

# Номер 1: как стать первым в том, что делаешь в том, чем ты занимаешься

Игорь Манн

**Зачем это вам?**

**Зачем это компании?**

# Вы-выгоды



«Быть первым выгодно – и морально, и материально»

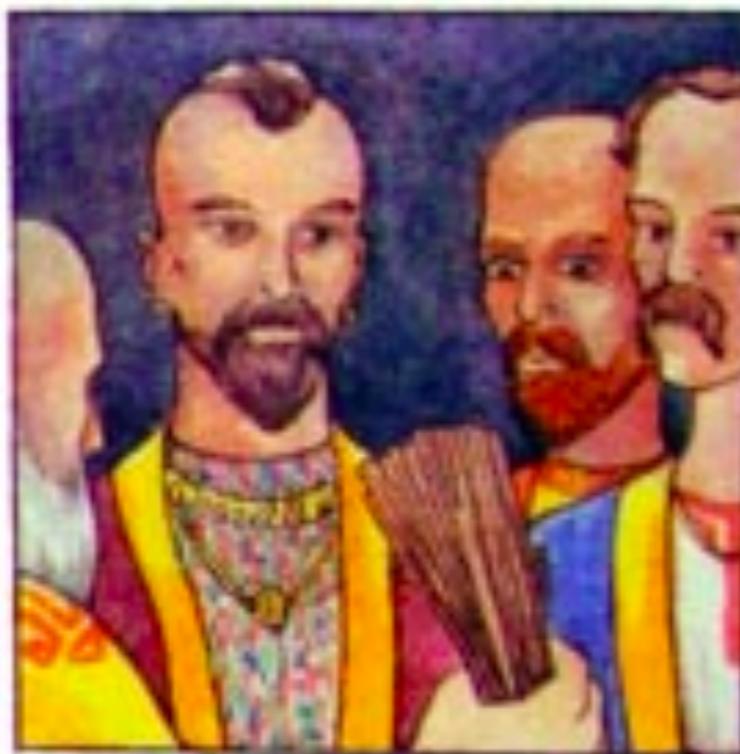
# Зачем это компании?

«Любое предприятие – на 10% оборудование и материалы,  
на 5% - деньги  
и на 85% - люди»

Генри Форд



# Помните притчу?



# Уровни номера I

 отдел

 компания

 отрасль

 город

 страна

# **Вопрос, волнующих многих...**

**как понять, что ты номер 1?**



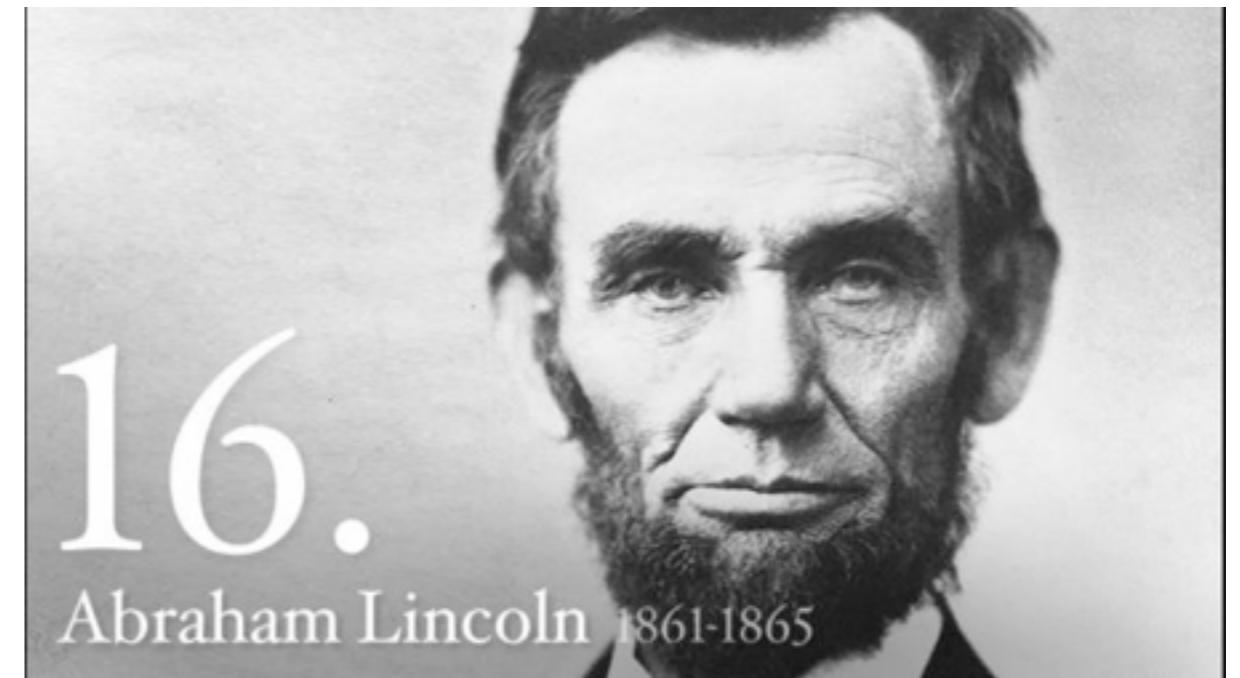
как стать  
№ 1?  
как стать первым  
в том, что делаешь?  
в том, чем ты занимаешься?

# Официальные предупреждения

- моя и только моя точка зрения
- «стою на плечах гигантов»
- пожалуйста, без обид



**«То, что кто-то достиг богатства,  
показывает, что и другие могут  
разбогатеть»**



Как?

## Стать №1 просто. Следуй плану:



**ЦЕЛЬ**



# Только 8%

Только 8%  
американцев  
выполняют то,  
запланировали в  
**новогоднюю ночь.**  
Большинству (92%)  
этого сделать не  
удается.



«Большая часть бед во всем  
мире происходит от того,  
что люди недостаточно  

---

  
точно понимают свои цели»

---

Гете

# Цель

Номер I в России/СНГ

в маркетинге (удержать),

**клиентоориентированности  
(официальное признание)**

и номер I (признание)

# Было давно. Но верю

Исследования Гарвардского университета:

только 15% выпускников, что имели измеримые цели,  
через 5 лет зарабатывали в 3 раза больше  
остальных.

Только 3% выпускников записывали свои цели на  
бумаге.

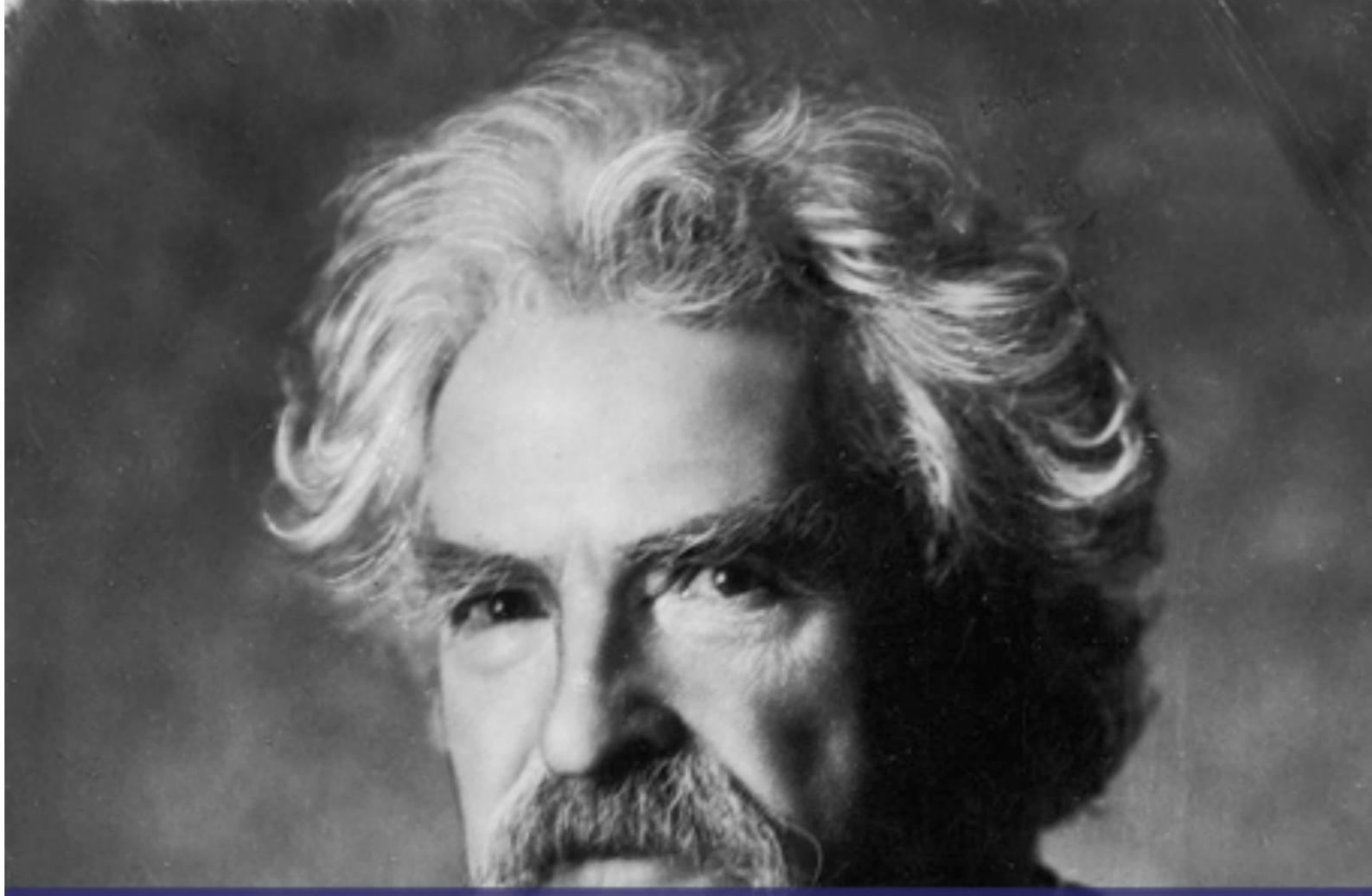
Их доход превышал средний почти в 10 раз!

