

*Деньги в голове!*

# 5 ШАГОВ ДЛЯ ОФЛАЙН БИЗНЕСА ПО ВЫХОДУ ИЗ КРИЗИСА



РУКОВОДСТВО ДЛЯ ТЕХ, КТО  
ЗАДУМЫВАЕТСЯ О ЗАКРЫТИИ

**АЛЕКСЕЙ ШВАЛЁВ**

# **Алексей Сергеевич Швалёв**

## **5 шагов для малого бизнеса**

### **по выходу из кризиса**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=67983636](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=67983636)*

*SelfPub; 2023*

#### **Аннотация**

Успех в бизнесе зависит не только от внешних факторов, в большей степени он зависит от самого владельца этого бизнеса. В данном пособии подробно описаны 5 шагов, которые даже в кризис помогут вам вывести свой бизнес на новый уровень, выстроить свою работу так, чтобы оставалось время на себя, и, как следствие всего этого, увеличить доходы.

**Алексей Швалёв**

**5 шагов для малого бизнеса  
по выходу из кризиса**



**Приветствую,**

рад вас видеть на

страницах данного специального руководства по выходу из кризиса.

**Меня зовут Алексей Швалёв,** я бизнес тренер и коуч.

Вот уже несколько лет я профессионально занимаюсь обу-

чением управленцев, а также помогаю предпринимателям в достижении их целей в бизнесе.

За последнее время я проконсультировал свыше сотни предпринимателей из разных сфер бизнеса и заметил ряд закономерностей.

С уверенностью могу сказать, что успех в бизнесе зависит не от внешних факторов, а в большей степени он зависит от самого владельца этого бизнеса.

Именно поэтому в своей работе с клиентами я полагаюсь больше на работу с их головами, чем с их бизнесами. И это даёт свои результаты.

**Минимальный результат, которого достигали мои клиенты** – это рост доходов на 40-50%. Максимальным же результатом на данный момент является рост доходов в три раза. И это всего за два месяца совместной работы.

**Хотите также?** Тогда прочтите данное руководство до конца.

Я предлагаю 5 шагов, которые даже в кризис помогут вам: вывести свой бизнес на новый уровень, помогут выстроить свою работу так, чтобы оставалось время на себя, и, как следствие всего этого, увеличить доходы.

**Итак, давайте начнём...**

## Шаг 1. Ваше отношение к кризису.

В период экономического спада оставаться позитивным сложно.

Однако, тот, кто сможет сохранить оптимистичный настрой, когда дела идут плохо, будет иметь **ЗНАЧИТЕЛЬНОЕ** преимущество и больше шансов на **ВЫЖИВАНИЕ**.

**Очень важно следить за тем, какие мысли крутятся у вас в голове.** Именно ваши мысли и определяют ваши действия и как следствие определяют ваши результаты.

*К примеру, вы не уверены, что у вас получится, не уверены в своём продукте, сомневаетесь в платёжеспособности клиентов...*

И что получается?

Вы начинаете действовать исходя из этих мыслей. Начинаете сдерживать себя, осторожничать, предлагать скидки, экономить на рекламе и т.д.

И как результат бизнес не растёт, а порой и вовсе находится на грани выживания.

И кто виноват, кризис?

**Любой ценой избегайте негатива, чувства безнадежности, неуверенности и депрессивных настроений.**

Все эти факторы начнут проявляться в вашем поведении, клиенты почувствуют пессимизм и **начнут воспринимать ваши действия как отчаянные и беспокорные.**

Это может спугнуть покупателей и разрушить даже «железные» сделки.

**Но, если вы будете верить** в то, что в кризис можно расширить клиентскую базу, то вы найдёте способ это сделать.

**Если вы будете верить**, что в кризис можно выйти на новый уровень в доходах, вы будете искать возможности и обязательно их найдёте.

