представлять в роли покупателя и ориентироваться на свои предпочтения.



A black and white portrait of Steve Jobs, wearing his signature black turtleneck and glasses, with his hand resting on his chin in a thoughtful pose. The text "Steve Jobs" and "1955-2011" is printed in the top left corner of the image.

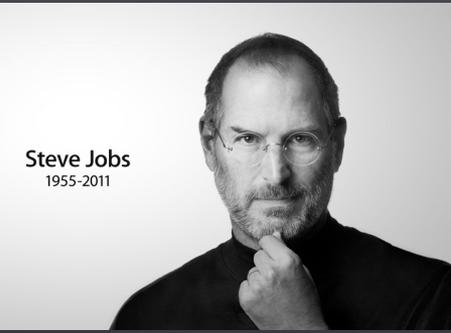
Steve Jobs
1955-2011

Правила успешного бизнеса

- **Учитесь на неудачах.**

- Отношения между Стивом Джобсом и Apple не всегда складывались ровно и гладко.
- В 1985 у Джобса возникли разногласия с бывшим в то время на посту CEO Джоном Скалли, Скалли вынудил Джобса, сооснователя Apple, уйти из компании. Но это не подавило стойкий дух выдающегося топ менеджера, он сразу же принялся за новое дело, купив анимационную студию Pixar. А в 1996г. когда Apple выкупила Pixar, вновь вернулся в качестве председателя совета директоров обновленной корпорации.



A black and white portrait of Steve Jobs, wearing his signature glasses and a dark turtleneck, with his hand resting on his chin in a thoughtful pose. The text "Steve Jobs" and "1955-2011" is printed in the top left corner of the image.

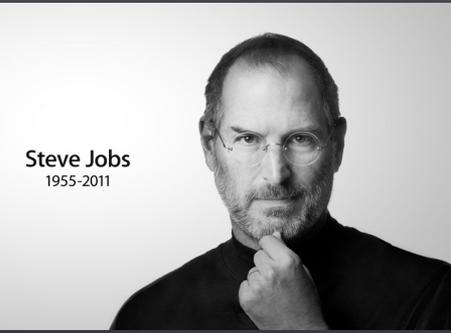
Steve Jobs
1955-2011

Правила успешного бизнеса

- **Мыслите глобально.**

- Работа всей компании Apple под его руководством была направлена на определение общих тенденций в технологическом развитии общества и предвосхищения ожиданий покупателей. Джобс никогда не боялся выходить за рамки разумного.



A black and white portrait of Steve Jobs, wearing his signature black turtleneck and glasses, with his hand resting on his chin in a thoughtful pose. The text "Steve Jobs" and "1955-2011" is printed in the top left corner of the image.

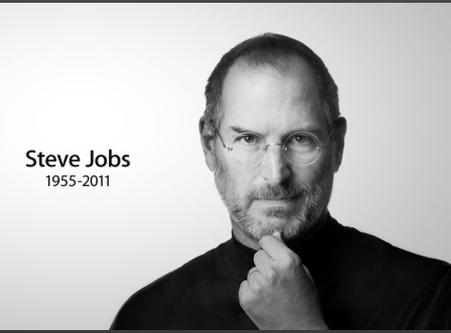
Steve Jobs
1955-2011

Правила успешного бизнеса

- **Требуйте по максимуму.**

- Судя по публикациям в прессе, о Джобсе может сложиться представление, как об очень доброжелательном человеке. Но те, кто работал с ним, говорят, что он одержим совершенством, грандиозными планами и очень щепетилен, что также требует от своих сотрудников.
- «Моя работа заключается не в том, чтобы потворствовать людям, моя работа — делать их лучше», — заявил Джобс.



A black and white portrait of Steve Jobs, wearing his signature glasses and a dark turtleneck, with his hand resting on his chin in a thoughtful pose. The text "Steve Jobs" and "1955-2011" is printed in the top left corner of the image.

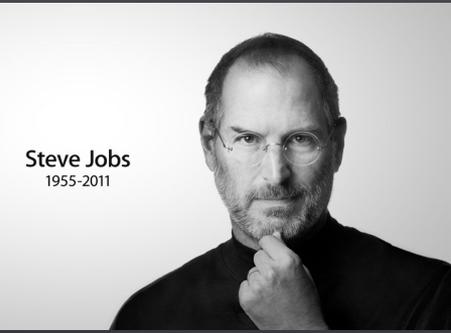
Steve Jobs
1955-2011

Правила успешного бизнеса

- **Планирование преемственности.**

- Тим Кук, заместивший Джобса на посту гендиректора Apple, давно был введен в состав совета директоров корпорации, в качестве исполняющего обязанности CEO, в его задачи входило управление ежедневными операциями, а Джобс участвовал в крупных стратегических проектах.
- О своих сотрудниках Джобс говорит: «Моя работа воспитать настолько профессиональную руководящую команду, чтобы каждый из них мог стать моим приемником».