# Не забудьте записать!



# Скачайте:





«День, когда вы родились,  
и день, когда вы осознали,  
для чего вы родились, - два  
самых важных дня в вашей  
жизни»

Марк Твен

# 5 минут



Я должен стать №1 в ....,

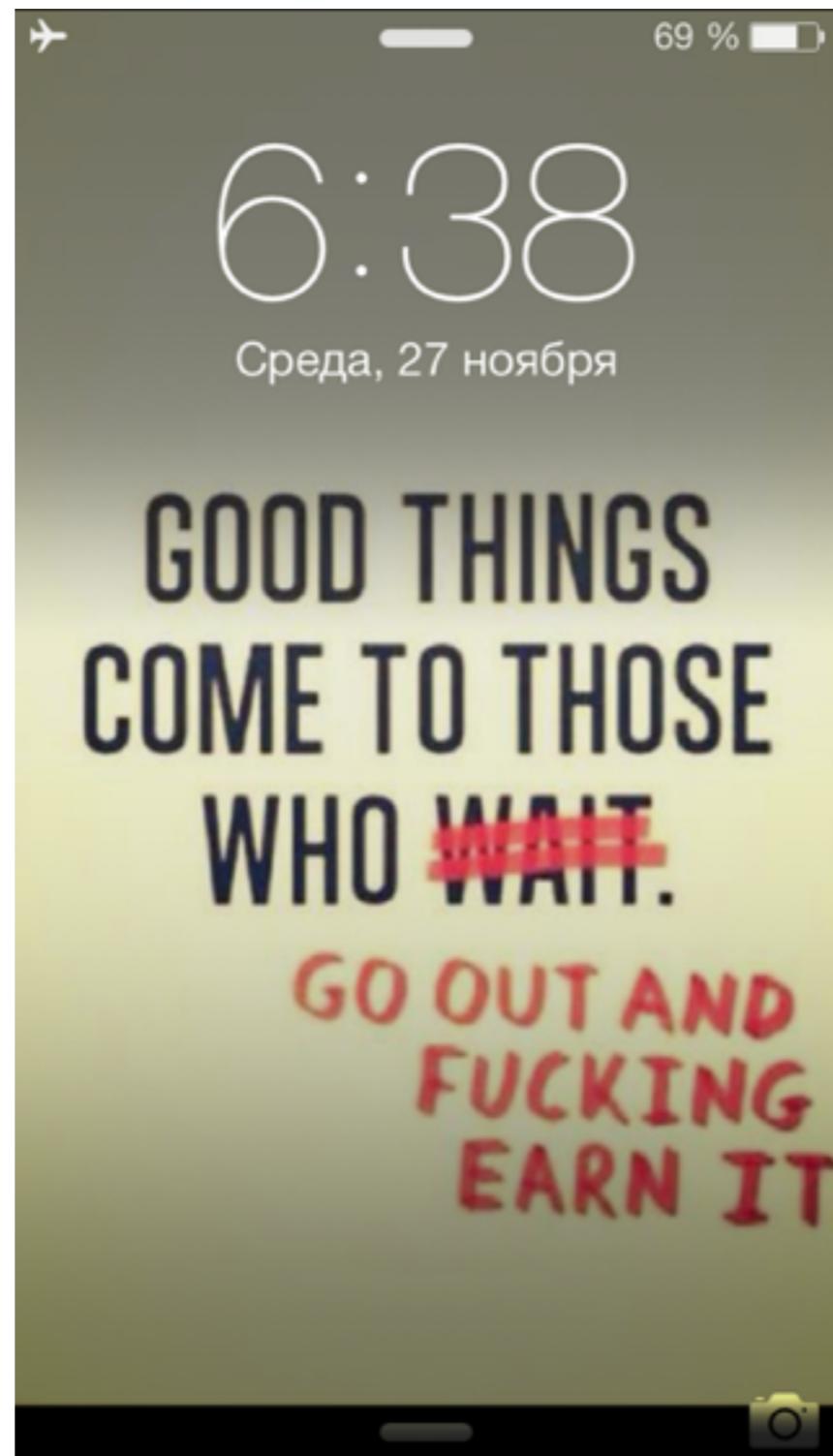
чтобы...

Я сделаю это к ... (дата)



Клянусь.

# С глаз долой...



# Еще варианты помнить:

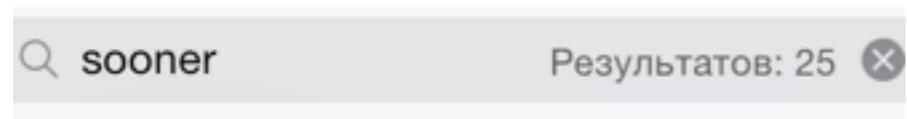
- бумажка в кошелек
- наклейка на зеркало, блокнот, лэптоп...
- рингтон
- голос будильника («Вставайте, сэр...»)
- майка, толстовка, бейсболка
- заставка на компьютер
- письмо, автоматически направляемой на ваш адрес
- отметки в календаре
- песня-гимн-«зажигалка»-«якорь»
- ...



# Помогут в течение года

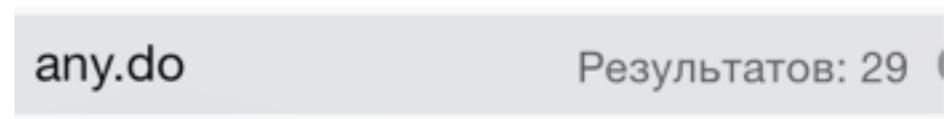
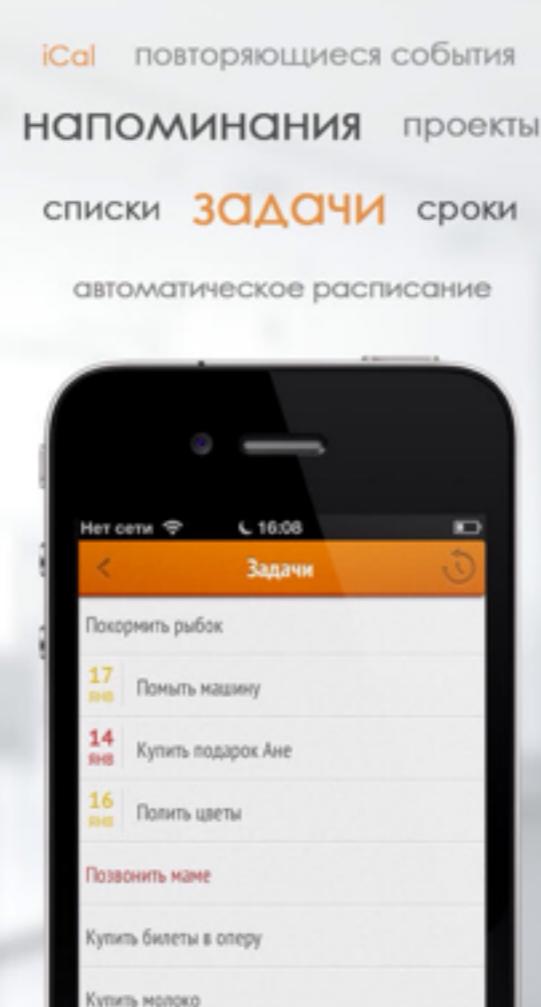