**Я хочу, чтобы вы верили, что всё будет хорошо, даже когда на самом деле это не так.**

И эта позиция более успешная!

**Позитивный настрой** – это первый шаг в сторону улучшения ситуации.

Ваши клиенты слышат те же негативные новости, что и вы.

Но они не хотят больше негатива.

Они могут получить его дома бесплатно в бесконечных количествах через интернет и ТВ. Они не хотят видеть негатив на вашем лице, в действиях, или отношении.

Действуйте компетентно, излучайте успех и будьте оптимистичными независимо от того, что происходит вокруг вас. **Тогда клиентов потянет к вам, словно к магниту.**

**Рано или поздно кризисы заканчиваются. Ни один из них не будет длиться вечно.**

И то, как вы будете себя вести в это время, будет влиять

на ваше будущее **БОЛЬШЕ**, чем реальная ситуация в экономике.

Я хочу, чтобы ваши близкие, сотрудники, коллеги, клиенты и друзья увидели в вас того, кто вселяет надежду и позитивный настрой, особенно в такой сложный период.

**Если вы стремитесь к развитию, предлагаю вам переключить внимание на позитив и решение проблем.**

В периоды упадка, только вы определяете порядок своих действий и их эффективность.

Вместо того, чтобы опускать руки и жаловаться на судьбу, самое время действовать и реализовывать самые смелые решения.

Во что вы верите, то и получаете.

## **Шаг 2. Каковы ваши цели?**

**Ваши результаты** зависят от того, какие цели вы перед собой ставите и насколько эти цели вас мотивируют.

Консультируя предпринимателей, я нередко сталкиваюсь с тем, что у многих нет чётких целей, нет ясной картины, чего они хотят.

Есть общие планы, и порой это звучит как «решить проблемы» и «наконец-то» отдохнуть.

Но вот по-настоящему вдохновляющих целей нет практически ни у кого.

**А ведь именно такие цели** и дают огромный заряд энер-



гии и мотивации двигаться вперёд, искать новые и новые способы получить желаемое.

Именно у таких людей получается в итоге добиться невероятных высот.

По своей масштабности цели бывают разных уровней.

Бывают амбициозные и глобальные, затрагивающие огромное количество других людей и оказывающие влияние на целые индустрии. А бывают и более простые.

Яркие примеры глобальных целей:

Стив Джобс (Apple) – *Я хочу оставить след в этой жизни, и чтобы его звон разнёсся далеко по вселенной.*

Генри Форд (Ford) – *Создать не просто отличный автомобиль, а сделать так, чтобы его смогли купить как можно больше людей.*

Адольф Дасслер (Adidas) – *Хочу, чтобы лучшие спортсмены мира выступали в моей обуви.*

***Именно наличие настолько ярких и вдохновляющих целей помогло этим людям добиться таких успехов.***

**Ваши цели** не обязательно должны быть столь же амбициозными, но они должны быть достаточно вдохновляющими, чтобы двигать вас вперёд.

**Это может быть нечто вроде:** осуществить какую-то свою мечту, иметь возможность помогать другим, регулярно путешествовать, свозить родителей на море... что угодно, что важно именно для вас.

Для прояснения ситуации с целями ответьте себе на несколько вопросов:

Какой вы видите свою идеальную жизнь?

Каким вы видите свой идеальный бизнес?

Какие цели вы перед собой ставите?

Чего хотите, о чём мечтаете?

Ради чего вы всё это затеяли?

Получаем результаты сразу.

А теперь, чтобы вы смогли получить положительные результаты уже в ближайшее время, я поделюсь с вами несколькими инструментами постановки целей, которые я даю в самом начале своей индивидуальной работы с клиентами.

Данный инструмент постановки целей подходит как для целей масштабных и глобальных, так и для более простых и краткосрочных, например, на 2-3 месяца или на год.

Существует множество правил, как ставить цели «правильно». Я решил пойти немного другим путём, я сразу напишу готовую формулировку цели по увеличению дохода и на её примере объясню те правила, которые я использовал.