A black and white portrait of Steve Jobs, wearing his signature black turtleneck and glasses, with his hand resting on his chin in a thoughtful pose. The text "Steve Jobs" and "1955-2011" is printed in the top left corner of the image.

Steve Jobs
1955-2011

Правила успешного бизнеса

- **Создайте свой авторский стиль.**
 - Стиль Джобса в одежде — это неизменная черная водолазка с длинными рукавами.
 - А почему бы и вам не сотворить что-то подобное со своим внешним видом? Примерить галстук бабочку, например? Или сделать вашим постоянным атрибутом замысловатую шляпу?



Steve Jobs
1955-2011



Правила успешного бизнеса





Гай Кавасаки: чему я научился у Стива Джобса

- *Многие люди составляют своеобразные списки о том, чему стоит поучиться у Стива Джобса, но не многие имели возможность поработать с ним лично. Один из тех кто долгое время с ним работал — Гай Кавасаки, экс-евангелист Apple, автор книги «Стартап».*
- *Вот 12 уроков, которые Кавасаки получил от Стива Джобса.*





Гай Кавасаки: чему я научился у Стива Джобса

- **Эксперты невежественны.**

- Эксперты, аналитики, журналисты, консультанты, и другие «гуру», не могут творить, поэтому они советуют. Они могут вам рассказать о том, что не так с вашим продуктом, как вам продавать, но они не могут создать товар или продать его.
- Например, в середине 80-х эксперты говорили нам, что 2 главные недостатка Macintosh это отсутствие драйвера для лепесткового принтера и табличного процессора Lotus 1-2-3; еще одним «ценным» советом экспертов было купить Compaq. Слушайте, что говорят эксперты, но не обязательно прислушивайтесь к ним.





Гай Кавасаки: чему я научился у Стива Джобса

- **Потребители не могут сказать вам, что им нужно.**
 - Отдел исследования рынка Apple — это нонсенс. «Маркетинговый отдел», который решал, что нужно потребителю это был мозг Стива. Если вы спросите клиентов, что им нужно, они скажут только «лучше, быстрее, дешевле» — такой подход не может привести к революционному прорыву.
 - Люди просто не в состоянии представить то, что вы на самом деле можете им предложить, они могут представить себе только улучшенную версию того, что уже существует.





Гай Кавасаки: чему я научился у Стива Джобса

- **Потребители не могут сказать вам, что им нужно.**
 - Во времена внедрения Macintosh, потребители все как один отвечали, что они хотят улучшенную, более быструю и более дешевую версию MS-DOS.
 - Для наибольшего успеха стартапа необходимо создавать продукт, который хотите использовать именно вы, это как раз пример того, каким был стартап Стива и Воза (Возняк).





Гай Кавасаки: чему я научился у Стива Джобса

- **Скачок на новый уровень.**

- Большой куш удастся сорвать тогда, когда вместо проторенной колеи, пытаетесь создать улучшенную версию уже существующего продукта, вы делаете ставку на инновацию.
- Когда передовые компании, выпускающие лепестковые принтеры, обновляли свой ассортимент, внедряя новые шрифты и размеры шрифтов, Apple выпустил лазерный принтер.





Гай Кавасаки: чему я научился у Стива Джобса

- **Вызов порождает лучшие работы.**
 - Я жил в страхе, что Стив скажет мне, что я или моя работа полное дерьмо.
 - Прилюдно.
 - Этот страх был большим испытанием и вызовом. Конкурирование с IBM и Microsoft было вызовом.
 - Я и все сотрудники Apple, кто работал до меня, со мной и после, делают свою работу на лучшем уровне, потому что знают, что должны соответствовать большим вызовам.





Гай Кавасаки: чему я научился у Стива Джобса

- **Дизайн имеет значение.**

- Стив доводил людей до безумия своими требованиями в отношении дизайна, например, предлагаемый черный был не достаточно черным.
- Простые смертные считают, что черный — это просто черный, а корзина для мусора — это просто корзина для мусора.
- Стив был просто безумным перфекционистом. Он знал, что людям важен дизайн, а некоторые даже ощущают его, как он.
- Возможно не все, но те, чье мнение важно для большинства — почувствуют.





Гай Кавасаки: чему я научился у Стива Джобса

- **Вы не прогадаете, используя иллюстрации и большой размер шрифта.**
 - Просмотрите презентации Стива: стандартный шрифт 60, много иллюстраций. А теперь, посмотрите на презентации других докладчиков, даже тех, кто бывал на презентациях Стива: шрифт 8, никаких иллюстраций.
 - Так много людей считает, что Стив презентовал новые продукты лучше всех в мире, так почему же другие не следуют его наглядному примеру?