# Помогут каждый день



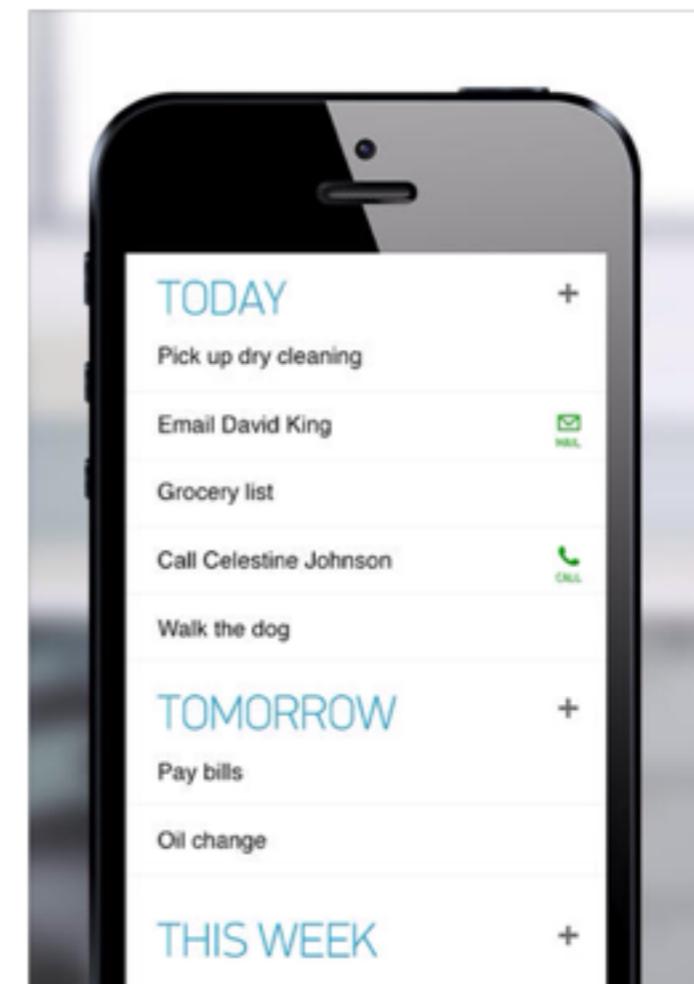
Sooner:  
список...  
SMS Servi...  
★★★★★ (79)

ОТКРЫТЬ

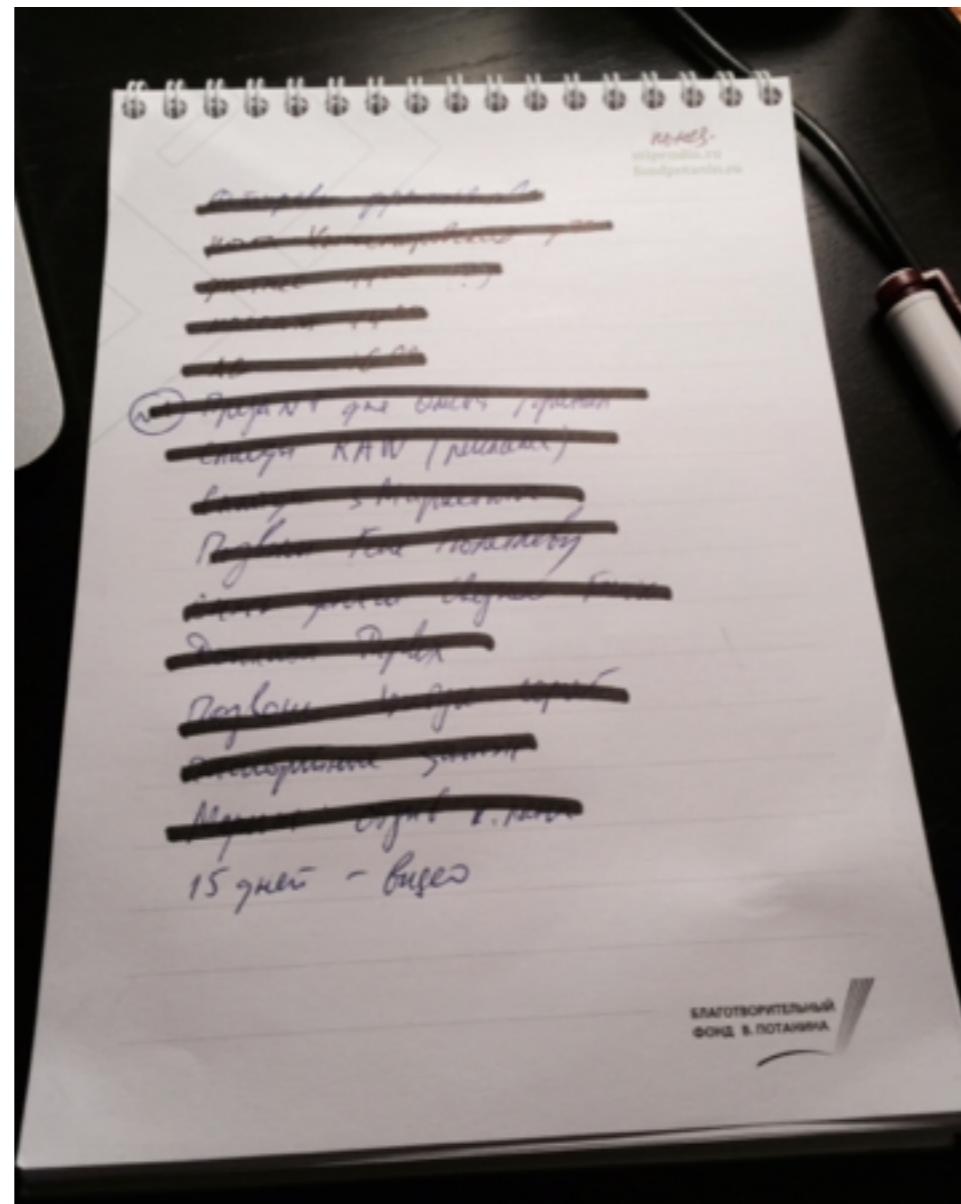


Any.DO  
To-do list  
Any.DO  
★★★★★ (74)

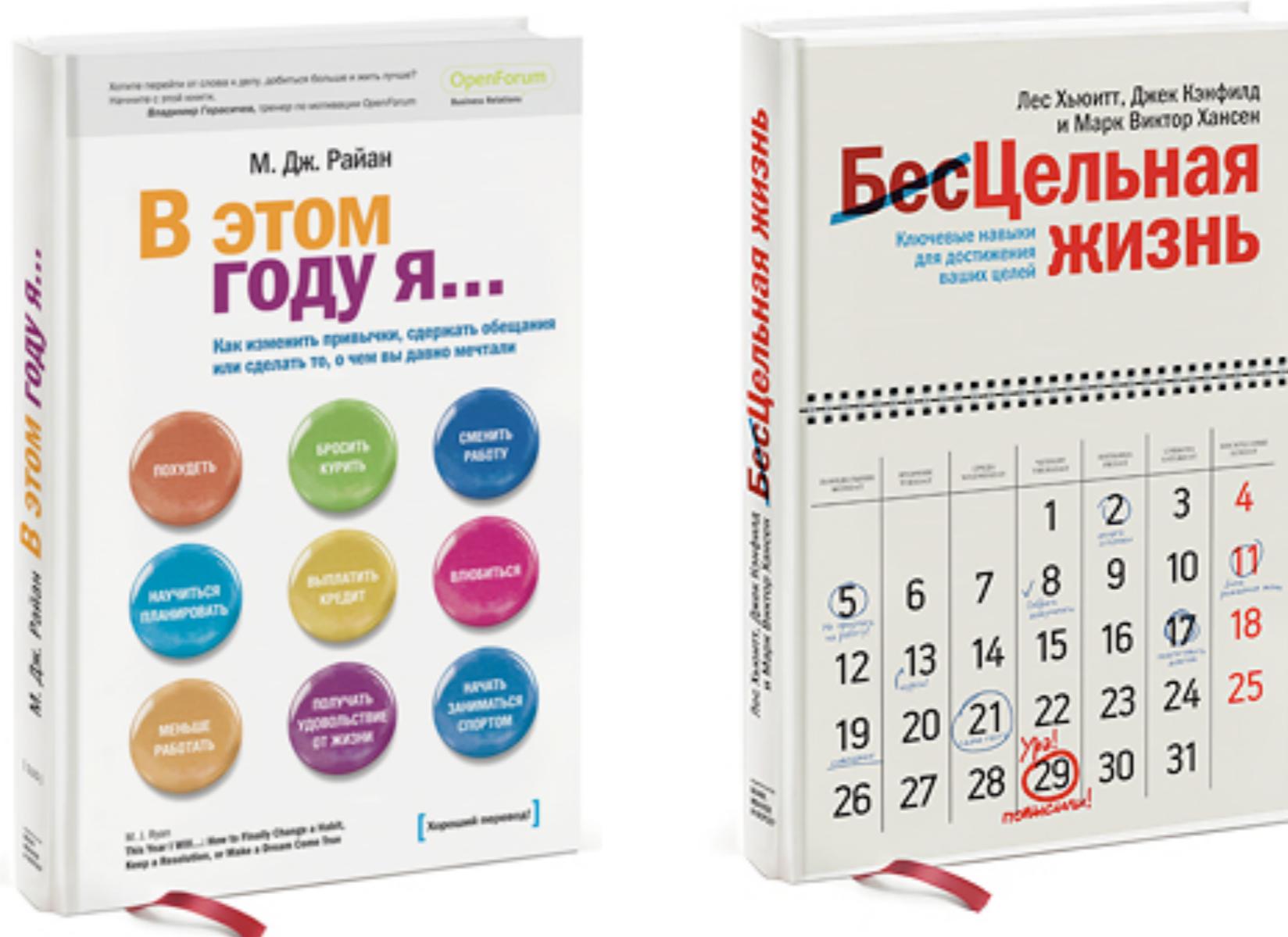
ОТКРЫТЬ



# Мой рецепт: бумага+iPhone



# Прочитать. Зажечься



# Дарума вам в помощь



# Помогает!



Поддержи отечественного  
производителя :)