**Данная формулировка является универсальной, вам стоит лишь подставить свои цифры и изменить дату.**

*Мой доход составляет свыше 500 тысяч рублей ежеме-*

*саяно к 31 декабря 2020 года легко и с удовольствием.*

Ниже разберём те правила, которые я использовал.

**Мой** – здесь мы добавляем конкретику. Чей доход? Мой доход, а не чей-то ещё.

**Доход** – можно было бы использовать слово заработал или зарабатываю, но именно «доход» является самым безопасным. Слово заработал как бы накладывает ограничения, что эти деньги мы должны именно заработать, то есть как ни крути нужно будет работать. Слово «доход» не накладывает таких ограничений и делает для нас возможным достижение цели из любых источников, не только работы. Так однажды одна моя клиентка сумела увеличить свой доход с 70 тысяч в месяц до 420 тысяч (сумма за два месяца). Просто значительная часть этой суммы была подарком от её мужчины, что тоже можно считать доходом.

**Составляет** – здесь сразу два правила. Первое – в формулировке обязательно должен быть глагол, должно быть действие. Второе – цель пишется в настоящем времени (будто у нас это есть прямо сейчас), либо в прошедшем совершенном (будто это уже произошло). В нашем случае мы выбрали настоящее время.

**Свыше** – является также самым безопасным для реализации словом. Если указать просто «составляет 500 тысяч», то тем самым накладываем ограничение, что цифра должна

быть именно такая, ни 499, ни 501 уже не подходит. Если «более 500 тысяч» – более через боль, а мы всё же за комфортное достижение целей.

В случае с «свыше» – мы задаём определённую нижнюю планку и не ограничиваем себя в превышении этой планки.

**500 тысяч рублей** – цель должна быть измерима. Иначе как мы поймём, что достигли желаемого?

**Ежемесячно** – говорит нам о том, что достижение цели не будет носить разовый характер. Мы ведь не хотим заработать нужную нам сумму всего один раз, верно? Мы хотим зарабатывать её регулярно. В данном случае ежемесячно.

**К 31 декабря 2020 года** – цель должна быть ограничена во времени. Так мы будем понимать, когда ожидать результат и в какие сроки планировать и совершать те или иные действия для его достижения. Мы ведь не хотим выйти на желаемый нами доход через 50 или 150 лет, мы хотим к 31 декабря 2020 года.

**Легко и с удовольствием** – фразы безопасности или ещё их называют спасательные жилеты. Примеры таких фраз: «легко и с удовольствием», «наилучшим и наивысшим для всех образом», «в комфортнейшем для всех режиме». Выбираете любую, какая больше нравится.

У Вселенной своеобразное чувство юмора. Бывает так, что цель достигнута. Но совершенно не так, как нам того хотелось бы. Данные фразы нужны для того, чтобы наши цели

достигались максимально гармонично и безопасно для нас.

### **Есть ещё два правила.**

Необходимо избегать в формулировке цели частицы «НЕ» и всякого рода отрицаний. Наверняка вам попадалась информация, что Вселенная частицу «НЕ» не воспринимает.

Также сама цель должна быть ёмкой и состоять не более чем из 15 слов. Предлоги, цифры и «фразы безопасности» в подсчёте не учитываются.

Итак, с формулировкой цели разобрались.

**Итогом** правильно записанной цели должно быть приятное ощущение в теле при её прочтении. Если вас переполняют позитивные эмоции – вы всё сделали правильно.

Одна только правильная формулировка цели способна придать сил и уверенности, а также зарядить энергией и мотивацией.

Но это ещё не всё, мы только начали.

Далее вас ждёт составление плана дальнейших действий.

Для этого ответьте на несколько вопросов. Желательно, чтобы вы сделали это письменно.

