**5 БИЗНЕС-ПРАВИЛ ОТ ДЖЕФФА БЕЗОСА ДЛЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИИ НА ТРИЛЛИОН**

Принципы ведения бизнеса Безоса очень простые и понятные. Их можно применить для триллионной корпорации и для парикмахерской или магазина.

**Правило 1.«Вдохновляйтесь конкурентами, но не копируйте их»**

Конкуренты решают такие же задачи, что и вы.

Безос говорит: «Необходимо отслеживать действия других компаний на рынке. Очень важно **не запираться в собственном мирке**. Однако, целью мониторинга конкурентов должно быть не копирование, а получение пищи для вдохновения. Так вы сможете добавить в свои мероприятия что-то уникальное».

**Как вам применить это для вашего бизнеса:**

* **Следите** за конкурентами — смотрите на их маркетинг, на то, как они продают. Покупайте продукты конкурентов, исследуйте их, находите сильные и слабые стороны.
* **Улучшайте** то, что они делают. Если вы видите, что что-то работает — не стесняйтесь повторять, но не 1 в 1. Улучшайте их шаги. Не повторяйте, а улучшайте. Так вы гарантируете себе, что не отстанете от конкурентов.

**Правило 2. «Провал является неотъемлемой частью попытки изобрести что-либо»**

Основатель Amazon очень рано понял, что, если не рисковать, не инвестировать в рискованные идеи и намеренно не создавать возможности для «неудачи», вы не научитесь мыслить масштабно и не будете расти. Большинство людей и компаний считают, что неудач следует избегать любой ценой. Однако же проблема в том, что готовность к риску и неудачам – единственный способ расти как Amazon.

«Мы понимаем и верим, что лучше ошибиться, потому что рано или поздно вы окажетесь правыми».

Об этом принципе Безос говорит, когда рассказывает о создании Amazon Marketplace — интернет-магазина программного обеспечения. Этот проект очень долго был убыточным, однако Безос в него верил, постоянно улучшал и действовал, руководствуясь своим убеждением: **«…для достижения успеха нужно 3 попытки — 2 провала и 1 победа»**.

**Как вам применить это для вашего бизнеса:**

* У вас должен быть план на бизнес, виденье и цели. Однако…
* Помните, что Безос говорил: «Ни один бизнес-план не выдерживает проверку реальностью. Реальность всегда отличается от картины, представленной в плане». Будьте готовы, что на пути реализации вам **придется сталкиваться с ошибками, исправлять их и двигаться дальше.**

**Правило 3. Клиент — главный человек в вашем бизнесе**

Безос говорит: «Раньше компании тратили 30% ресурсов на качественное обслуживание и 70% – на то, чтобы рассказать всем о своих достижениях в этой области. Сегодня мы имеем строго обратную ситуацию».

И на это у него есть очень конкретная причина:

В каждой инновации Безос следует от клиента: «Наши инновации начинаются с клиента, мы создаем что-то новое “сверху вниз”. Потребности клиента становятся главным критерием оценки начинаний Amazon».

**Как вам применить это для вашего бизнеса:**

* Создавая каждый продукт, думайте о том, как создать у клиента «вау»-эффект, даже если этот продукт недорогой (особенно, если этот продукт недорогой). Это важно и для первых контактов с клиентом, и при повторных покупках, чтобы клиент оставался с вами надолго.
* Вкладывайте в клиентский сервис столько же сил и денег, сколько вкладываете в маркетинг. После покупки клиент должен получать 10Х ценности и внимания.

**Правило 4. Долгосрочная перспектива**

Мелкое мышление – самореализующееся пророчество. Лидеры ставят смелые цели, которые вдохновляют окружающих на впечатляющие результаты. Они мыслят нестандартно и стараются превосходить ожидания клиентов.

Он также говорит, что продумывание долгосрочной перспективы и экспериментирование должны быть базовыми составляющими компании: «Вам нужна культура, которая приветствует новаторские идеи, и высшее руководство, которое их поощряет. А **чтобы новаторские идеи приносили плоды, компаниям приходится выжидать по 5—7 лет**, но большинство не выдерживает такой срок».

Продумывание на долгосрочную перспективу без одержимости ежеквартальными финансами — это:

* **Хорошо для покупателей**, как показал пример Amazon c бесплатной доставкой товаров от $25. Нет смысла сосредоточиваться только на быстрой прибыли, если вы планируете остаться на рынке надолго.
* **Хорошо для компании**, потому что вы можете быть гораздо более открытыми для инноваций, чем вы думаете, и сфокусироваться на долгосрочной перспективе.

Отказ от реализации идеи на раннем этапе из-за того, что это может навредить в ближайшей перспективе, — плохая стратегия. «Если мы продумываем долгосрочную перспективу, мы можем достичь того, чего иначе достичь невозможно».

**Правило 5. Мыслить как собственник**

Лидеры – Это собственники. Они мыслят в долгосрочной перспективе и не жертвуют долгосрочными интересами ради краткосрочной выгоды. Они действуют от лица и в интересах всей компании, а не только своей команды. Они никогда не говорят: «Это не мое дело».