# **ROPI**

## **Return on Personal Investment**

**Нет инвестиций -  
нет прибыли.**

# **Сколько вы готовы в себя инвестировать?**

**Деньги?**

**Сколько вы инвестируете в свое обучение каждый месяц?..**

**Усилия?**

**Энергия?**

**Время?**

**У меня есть два знакомых мультимиллионера и сверхуспешных менеджера. Их объединяет одно...**

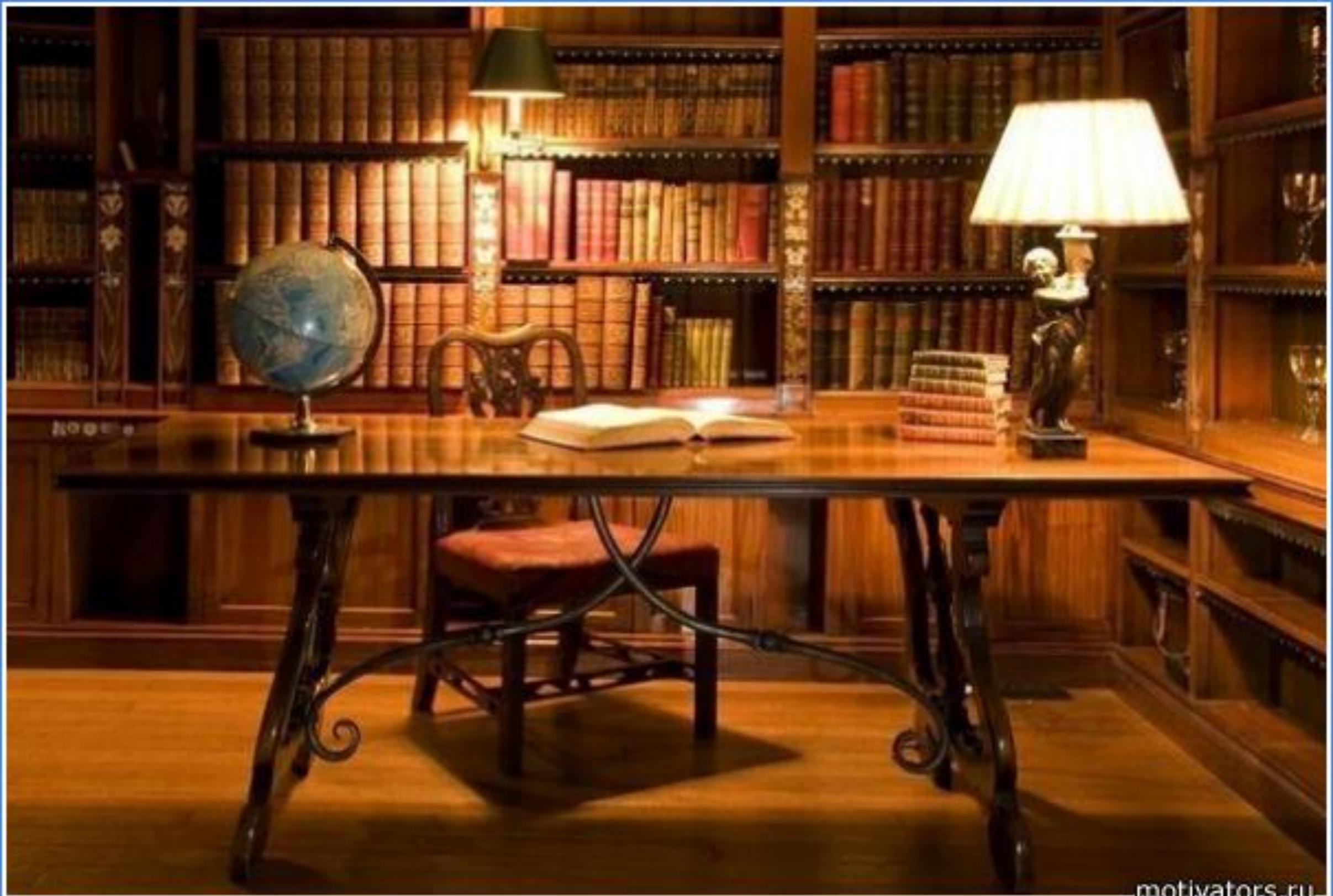
# Книги на февраль 2014



# А читаю ли я столько много постоянно?



@mannketing



[motivators.ru](http://motivators.ru)

"У богатых людей - большая  
библиотека. У бедных людей - большой телевизор" Ден Кеннеди



**Игорь Манн**  
@mannketing

У меня сильный инстинкт  
самообразования

**АУДИТ**



**Где вы сейчас?**

# SWOT для себя



# Мой персональный SWOT

<b>Мои сильные стороны</b> <hr/> <hr/>	<b>Мои слабые стороны</b> <hr/> <hr/>
<b>Возможности для роста</b> <hr/> <hr/>	<b>Угрозы для меня</b> <hr/> <hr/>

**Сильные стороны**

Я хорошо знаю маркетинг

У меня отличный теоретический бэкграунд

Я кандидат экономических наук

У меня высокая узнаваемость в маркетинговых кругах

У меня много полезных контактов

Я три года работал региональным директором по маркетингу в Европе

У меня трехлетний опыт работы коммерческим директором

Сильный инстинкт самообразования

**Возможности**

Я хороший нетворкер

Лично знаком с Филипом Котлером

У меня две консалтинговые компании

...

**Слабые стороны**

Я довольно слабый аналитик

Я не люблю работать с данными

Я знаю только английский, и он у меня не беглый

...

**Угрозы**

Молодые специалисты наступают на пятки

Много разветвлений в маркетинге, и нужно быть в курсе всего

Я в постоянном цейтноте

Кто я? Консультант? Спикер? Издатель?..

«Размывание» бренда (ухожу в инновации, интернет-маркетинг, клиентоориентированность, внутренний маркетинг...)

# **Первые впечатления**

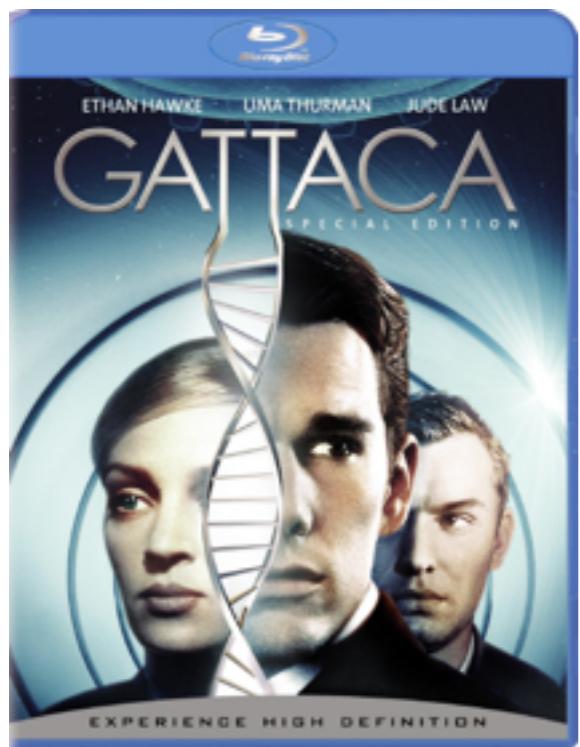


# Врожденное

□ рост

□ конституция

□ драйв, энергетика



# Выглядим хорошо: одежда

«Успешный человек? Он жутко модный» (Том Питерс)