**1.Если бы для достижения вашей цели у вас был бы целый год, то что бы вы сделали?** Перечислите все те действия, которые приходят вам в голову, даже самые нелепые.

---

**2.Если бы вам нужно было достичь эту цель всего за одну неделю, то что бы вы сделали тогда?** Также перечислите все те действия, что приходят вам в голову.

---

**3.Опираясь на ответы на вопросы 1 и 2, какое действие вы можете сделать завтра утром, которое поможет вам достичь вашу цель?**

---

Здесь вступает в силу закон силы момента.

Суть его в том, чтобы сделать первый шаг. Сам процесс постановки цели является очень эмоциональным и именно в этом состоянии нам порой открываются решения, которые ранее казались неочевидными.

**И ваша задача** пойти и сделать этот первый шаг. Сделать что-то, что приблизит вас к вашей цели.

Это может быть звонок клиенту, звонок или смс кому-то с предложением встретиться. Заказ обратного звонка или заявка на сайте. Объявление в соц. сетях или запуск рекламы... Всё что угодно.

Если вы сделаете первый шаг, то сделайте и второй, и третий, и четвёртый, и пятый, и шестой.

**Именно этот подход** позволил одному моему клиенту уже после первой консультации получить деньги от заказчика, которого приходилось ждать неделю.

**Второй клиент** сумел договориться со своими партнёрами по бизнесу о совместном собрании и провести его.

**Третий** спланировал долгожданный отдых с семьёй, который он так долго откладывал.

Уверяю вас, если вы также выполните всё то, о чём я писал выше, то это обязательно даст свои результаты, ведь процесс будет запущен.

### **Шаг 3. Ваш продукт.**

**Качество товара** или услуги, которые вы предлагаете, и их цена всегда были важным фактором при выборе клиента.

Однако, вы могли наблюдать, что скидки, которые вы время от времени предлагаете не всегда работают. Что порой качество продукта у ваших конкурентов может быть хуже, но

у них всё равно покупают. Или цены выше и тоже покупают.

Знакомо?

Высоким качеством и доступными ценами сейчас особо никого не удивишь.

Должно быть кое-что ещё – уровень ценности, которую получает клиент, а также ваше уникальное отличие.

Ответьте себе на несколько вопросов:

Какие проблемы решает ваш продукт?

---

Какие проблемы у ваших клиентов на данный момент?

---

Какие проблемы у ваших клиентов на самом деле?

---

Какую ценность получают клиенты, купив ваш продукт?

---

Что необходимо изменить в вашем продукте, чтобы он решал проблемы клиентов на 100% и как можно быстрее?

---

В чём главное отличие вашего продукта от подобных про-



дуктов ваших конкурентов?

---

Почему люди должны выбрать именно вас?

---

**Ответив на эти** вопросы и проанализировав полученную информацию, вы увидите, в каких улучшениях нуждается ваш продукт, чтобы клиент видел в нём больше ценности.

А также вы нащупаете свою уникальность, дополнительную ценность, которую получит клиент, приобретая тот или иной товар именно у вас.

**Возможно, потребуется** добавить пару функций, внедрить новые услуги, повысить уровень обслуживания или вообще разработать новый продукт. Возможно, потребуется от чего-то отказаться.

#### **Шаг 4. Привлечение и продажи.**

Когда-то давно я работал менеджером в одной компании, которая занималась тем, что помогала предпринимателям привлекать клиентов через интернет.

И я наблюдал следующую картину:

Большинство бизнесов не уделяли продвижению (то есть привлечению клиентов) должного внимания. Выделяли на

рекламу сушие копейки по сравнению с той прибылью, о которой они мечтали.

Практически никто не отслеживал эффективность своих рекламных вложений.

В период кризиса первое на чём стремились сэкономить – это реклама.

### **Прошли годы...**

Теперь рекламу можно настроить чуть ли не с телефона. Всё стало намного доступнее. Возможностей заявить о себе стало больше.