Гай Кавасаки: чему я научился у Стива Джобса

- **Изменение своего мнения с течением времени — признак гибкости ума.**
 - При запуске iPhone не было никаких приложений. Стив считал, что приложения — плохая вещь, т.к. вы никогда не знаете, что они могут сделать с вашим телефоном.
 - Но спустя 6 месяцев, Стив решил, или кто-то убедил его, что будущее за приложениями, и тогда было запущено первое приложение — Safari.





Гай Кавасаки: чему я научился у Стива Джобса

- **«Ценность» и «цена» — это разные вещи.**
 - Горе вам, если вы считаете, что цена, это решающий фактор при выборе товара или услуги.
 - Цена важна, но большинству потребителей также важна ценность продукта.
 - Ценность включает в себя клиентскую поддержку, доходчивое руководство по использованию, и внутреннее ощущение клиента, что он пользуется лучшим, что есть на рынке.
 - Абсолютно ясно, что продукцию Apple покупают не из-за низкой цены.





Гай Кавасаки: чему я научился у Стива Джобса

- **Успешные бизнесмены нанимают сотрудников, которые лучше их.**
 - Стив считал, что успешные бизнесмены нанимают только игроков своей же лиги, т.е. таких же как они сами. Я немного пересмотрел это теорию для себя: успешные люди нанимают даже более успешных, чем они сами. Как ни странно, но игроки 2-ой лиги, нанимают игроков 3-ей, чтобы казаться более значительными по сравнению с ними. А те кто еще ниже — и того менее успешных людей. Если вы начнете нанимать игроков из лиги ниже чем ваша, то произойдет то, что Стив называл «взрыв профанов».





Гай Кавасаки: чему я научился у Стива Джобса

- **Проведение презентаций продукта самостоятельно.**
 - Стив самостоятельно презентовал iPod, iPhone и iPad. Миллионы людей смотрели его презентации с восхищением. Так почему же в большинстве компаний начальники передают ответственность за презентацию новых продуктов вице-президентам ответственным за технологии? Может быть это для того, чтобы показать, что продукция — это результат коллективного труда? А может быть все дело в том, что президенты компаний просто не разбираются в том, что производит их компания? Как это жалко выглядит!





Гай Кавасаки: чему я научился у Стива Джобса

- **Дух руководителя.**

- Несмотря на весь перфекционизм Стива, он не застревал долго на чем-то одном, пытаясь довести его до совершенства.
- Может не вся продукция была идеальна, но она была достаточно хороша, для того, чтобы ее можно было успешно продавать по всему миру.
- Урок состоит в том, что создание продуктов не было самоцелью Стива, целью было создать прекрасный продукт, который завоеует весь мир.





Гай Кавасаки: чему я научился у Стива Джобса

- **Найти золотую середину между уникальностью и ценностью.**
 - Предположим ситуацию, ваш товар имеет ценность для потребителя, но он не уникален на рынке — в этом случае, вам придется конкурировать за счет цены.
 - Другой вариант, ваш продукт уникален, но не имеет ценности — вы действуете на рынке, который, по сути, не существует.
 - Найдя золотую середину между ценностью и уникальностью, вы добьетесь того, что вам нужно: вы сами будете устанавливать цену и войдете в историю.





Гай Кавасаки: чему я научился у Стива Джобса

- **Найти золотую середину между уникальностью и ценностью.**
 - Например, iPod был уникален и ценен тем, что он являлся единственным возможным средством, позволяющим легально, недорого и просто скачивать музыку 6-ти лидирующих звукозаписывающих лейблов.





Гай Кавасаки: чему я научился у Стива Джобса

- **Найти золотую середину между уникальностью и ценностью.**
 - В некоторые вещи необходимо поверить, для того, чтобы увидеть их. Если следовать выше перечисленным урокам, не веря в их действенность и не умея убеждать в этом других людей, у вас ничего не поучится. Прежде чем запустить Macintosh, iPod, iPhone и iPad, необходимо было убедить в людей, что они действительно стоят того, чтобы их приобрести. Для того чтобы изменить мир, для начала необходимо изменить мнения нескольких людей. Это наиболее важный урок, который я получил от Стива.





Гай Кавасаки: чему меня научил Микки Маус

- **Сконцентрируйтесь на правильных вещах и деньги придут.**
 - Три главных приоритета менеджмента в Диснейленде превосходство в лидерстве, в подборе персонала и в удовлетворении пользователей. Четвертый приоритет — финансовые результаты. На мой взгляд, если вы сконцентрируетесь на первых трех приоритетных направлениях — деньги станут естественным следствием.