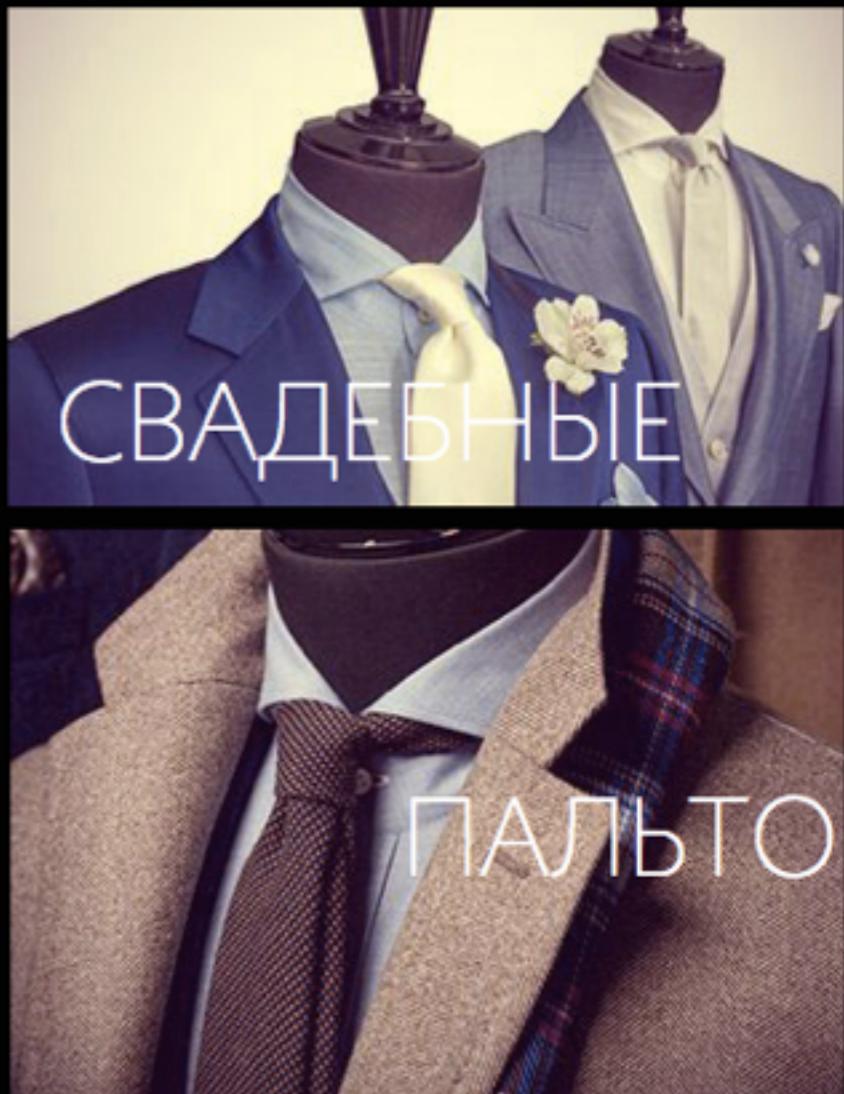
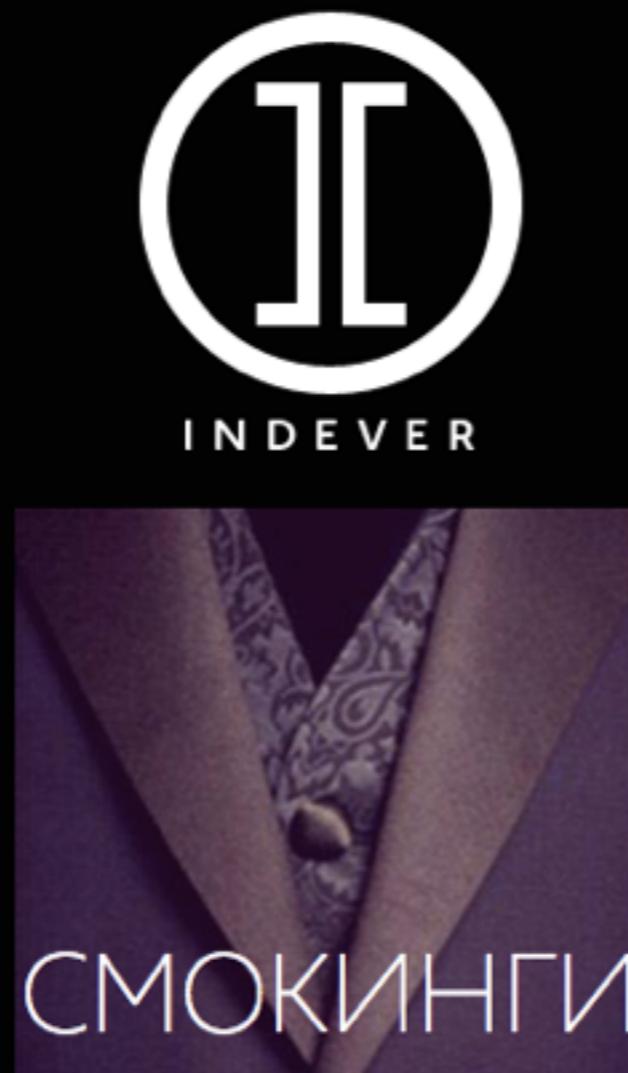
«Одежда делает человека»

«По одежке встречают»

Не рискуйте: будьте лучшим

(правило + 1)





# Выглядим хорошо: обувь



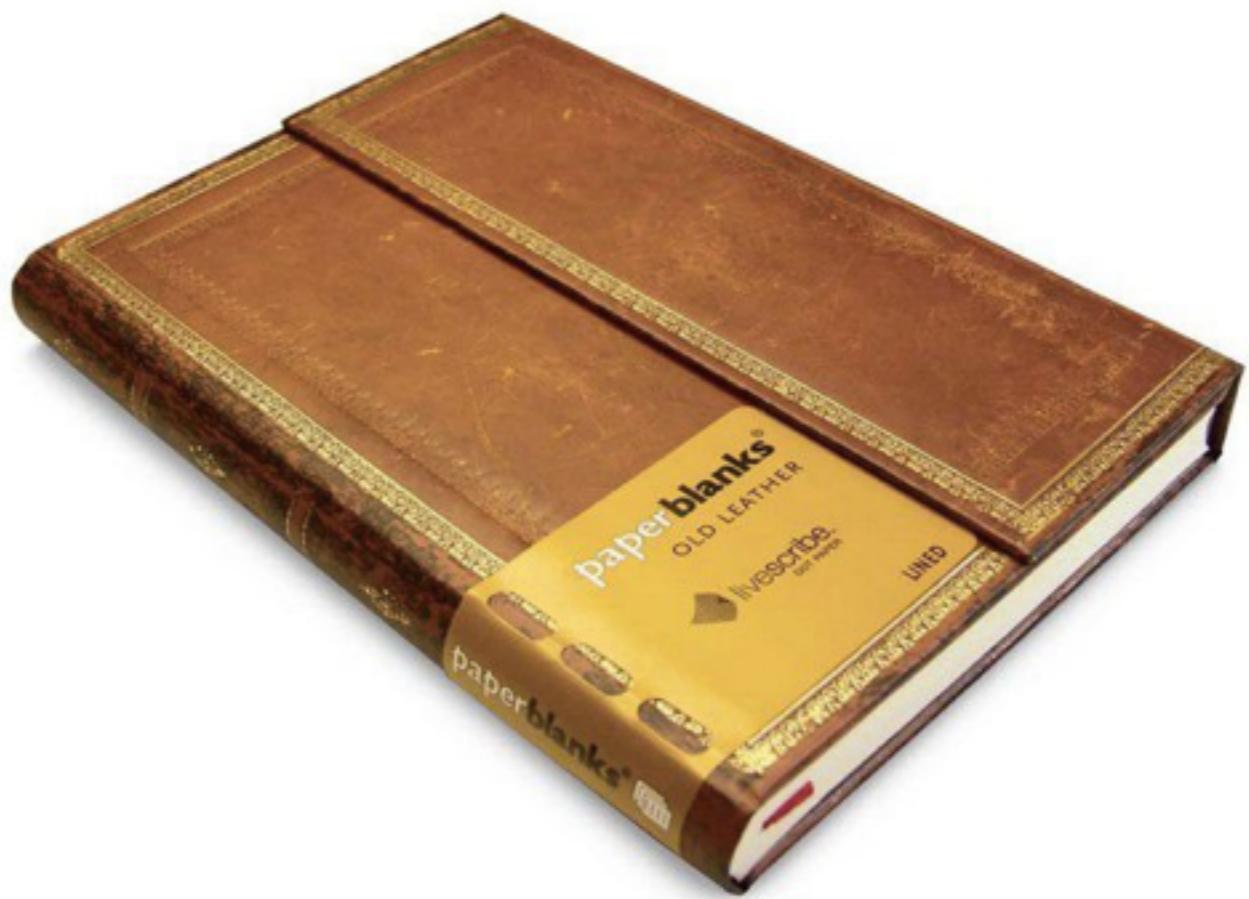


**«Нечищенные ботинки  
могут сломать карьеру»**

# Аксессуары (м.)

- кольцо
- часы (3 зарплаты?!)
- блокнот для записи (Молескин)
- ручка
- телефон/смартфон/чехол  
«брелок» и рингтон
- ноутбук
- оправа
- портфель/сумка





