

Терри Дин

Что делать, когда пропадает увлеченность?

Если Вы не получаете удовольствия от создания, развития и ведения собственного бизнеса – значит, Вы что-то делаете неправильно.

Это совершенно точно.

Традиционный совет звучит так: «Изначально собственный онлайн-бизнес следует создавать и развивать вокруг той темы, которая является Вашим хобби и очень сильно Вас увлекает». Но надо понимать: все это вовсе не означает, что для организации бизнеса подойдет абсолютно любое увлечение.

Не любое.

Что если сам характер Вашего увлечения исключает заработок на нем денег? Или если люди в данной нише и сфере интересов никогда не тратили на это деньги и не собираются этого делать?

Кто-то уверен в том, что нужно просто отыскать прибыльный рынок и начать на нем работать – вне зависимости от того, нравится Вам нужная сфера бизнеса или нет, увлекает она Вас или нет... Такая уверенность подтверждается тем, что в природе существует большое количество предпринимателей, добившихся успеха одновременно во многих рыночных нишах, ни к одной из которых они не питают чувств страстной увлеченности.

Они делегируют выполнение почти всей работы фрилансерам и не видят никакой необходимости самим увлекаться нужной темой... И раз так, возникает вопрос – так ли сегодня важна увлеченность в онлайн-бизнесе, как и раньше, или теперь она не имеет особого значения?

Я принципиально убежден, что ответ на этот вопрос вполне однозначен: имеет и очень большое. Просто увлеченность здесь может означать далеко не только увлеченность темой, которую Вы избрали для своего проекта.

Я знаю большое количество успешных предпринимателей, и все они испытывают к своему бизнесу страстную увлеченность, но вот предметом данной страсти далеко не всегда выступает непосредственно тема, ниша и сфера бизнеса.

Это – только один из случаев, всего же я наблюдаю увлеченность трех видов.

Разновидность первая. Увлеченность своей темой. Это – классический вариант увлеченности, о котором говорится везде и всюду. Если Вы очень любите гольф, путешествия, дайвинг, собаководство и пр. и

создаете собственный онлайн-бизнес, завязанный на Вашей теме – у Вас есть отличные шансы добиться успеха.

Люди любят покупать у тех продавцов, кто буквально влюблен в свою сферу работы и в свои товары. А Ваша увлеченность (также как и отсутствие таковой) будет чувствоваться аудиторией, даже не сомневайтесь в этом. Она будет просматриваться на Вашем блоге. Она будет проходить красной нитью через все Ваши товары и коммерческие предложения. Люди будут чувствовать Ваше отношение к выбранной Вами сфере и при общении с Вами – как по электронной почте и телефону, так и при личной встрече.

Энтузиазм заразителен.

И он отлично стимулирует окружающих доверять Вашему бизнесу и иметь с Вами дело. И если Вы посмотрите на деятельность любого успешного предпринимателя, Вы обязательно этот энтузиазм обнаружите, причем в большом количестве.

Разновидность вторая. Увлеченность системами. Этой увлеченностью одержимы достаточно многие из известных предпринимателей. Их главная страсть – создание бизнесов и выведение их на уровень отличной прибыли. Их принято называть «серийными бизнесменами», и свой самый первый проект они организуют, как правило, в возрасте 15 лет или около того. В настоящее же время каждый из них организовал, сделал прибыльным и продал за кругленькие суммы уже большое количество самых разнообразных бизнесов во всех мыслимых и немыслимых рыночных нишах.

Обычно, указывая на предпринимателей данного типа, многие новички и вопят: «Вот, посмотри, он не испытывает никакой увлеченности темой своего бизнеса – и тем не менее раз за разом добивается оглушительного успеха!» Вы правы, особой страсти к нише и теме того или иного бизнеса эти люди не питают.

Но означает ли это, что для них не характерна увлеченность?

Как раз наоборот – очень даже характерна!

Просто здесь мы имеем дело с несколько иным объектом этой увлеченности – этих людей увлекает сам процесс создания бизнеса и затем – прибыльной его продажи. Их главная страсть – основание компаний и проектов, подбор команды, организация работы и превращение всего этого в высокодоходный бизнес, который они в дальнейшем продают, кладя в свой карман кругленькую сумму, и принимают за новый проект.

Разновидность третья. Увлеченность клиентами. Анализируя собственный опыт, я со временем пришел к выводу, что в бизнесе существует еще одна разновидность увлеченности. Эта разновидность спасает тех предпринимателей, кто не испытывает увлеченности рассмотренных выше видов, но понимает, что без увлеченности успеха им не видать...

Более того – эту разновидность увлеченности я советую Вам воспитывать в себе, если Ваш бизнес перестает приносить Вам удовольствие и былая страсть затухает.

Она заключается в том, чтобы постоянно помогать тем людям, которые составляют Вашу целевую аудиторию – помогать им с искренним желанием, энтузиазмом и верой в успех – до тех пор, пока все это не станет частью Вашей личности. Тогда Ваша страсть к своему бизнесу вспыхнет с новой силой и принесет Вам потрясающий результат.

Я многому научился, работая вместе с мистером Гленном Ливингстоном, и один из самых ценных уроков заключается в том, что Вам нужно стать настоящим фанатом исследований своего рынка, и исследовать его до тех пор, пока Ваша личность не станет меняться в сторону мышления категориями покупателей.

Вы должны научиться смотреть на мир их глазами, а это невозможно без постоянного изучения своего рынка и общения с потребителями.

Чем лучше и чем добросовестнее Вы будете знать свой рынок, чем больше исследований проводить – тем лучше и достовернее Вам будут становиться известны настоящие (а не воображенные Вами) предпочтения и потребности Ваших покупателей, и тем легче Вам будет решать их проблемы и помогать им – тем проще и быстрее Вы станете зарабатывать отличные деньги!

Этот процесс затягивает, и очень быстро превращается в объект самой настоящей страстной увлеченности. И что самое замечательное – такая увлеченность выплачивает максимальные дивиденды!

И вот Вам самый важный совет: как только Вы начинаете чувствовать, что теряете увлеченность – ныряйте с головой в проведение новых исследований своего рынка. Проведите новые опросы и голосования, поработайте на форумах, общайтесь с максимальным количеством клиентов лично, посещайте семинары и конференции.

Исследования своего рынка – самый важный и увлекательный процесс в нашем деле. И когда он зажжет в Вас новую искру увлеченности – все начнет становиться на свои места.

Желаю Вам огромных успехов в бизнесе, который Вас максимально увлекает, и не теряйте увлеченности!

Источник: <http://www.terrydean.org>

Перевод на русский язык – Павел Берестнев, <http://www.biz-webinar.com>