Гай Кавасаки: чему меня научил Микки Маус

- **Позаботьтесь о сотрудниках.**
 - В Диснейленде есть специальные «командные центры», предназначенные для нужд сотрудников. В этих центрах сотрудники могут получить страховку, скидки, билеты, транспортные услуги и т.д. Основное послание, которое я получил в таком центре «как ты относишься к сотруднику, так он относится к заказчику».





Гай Кавасаки: чему меня научил Микки Маус

- **Каждый должен делать грязную работу.**
 - Как вы думаете, сколько людей в Диснейленде занимается очисткой мусорных корзин? Попробуйте догадаться. Правильный ответ на удивление мал — 8. (Кстати, когда мне задали этот вопрос, я ответил 250). Подобное возможно только потому, что не только дворники, но вообще каждый сотрудник стремиться сохранить чистоту в парке





Гай Кавасаки: чему меня научил Микки Маус

- **Каждый предоставляет услуги заказчику.**
 - Вот еще один вопрос: Сколько продолжается тренинг для тех, кто подметает дорожки и опустошает мусорные корзины? И снова ответ удивителен — 6 недель. Это необходимо, потому что люди задают уборщика вопросы, так что парни с метлами должны знать о парке все. Кстати, тренинги для обслуживающего персонала аттракционов могут продолжаться до 8 недель.





Гай Кавасаки: чему меня научил Микки Маус

- **Обращайте внимание на детали.**
 - Оказывается, мусорные корзины в парке были разработаны лично Уолтом Диснеем. Кстати эти корзины меняются раз в два года и перекрашиваются каждые четыре месяца. И между прочим Стив Джобс очень долго работал над иконкой для корзины в Macintosh. Схожесть интересов Джобса и Диснея — не совпадение.





Гай Кавасаки: чему меня научил Микки Маус

- **Еще больше внимания к деталям.**
 - Мастер в отделе париков рассказал мне, что на подготовку и укладку парика для Русалочки уходит 30-45 минут, еще 90-120 минут нужно для того, чтобы высушить этот парик и наконец 30 минут, чтобы его окончательно расчесать. Это на один парик.
 - У многих предпринимателей меньше времени уходит на встречу с венчурными инвесторами.





Гай Кавасаки: чему меня научил Микки Маус

- **Дайте вашим заказчикам почувствовать их важность.**
 - Все здания на главной улице парка построены в $5/8$ от нормального масштаба. Такой подход заставляет людей чувствовать себя более важными и значительными.
 - Большинство компаний поступает с точностью наоборот. Они строят огромные здания, где боссы чувствуют свою значимость, а посетители незначительность.



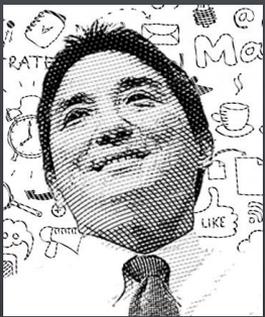


Гай Кавасаки: чему меня научил Микки Маус

- **Найдите факты.**

- И снова вопрос: каково соотношение взрослых и детей в парке в любой момент времени? Верите вы или нет, но на одного ребенка приходится четверо взрослых. Я бы не за что не отгадал. Однако, вот тяжёлые последствия этого соотношения: Диснейленд не может быть только парком для детей, раз уж дети составляют всего 20% посетителей.





Гай Кавасаки: чему меня научил Микки Маус

- **Зелёные технологии — это актуально.**
 - Многие повозки и доки в парке работают от аккумуляторов. Фейерверки запускаются на сжатом воздухе.
 - Поезда используют биотопливо, а также отработанное масло из ресторанов парка. В настоящее время до 80% содержимого каждой мусорной корзины идёт на переработку.



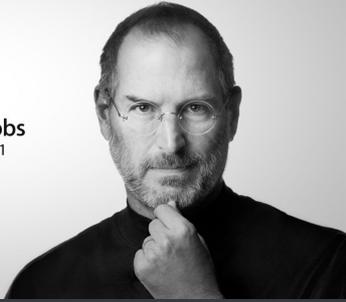


Гай Кавасаки: чему меня научил Микки Маус

- **Дайте заказчикам возможность вернуться.**
 - Атракцион по мотивам Звездных войн содержит 6 различных направлений, две начальные сцены и три голограммы. В сумме все это дает 54 различных комбинации. Если вам очень повезет, то можно все увидеть в 3 захода, но скорее всего вам понадобится намного больше попыток.



Steve Jobs
1955-2011



Вот, как то так...