Nike+



Jawbone Up 2.0



# Интерфейс: выглядим на 100%

- приятный запах
- внешний вид
- «глаза сияют»
- улыбка

# Улыбка :-)

Естественная (но надо тренироваться)

! В некоторых компаниях во время разговора  
нанимающий может повернуться к вам спиной, чтобы  
послушать, звучит ли в вашем голосе улыбка

Мой символ - смайлик - почти везде



сбук 2 93 Ищите друзей, места или предметы



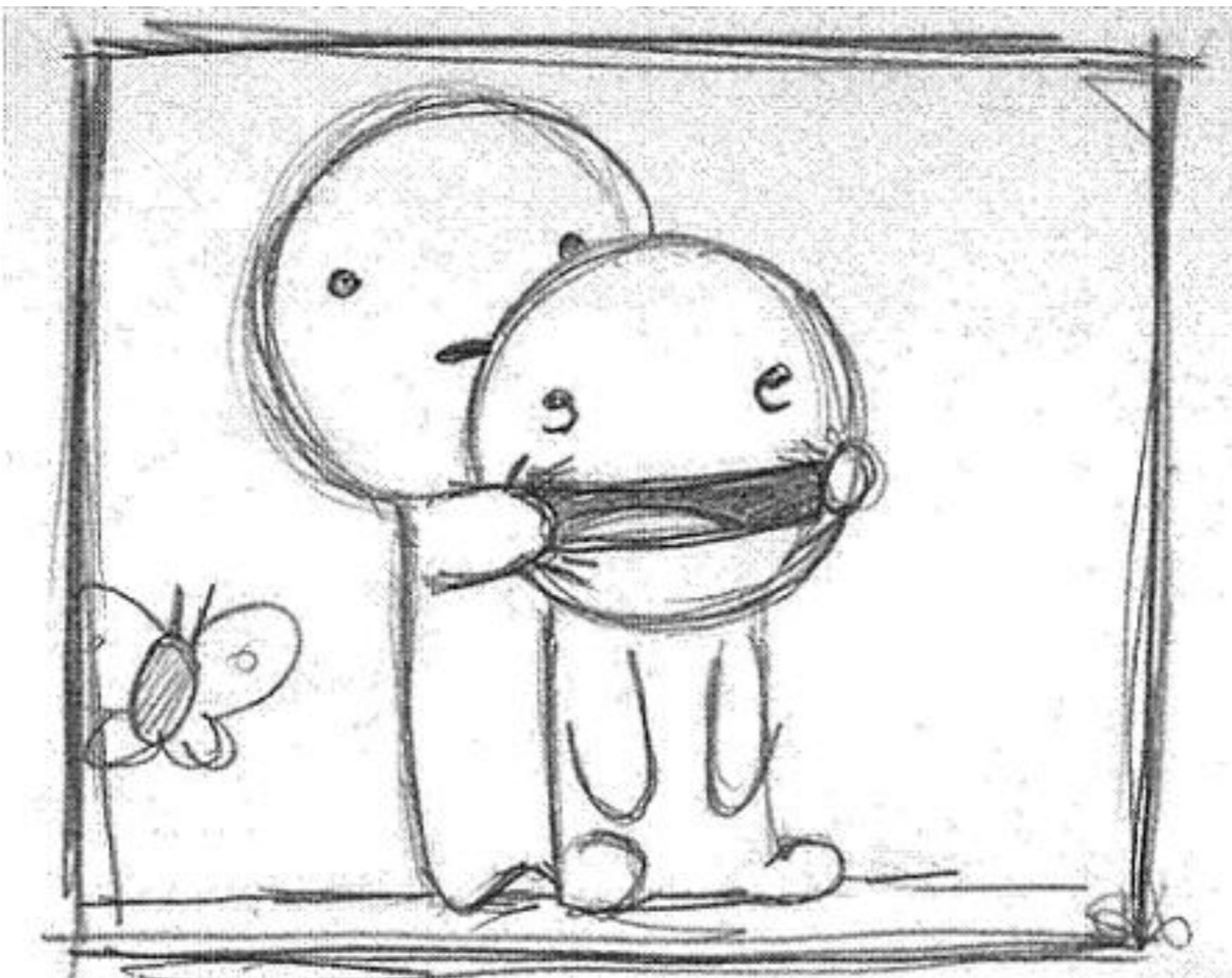
Александр Шумович  
Вчера, в 9:40 возле Москва ·

Известный ученый, профессор Иосиф Стернин называет одной из особенностей русского характера бытовую неулыбчивость и объясняет ее несколькими факторами:

1. Улыбка в русском общении не является сигналом вежливости. Западные улыбки во время приветствия означают чистую вежливость. Чем больше человек улыбается, тем больше дружелюбия он хочет продемонстрировать своему партнеру. Постоянная вежливая улыбка называется у русских «дежурной улыбкой» и считается плохим признаком человека, проявлением его неискренности, скрытности, нежелания обнаружить истинные чувства. Русская улыбка — это знак личной симпатии, а не вежливость.
2. Русские не улыбаются незнакомым. Улыбка в русском общении адресуется в основном знакомым. Именно поэтому продавщицы не улыбаются покупателям — они же их не знают. Если покупатель знаком продавщице, она ему обязательно улыбнется!
3. Для русских нетипично улыбаться в ответ. Если русский видит улыбающегося ему/ей незнакомого человека, он, несомненно, будет искать причину веселья. Может, что-то в его/её одежде или причёске заставило этого типа так веселиться.
4. Чтобы русский улыбался, у него должна быть для этого достаточная причина, очевидная для других. Это даёт человеку право улыбаться — с точки зрения других. В русском языке появилась уникальная поговорка, которой нет в других языках: «Смех без причины — признак дурачiness».
5. Неулыбчивость русского человека (именно неулыбчивость, а не мрачность — русские в своем большинстве веселые, жизнерадостные и остроумные) поддерживается и русским фольклором, где мы находим массу поговорок и пословиц «против» смеха и шуток. Из словаря Владимира Даля «Пословицы русского народа»: — Шутка до добра не доводит. — И смех наводит на грех. — И смех, и грех. — Иной смех плачем отзывается. — В шутках правды не бывает. — Шутка к добру не приведет.
6. У русских не принято улыбаться при исполнении служебных обязанностей, при выполнении какого-либо серьезного дела. Например, таможенники в аэропортах никогда не улыбаются, поскольку заняты серьезным делом. Эта особенность русской улыбки уникальна.
7. Русская улыбка призвана быть только искренней, она рассматривается как искреннее выражение хорошего настроения или расположения к собеседнику.

Итак, если вам улыбнулся иностранец — это еще ничего не значит, его учили улыбаться каждому, а если улыбнулся русский, то лишь потому, что действительно этого захотел.

# Русские не улыбаются



I CAN ALWAYS MAKE  
YOU SMILE.