Однако, общаясь с предпринимателями сейчас я снова и снова слышу, что продвижением особо так никто не занимается. Либо нет времени, либо это слишком сложно, либо нет денег на специалиста, либо что-то ещё.

И как следствие нет новых клиентов, нет роста доходов.

А ведь грамотное и активное продвижение – это тот самый шаг, который позволяет вырваться вперёд.

Продвижение своего продукта это последнее на чём стоит экономить.

В период кризиса многие бизнесы либо закрываются, либо существенно снижают свою активность.

**Будьте на виду у своих клиентов, проявляйте заботу**

о них, напоминайте о себе. Предлагайте свои товары и услуги, особенно те, которые необходимы им в данный момент времени.

Для этого необходимо проанализировать ваши каналы продвижения. Выявить неэффективные и бюджет от них направить на более эффективные каналы.

Не лишним будет проанализировать ваших прямых и косвенных конкурентов. Возможно они знают что-то, чего пока не знаете вы.

**Обязательно обратите внимание на ваши продажи.**

Насколько эффективен каждый этап?

**Особенно обратите** ваше внимание на то, что вы или ваши менеджеры говорите клиентам в ответ на возражения, что сейчас кризис и якобы нет денег.

Уверяю вас, если клиент говорит, что у него нет денег, то это ещё не значит, что у него их нет.

Возможно, у него нет денег для вас, но вот у вашего конкурента он готов купить, либо он готов потратить их на что-нибудь ещё.

Просто вы не сумели его заинтересовать и показать, как именно ваш продукт или услуга способны решить ту или

иную его проблему.

Либо у клиента остались сомнения насчёт покупки, а вы не сумели эти сомнения распознать.

**Задумайтесь над этим.** Возможно, вы сможете увеличить обороты лишь повысив качество работы с теми, кто уже есть.

Кстати, если у вас проблемы в продажах, то создание нового потока потенциальных клиентов будет малоэффективным решением, ведь все заявки будут просто сливаться.

**Работайте комплексно.** Отслеживайте и работайте над эффективностью продаж и наращивайте рекламную активность, создавайте новые и новые потоки потенциальных клиентов в ваш бизнес.

Так вы сможете не только поддержать своих клиентов, но и заполучить новых, которых потеряли ваши конкуренты.

## **Шаг 5. Каковы ваши ресурсы?**

**В момент, когда** от вас требуется огромное количество усилий, ни в коем случае не стоит забывать про собственное внутреннее состояние.

Я говорю об уверенности, уровне энергии и мотивации.

**Необходимо быть в состоянии** справиться с любыми возникающими трудностями. Быть в состоянии преодолеть их. Особенно во время кризиса.

Для этого необходимо следующее:

Качественный и своевременный отдых, сон минимум 6 часов.

Физическая активность и здоровая еда (банально, но это работает).

Отмечайте и фиксируйте ваши успехи и даже промежуточные положительные результаты (позволяет повысить самооценку).

Выделяйте время на себя, на то, что вам нравится и что вас заряжает. Встройте это в свой график во что бы то ни стало.

Добавьте разнообразие в свою деятельность, добавьте яркости в свою жизнь. Так вам не будет скучно.

Помните о том, зачем вы это делаете, каких целей стремитесь достичь? Это будет давать мотивацию продолжать.

**Понимаю, всё это** требует много времени, которого и так не хватает, ведь столько проблем, столько работы...

Однако, игнорируя эти решения, далеко вы не уедете. Усталость и напряжение будут накапливаться, а продуктивность снижаться.

**Возможно, вы уже испытываете** на себе нехватку энергии и дикую усталость. Работаете как белка в колесе, а результатов всё нет. В такой ситуации полноценный отдых и перезагрузка это самое первое, с чего я всегда рекомендую

начать.

Даже гоночные автомобили во время гонки, где каждая секунда на счету, регулярно заезжают на пит-стоп, чтобы заправиться и поменять резину.

