

image not found or type unknown



В современном мире, мы наблюдаем огромное кол-во организаций, которые притягивают к себе клиентов, начиная от магазина одежды заканчивая услугами тренингов. Невольно возникают вопросы: почему в одну организацию идут клиенту, а в другую не идут?

Я много задумывалась над тем, как организации выходят на мировой рынок, как из маленького магазина с одним продавцом, компания превращается в огромную корпорацию с тысячей сотрудников.

Из этого я выявила, что те, кто занимаются бизнесом – они точно живут идеей, и это приносят им доход. Как сказал М. Амстердам, «Бизнес – искусство извлекать деньги из кармана другого человека, не прибегая к насилию», я соглашусь, это действительно целое искусство!

Рассматривая те организации, в которых люди думают о том, как быстрее получить деньги, не задумываясь о деталях, как отношении к клиентам, качество товаров и прочее, мы можем наблюдать, как многие компании разваливаются. Создание бизнеса не может держаться только на желании «хочу больше денег», это целая структура, которая требует к себе должного внимания и влечения создания.

Бизнес – это экономическая деятельность, направленная на получение прибыли. Человек, занимающийся продажами, не использует методы насилия, он создает такие условия, при которых покупатель интересуется товаром и самостоятельно выявляет желание купить товар. Бизнесмен должен понимать, что, как и для кого нужно производить. А так же должен хотеть, этим заниматься.

Я считаю, что БИЗНЕС, это то, что должно приносить удовольствие от его реализации, поэтому, такой процесс дохода можно назвать целым искусством, ведь не каждый человек может привлечь клиентов и удержать их, заинтересовать и оставить удовлетворенными от сделки. Для того, что бы сделать все на высоком уровне, нужно тонко подходить к самому созданию всех аспектов бизнеса.

Возьмем в пример рекламу, в какой рекламе есть насильственный характер для совершения покупки? Верно! Ни в одной! Реклама заставляет прочувствовать те желания души, которые сидят у каждого человека глубоко внутри, и это целая «архитектура» психологических навыков и умений!

Это абсолютно точно доказывает, что мало, просто продать услугу один или два раза, нужно уметь влюбить в свой товар, который предлагаешь и постоянно его совершенствовать.

Не стоит забывать, что бизнес – это получение прибыли от оказанных услуг, поэтому жить одной идеей – мало. Прибыль будет доказывать, что идея работает и то, что ты делаешь, люди ценят и хотят получить еще. Существует всеми доказанный факт, что бесплатная услуга ценится не так сильно, как та услуга, за которую отдаешь деньги. Зачастую люди готовы переплачивать огромные суммы, только за то, что бы почувствовать свою значимость и индивидуальность, бизнес же – это то, что помогает людям ощутить то, что они хотят почувствовать, таким образом, люди будут готовы отдать огромные деньги, только за то, что бы получить определенные чувства.

Так же, стоит отметить, что бизнес продает вещи, которые усовершенствованы по своим признакам с психологическими особенностями продаж, поэтому обладая этими знаниями, можно понимать, где тобой пытаются манипулировать, а где предлагают уникальный продукт. Но с учетом современной рекламы и того, что нам транслирует общество, трудно оказаться от вещей и услуг, которые буквально на каждом шагу внушают тебе о своей надобности. Поэтому следует четко понимать свои внутренние желания и то, что мы хотим ощутить от этой покупки – уверенность в себе, значимость, поднять самооценку и прочее; соответственно лучше понять и проработать свои психологические и внутренние противоречия, чем совершать покупки и услуги, которые только маскируют эту проблему.

Рассмотрев способы достижения прибыли в организации путем рекламы и психологических аспектов, следует уточнить, что Бизнес должен быть честным. Почему? Потому, что рассматривая бизнес с точки зрения обмана своих клиентов и партнеров, человек, который является создателем своей идеи, подвергает себя «черной репутации», которую мало-вероятно получится изменить, если нечестные действия по отношению к другим участникам будут совершены. В свою очередь это оставит огромный отпечаток на имидже и создаст цепочку взаимоотношений с другими людьми с таким же исходом отношения к самому себе от других лиц.

Нечестный бизнес может быть успешным, но на каждый нечестный бизнес найдется своя сила. Нечестный бизнес – это преступление, которое карается законом или же другими людьми, которые имеют большую силу. Как говорится: «Всегда найдется рыбка покрупнее». Поэтому, начиная заниматься злокачественным бизнесом, следует помнить о том, что в любой момент все может

произойти не так, как хотелось бы, вплоть до убийства, вреда имуществу и пр.

Подводя итоги, можно сказать, что бизнес – это искусство управления, коммуникаций, имиджеологии, уверенности, подачи и прочих инструментов, способствующих увеличению роста прибыли у определенных лиц и организаций, без средств насилия.