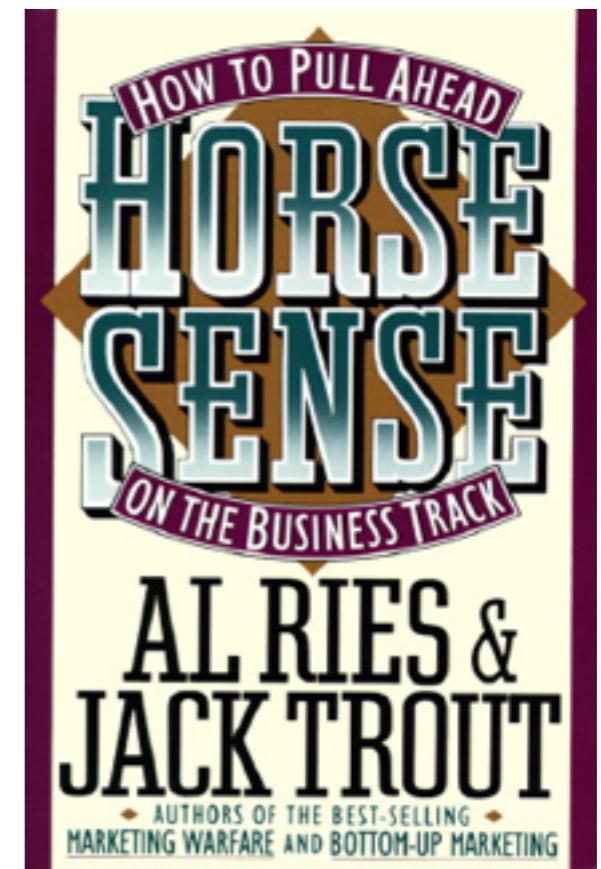
# **Поддержка**

# 6 «лошадей» Райса и Траута



© Marco Carmassi/Solent

1. Ваша компания
2. Ваш босс
3. Ваш друг
4. Идея
5. Вера
6. Вы сами





H. LEAVENS

# Группа поддержки

1. семья/друзья
2. наставник
3. удача



**РАЗВИТИЕ**



# 10,000 HOURS



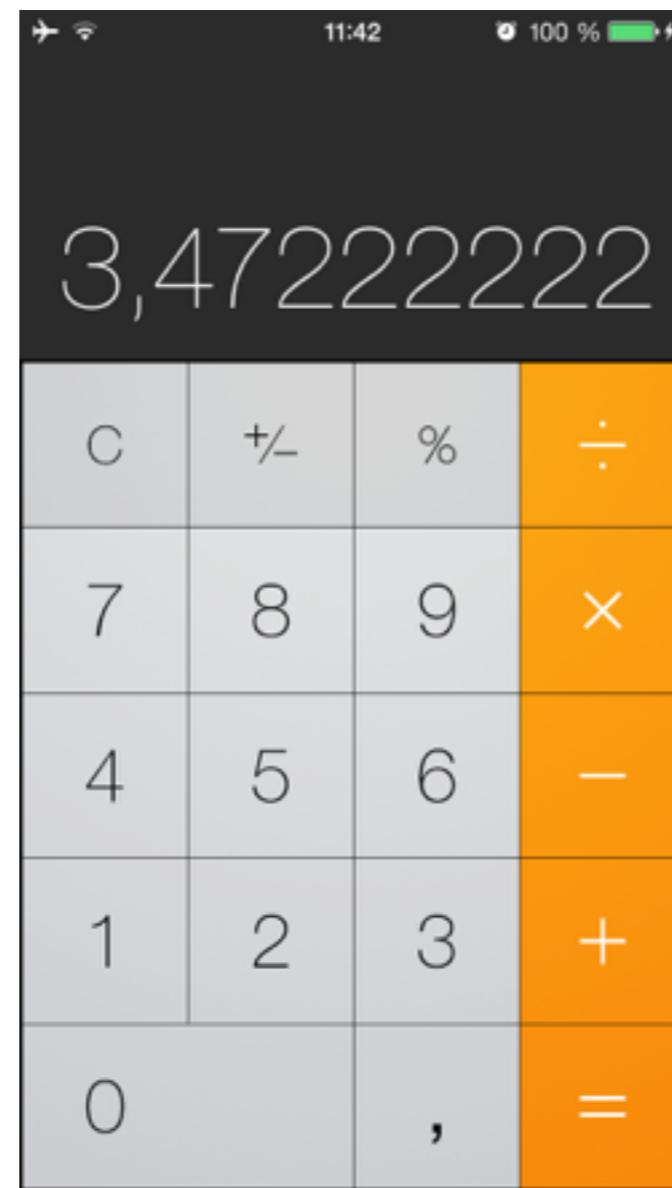
## Правило 10 000 часов

Чтобы добиться успеха в определенной деятельности, необходимо потратить на это 10 000 часов.

Любопытную теорию о том, почему гениями не рождаются, а становятся, опубликовал в своей книге [«Гении и аутсайдеры»](#) журналист и социолог Малcolm Гладуэлл. Основываясь на работах психолога Андерса Эрикссона, он изучил истории успеха многих легендарных личностей и компаний, в результате чего и родилось «Правило 10 000 часов».

Из книги: «О какой бы области ни шла речь, для достижения уровня мастерства, соразмерного со статусом эксперта мирового класса, требуется 10 000 часов практики. В исследованиях, объектами которых становились композиторы, баскетболисты, писатели, конькобежцы, пианисты, шахматисты, материальные преступники и так далее, это число встречается с удивительной регулярностью. 10 000 часов эквивалентны примерно 3 часам практики в день, или 20 часам в неделю на протяжении 10 лет.

**Если каждый день - и по 8  
часов в день...**



**это 3,5 года**



# «Смежное» развитие

Никто лучше вас не знает-2.

Например, маркетинг это и...

- интернет
- психология
- продажи
- управление персоналом

...

# **Коммуникации**

**умение говорить**

**переговоры**

**умение слушать и сывать**

**язык жестов**

**этикет/хорошие манеры**

**грамотность**

**умение выступать**

**е-коммуникации**

**отчеты**

**иностранные языки**

# Навыки

умение читать

креативность

делегировать

мотивировать

держать удар

умение продать идею

«нет»

фокус

ускориться

спасибо

держать темп

управление временем

пунктуальность

держать слово

довести до конца

собрания

принятие нового

# РЕЗУЛЬТАТЫ

# Главное?



# Доходы или экономия

# Признание

- ★ дипломы/сертификаты
- ★ именные подарки
- ★ награды
- ★ звания
- ★ место в рейтинге



**А сейчас очень важный  
вопрос...**

**«Чем вы гордитесь?»**

# «Чем я горжусь? В чем моя профессиональная гордость?...»

- ★ раз...
- ★ два...
- ★ три...



# Ошибки



Факап

# Джек Уэлч и Джон Бирн



Антон Попов **Маркетинговые игры**

Первый среди равных

Дэвид Майстер и Патрик Маккенна

[013]

МАНН  
ИВАНОВ  
И ФЕРБЕР



Лепные мероприятия

Юличка до гуру

Инговая машина



Социальная ценность

Корпорации



С – это поединок



Тайм-драйв

Подход ВСГ



Война за таланты

Э. Майкл Хэндфилд-Джонс Э. Экселрод

Игорь Манн **Маркетинг на 100%** реминис



Карл Сьюэлл и Пол Браун Клиенты на всю жизнь



[001]

[002]

[003]

Dear old Goethe managed to say what I tried to say over so many pages with one single sentence:

"He, who stops falling in love and making errors, should be buried"

Your torchbearer

F. Duttwiler

F. Duttwiler

**«Того, кто перестал влюбляться и  
совершать ошибки, можно  
хоронить»**

Гете



# Ошибки

- папка «Май ашипки»
- 2 раза. Но не 3
- не ошибается тот,  
кто ничего не делает



Есть два типа грабель - те, которые учат и мои любимые :)



ОБХОДЯ РАЗЛОЖЕННЫЕ ГРАБЛИ  
ТЫ ТЕРЯЕШЬ ДРАГОЦЕННЫЙ ОПЫТ!