## **Собираем всё в единую картину.**

Теперь давайте соберём всё в единую картину и посмотрим на все 5 шагов со стороны.

**Шаг 1.** Вы относитесь к кризису как к возможности, никакой паники, никакого негатива. Вы тот самый 1% людей, кто предпочитает действовать, а не сидеть и ждать идеальных условий.

Вы излучаете позитив и уверенность, независимо от того, что происходит вокруг.

**Шаг 2.** Вы определились с вашими целями. Вы точно знаете, чего хотите и зачем вы этого хотите. У вас есть чёткий план действий и вы полны решимости действовать.

**Шаг 3.** Вы проанализировали свой продукт. Выяснили сильные и слабые стороны. При необходимости доработали или изменили. Теперь вы точно знаете, какую ценность даёт ваш продукт вашим клиентам. Вы точно знаете, что ваш продукт нужен людям как никогда.

**Шаг 4.** Вы проанализировали все ваши способы продвижения для привлечения клиентов. Избавились от того, что не работает или работает плохо. Усилили и нарастили обо-

роты в том, что работает. Проработали все этапы в продажах и повысили эффективность каждого этапа.

**Шаг 5.** Вы точно знаете, что вас заряжает и дарит хорошее настроение. Вы выделяете время на себя, чтобы отдохнуть, а также, чтобы заняться тем, что вам нравится и важно для вас.

Желания полениться практически не возникает. Своим энтузиазмом вы заряжаете ваших близких, ваших сотрудников, ваших клиентов и партнёров.

Если всё сделать правильно, то эти 5 шагов помогут вам не только выйти из сложившейся тяжёлой ситуации, но и выйти совершенно на другой, более высокий уровень как в бизнесе, так и в жизни.

**В этом и была цель данного руководства. Пользуйтесь!**

Но почему большинство предпринимателей так и не смогут прокачать свой бизнес и выйти на желаемые доходы, причём, чтобы ещё и оставалось время на себя?

#

Потому что мало у кого есть система и понимание, что конкретно нужно делать, на что обращать внимание.

И в результате что получается?

Приходится ещё больше работать, а вы и так уже забыли, когда у вас в последний раз был полноценный выходной

Чувствуете, что упёрлись в потолок, нет развития, застой

Чувствуете, что интерес пропал, например, звонит сотрудник или партнёр по бизнесу, а вы думаете, как бы свалить уже отсюда

Ничего не радуется, уже давно не замечаете побед, даже минимальных, хотя на старте бизнеса были очень заряжены

#

## ЕСЛИ ЭТО ПРО ВАС, Я МОГУ ПОМОЧЬ

Я провожу бесплатные консультации по разбору бизнеса, чтобы помочь решить эти проблемы.

В результате консультации вы:

Узнаете, как улучшить ваш бизнес, чтобы даже в кризис получать больше клиентов

Узнаете, как гарантированно выйти на новый уровень доходов и начать позволять себе то, на что раньше денег не хватало

Узнаете, как высвободить больше времени на себя и сходить наконец в SPA или встретиться с друзьями

Узнаете, как вернуть страсть к тому, чем вы занимаетесь, и получать больше удовольствия от жизни

Узнаете, как достигать своих целей гораздо быстрее, а не ждать годами идеального момента



Консультация проходит индивидуально по видеосвязи. Продолжительность около часа. Стоимость – бесплатно.

[Записаться на консультацию.](#)

**Как я уже говорил**, минимальный результат, которого достигали мои клиенты – это рост доходов на 40-50%. Максимальным же результатом на данный момент является увеличение доходов в три раза.

Если вам интересно больше узнать о достижении целей, повышении доходов и развитии личности, **подписывайтесь на меня в социальных сетях.**

**Канал в Telegram** <https://t.me/harismaiuspeh>

**Instagram** <http://instagram.com/alexey.shvalev>