

БИЗНЕС В БОКСЕ



ПРОБЛЕМА И ГИПОТЕЗА

1. Проблема заключается в привлечении профессиональных боксеров и спонсоров на турнир по боксу.

-правильной организации соревнований, а также в месте проведения проф. боя, для привлечения большого количества публики

2. Гипотезой может служить предложение профессиональным боксерам большой гонорар (с проданных билетов) за выигрыш .

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

Цели и задачи проведения:

1. Применение правил соревнований

Всероссийский турнир класса «А» по боксу проводится с целью популяризации, пропаганды и развития бокса в России и ставит перед собой следующие задачи: - повышение спортивного мастерства и приобретение соревновательного опыта боксёров; - выявление сильнейших спортсменов

2. Характер и способы проведения соревнований

В профессиональном боксе принята система так называемых рейтингов. Учитываются все бои, которые провел спортсмен, его победы и поражения, отмечается, сколько побед было одержано нокаутом, по очкам и т.д. Соответствующие результаты вносятся в сводный рейтинг-лист. Боксер, занимающий в нем первое место, объявляется претендентом на звание чемпиона мира и оспаривает этот титул в бою с действующим чемпионом.

3. Максимальная продажа билетов и привлечении спонсоров путём выступления на конференциях

4. Пропаганда здорового образа жизни.

5. Укрепление спортивных и дружеских связей между территориями.

МЕТОД

В данной теме мы использовали метод сопоставления навыков бокса в бизнесе .Цель этого исследования определить как бокс помогает в бизнесе.

1-Й РАУНД

Бокс заставляет думать о том, чтобы удары, летящие в твою сторону, не попали в голову. Бизнес тоже заставляет думать о том, чтобы удары, летящие в сторону твоего дела, не привели к полному краху или к тому, что однажды ты не сможешь вовремя выплатить заработную плату сотрудникам.

2-Й РАУНД

Во главе боксёрского поединка и проекта, за который берётся предприниматель, всегда должна стоять стратегия. Бокс заставляет планировать атаку и за короткое время до начала боя проигрывать её в голове.

Предприниматель точно так же обязан иметь стратегию каждого, даже самого короткого по времени, шага в бизнесе. Но в том и другом деле обязательно наличие интуиции. Конкурент в бизнесе или соперник на ринге тоже имеет стратегию в отношении тебя, и очень часто в такой ситуации именно интуиция помогает принимать единственно правильное решение.

3-Й РАУНД

Бокс не заканчивается одним раундом. В любительском боксе их три, в профессиональном — 12. Бизнес не заканчивается одним действием, он состоит из следующих один за другим процессов, в итоге приводящих к результату. И таких процессов в бизнесе может быть одновременно очень большое количество. Бизнесмен, как и боксёр, должен уметь распределять усилия, не выкладывать все свои аргументы сразу.

4-Й РАУНД

В боксе, каким бы ты ни был сильным, всегда найдётся боксёр сильнее тебя. В бизнесе, как бы высоко ты ни поднимался, всегда есть конкуренты успешнее тебя. Но они делают тебя ещё сильнее — именно так нужно относиться к соперникам и в боксе, и в бизнесе.

5-Й РАУНД

В боксе ты должен использовать всё пространство ринга, чтобы стать победителем. В бизнесе — всё пространство рынка, чтобы стать лидером. Нельзя дать зажать себя в углу.

6-Й РАУНД

В боксе важно много работать перед тем, как выйти на бой. В бизнесе, перед тем как сделать что-то действительно великое, важно постоянно развиваться, читать, быть любознательным. Без подготовки не будешь успешным ни в спорте, ни в предпринимательстве.

7-Й РАУНД

В боксе важна амуниция, в которой ты выходишь на ринг, чтобы не нанести травму сопернику и не покалечить себя. В бизнесе тоже нужно окружать себя качественными предметами — начиная от мебели и заканчивая программным обеспечением компьютеров. Настроение от новых качественных перчаток растёт примерно в такой же прогрессии, как от нового MacBook, купленного предпринимателем.

8-Й РАУНД

В боксе очень важна поддержка зрителей, которые за тебя болеют, переживают, кричат на трибунах, подгоняя вперёд. В бизнесе нет ничего важнее людей, которые в тебя верят, которые оценивают твой труд и говорят тебе правду.

9-Й РАУНД

В боксе важно не сдаваться, потому что гонг всегда будет. Майку Тайсону приписывают известное китайское изречение: искушение сдаться особенно сильно незадолго до победы. В бизнесе важно идти к своей цели до конца, терпеть, что бы ни происходило вокруг.

10-Й РАУНД

В боксе очень важна защита. Не надо принимать все удары в голову, нужно их смягчать или вовсе уходить от них. Точно так же и в бизнесе важно уметь уклоняться от возможных проблем, заниматься их профилактикой.

11-Й РАУНД

В бизнесе каждую неудачу важно анализировать и делать из неё выводы: не страшно совершать ошибки, страшно повторять их во второй, третий или четвёртый раз. И в боксе нужно уметь делать выводы из каждого пропущенного удара. Если после боя анализируешь, по какой причине пропустил удар, в будущем ты сможешь предотвратить подобный.

12-Й РАУНД

В бизнесе, как и в боксе, нужно внимательно следить за последствиями, которые могут возникнуть после сделанного тобой шага. Ты должен чётко осознавать, какую пользу или вред может принести твой продукт потребителю. Сейчас, к сожалению, зачастую основная задача бизнесмена — продать и забыть. А я считаю, что длительное пребывание на рынке возможно исключительно при ведении честного, открытого и качественного бизнеса. Тебе не должно быть стыдно за себя, за свой продукт, за то, что ты делал на протяжении многих лет.

ГОНГ!(ВЫВОД)

Бокс обеспечивает правильный выброс адреналина и других гормонов. Ты начинаешь меньше злиться, реже включаешь эмоции в бизнесе, действуешь с холодным рассудком.

Очень рекомендую выйти на ринг тем предпринимателям, которые никогда в жизни не надевали перчатки на руки и не вставляли капы в рот. Бокс восполнит те качества, которых вам, быть может, не хватает для достижения успеха в бизнесе. Постояв на ринге, вы поймёте, что можно взять с собой в предпринимательскую жизнь.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

ГЛАВНОЕ — ЭТО ВЕРА В ПОБЕДУ!