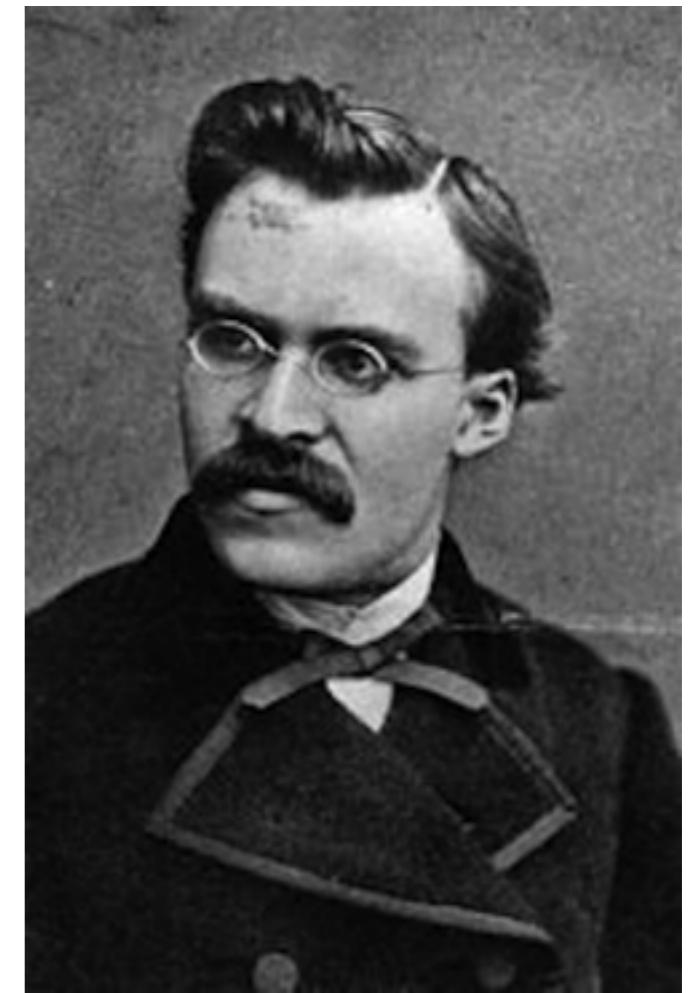
**always  
make new  
mistakes**

**(esther dyson)**



**«Все, что нас не убивает -  
делает нас сильнее»**

**Фридрих Ницше**

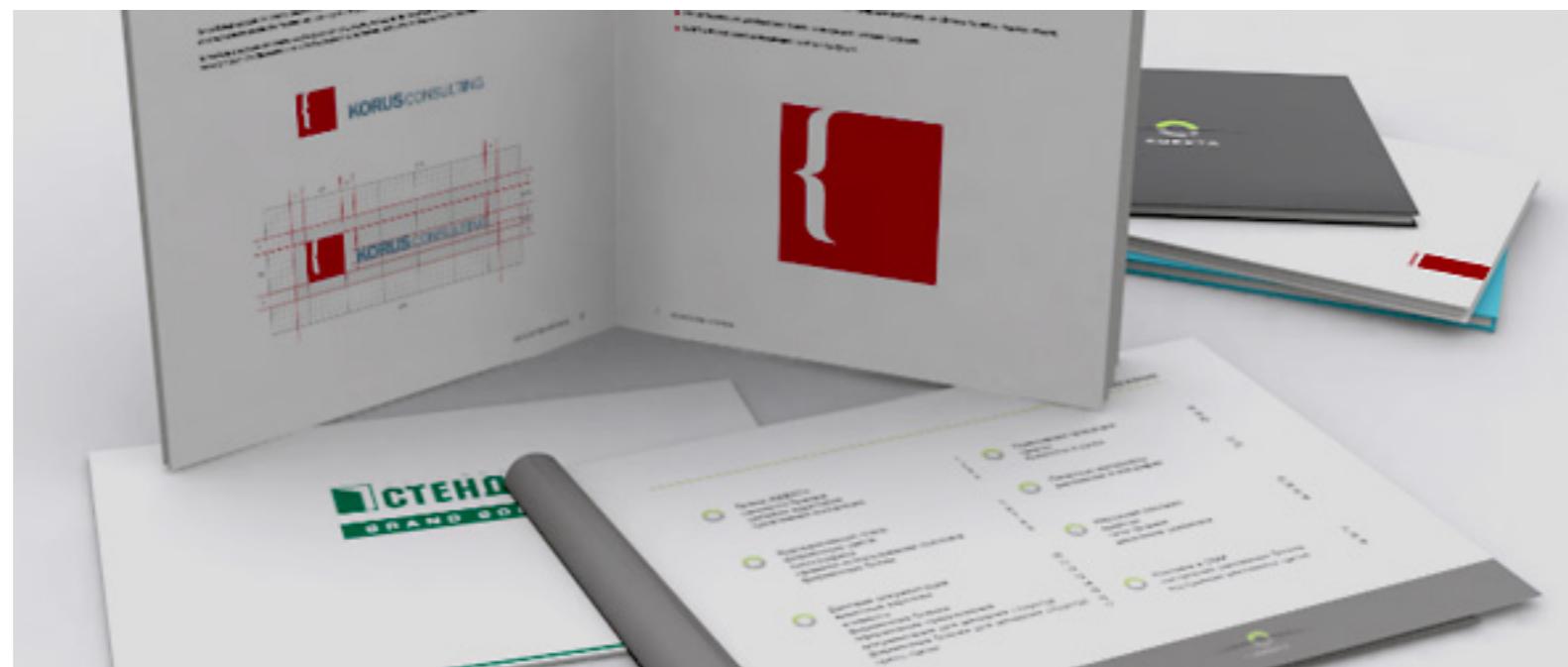


# Личный годовой отчет



**ПРОДВИЖЕНИЕ**

# Брендбук



# Что внутри?

- позиционирование («Почему вы?»)
- слоган
- 100 слов
- резюме
- визитная карточка
- портфолио (фотосессия)
- отзывы и рекомендации

# Правила жизни



# Почему бы и нет?



РОБЕРТ ДЕ НИРО  
АКТЕР: АТ ЛЕТУ, НЮ-ЙОРК

мог пойти, когда материю видного не занимается. Занурившись на том, подростка в школе в «Блестящую» премье в университете New School, Бенни Роккиор соревнуется с лучшим актерским ансамблем: «Я, конечно же, не могу быть вторым! Я проигрываю просто не могу, как стоять». Он отстает не мало: «Мы смотримся». И в подиуме: «Да, да, конечно. Используйте это и в фильме». У них есть великолепные планы, но, к сожалению, «Мы привыкли к мажой-стюе кухни группами и присовокуплять к ней кипяток, пока группа не остановится на красной линии. Но кипяток группы кипятку уходит, а мы ничего не знаем». Быстро нет метафора на месте переключения с темой разговора, чтобы начать его снова без остановки никакой традиции. И вот привыкли к кипятку, все слушают, как изображение переключается повторно: сплошная тема проскакивает. Делиться всецело — деревья, пот, изображение настолько ясно, что не останавливается. Только в возрасте познания, когда это было невозможно, можно такое сказать: «В Нью-Йорке я всегда приношу на аукцион, но жить здесь постоянно я бы не стал». А я тоже самое говорю обо всех своих местах на свете.

Роберт Дениро предполагает, что спустя много лет незнакомые люди, увидев тебя на улице, будут восхищаться твоими глазами и прически: «Они тебе скажут: Перевоспитанный сапоги! Я не понимаю, но, кажется, такой реальности в нем не было». Это инвертированное. Несмотря на то что глаза людей за кадром, кажется — это вспомогательный. Пока живешь, бывает.

Но для «Кино-Ева» кипяток первый сценарист, и бывает на деловой встрече: «Я сразу же поехал домой: у меня скрипка не могла вспомнить — и все забылось совсем глухими. Я вижу, как стены цепляются по фасаду Северной башни. Было, как будто выстрелили из огня. Потом — как рулетка Южной башни. Это напоминало так погромы гомосексуалистов, что я решил покинуть канал СПН. Хочу уединиться».

Но дальше этого кипятка не бывает такого, чтобы после кипятка мне показывали и спрашивали: «Вы тоже не покидали?». Поэтому я показываю другим случки, чтобы повернуться себе спиной. Это чувствуете не можете покинуть в этот момент. Дети уходят в дверь смотреть с тобой спектакль.

Но для «Кино-Ева» кипяток стало макушкой драматичности сюжета, мой внутренний голос кричит: «Бандиты тут, вониши, что они не мажут на кирпичи».

Ах, это «Мадда» — из спектакля «Борисской женщины» в действительном первом облачном партере в масках. Когда ты вспомнишь, тебе кажется, что такие аутентичные исполнители для вспоминания в образе.

С макушкой тебе удаётся не думать о том, что делают, — ведь тогда вертятся мысли о макушке. Не макушка с головной ширью. Быть тебе склонен и укрытие в себе, все как-то по-настоящему облегчает жизнь. Если тебе на дверь входят, разрыв сквозь макушку.

Новая идея со склоном и тем, что тебе все по рукам идет. Чем бы ты ни говорил, все вокруг кипят, даже если ты кирпичи чешешь. Нужны люди, которые способны показать тебе в лицо то, что ты не можешь спасти. Вониши «Мадда» — такие работники. Продолжают это и макушками. И кричат не макушками. Но в каждой фразе макушка должна быть труда Справедливости.

А там кипяток между любовью и сексом! Хороший вопрос. Слушай, вы не брали материю у Аллы Пугачевой. Что он говорит?

Что стало Европой, или больше развлекаются там жизни. Но когда макушка вспоминает историю любви с детства, просто така восхищенным дурой.

Что же макушка, тут не уходит своего привычного.



Светиться!

# Что внутри?

 выступать

 писать

	Использую	Нет	Достойно №1?	Хочу использовать!
<b>Мероприятия</b>				
- участник				
- спонсор				
- модератор				
- спикер				
<b>Радио и телевидение</b>				
- гость				
- эксперт				
- участник				
- ведущий				
<b>Публикации</b>				
- статьи				
- интервью				
- комментарии				
- рубрика/колонка				
<b>Книга</b>				
<b>Форумы</b>				
<b>Социальные сети</b>				
<b>Блог</b>				



# Читаем



# Финишная прямая



# Как убедиться, что ты уже номер 1

- 1 ты это чувствуешь/ты в этом уверен (на 100% уверен)
- 2 об этом написали/пишут (блог/  
журнал)
- 3 есть официальное признание  
(рейтинг)

Работа, работа, работа...

**Стать №1 просто.**  
Следуй плану:



# БИНГО.



«Каждый человек время от времени  
воодушевляется.

У одного воодушевления хватает на 30  
минут, у другого - на 30 дней.

Но добиться чего-то в жизни удается только  
тому, у кого воодушевление длится 30 лет»

Клаус Кобель

**Воодушевитесь.**

**Воодушевитесь на № I .**

Игорь Манн

НОМЕР

1



Как стать лучшим в том,  
что ты делаешь

я

---

я смог

---

# И это не финиш



# До встречи на маршруте

