

Номер I:

**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»

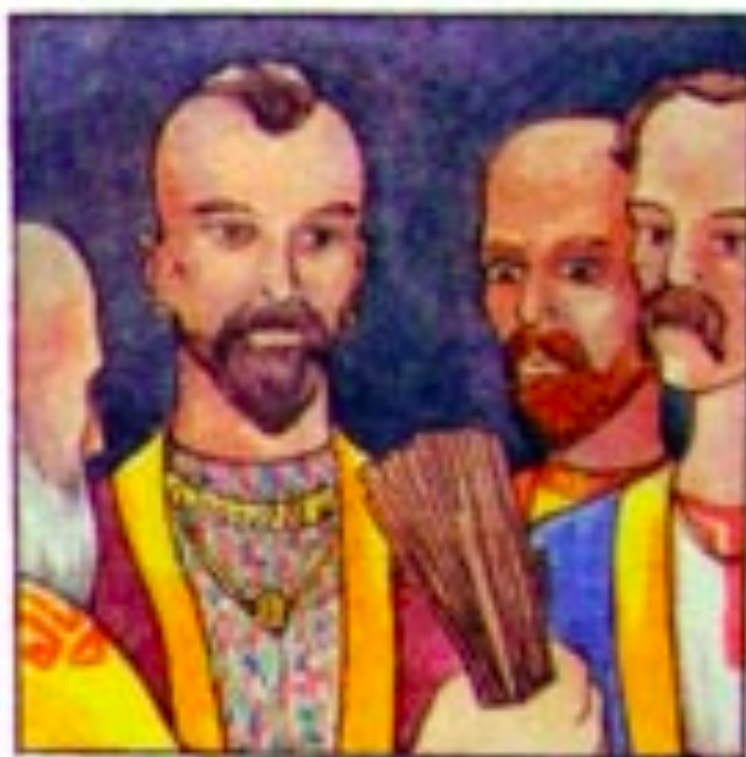
Зачем это компании?

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

Генри Форд



Помните притчу?

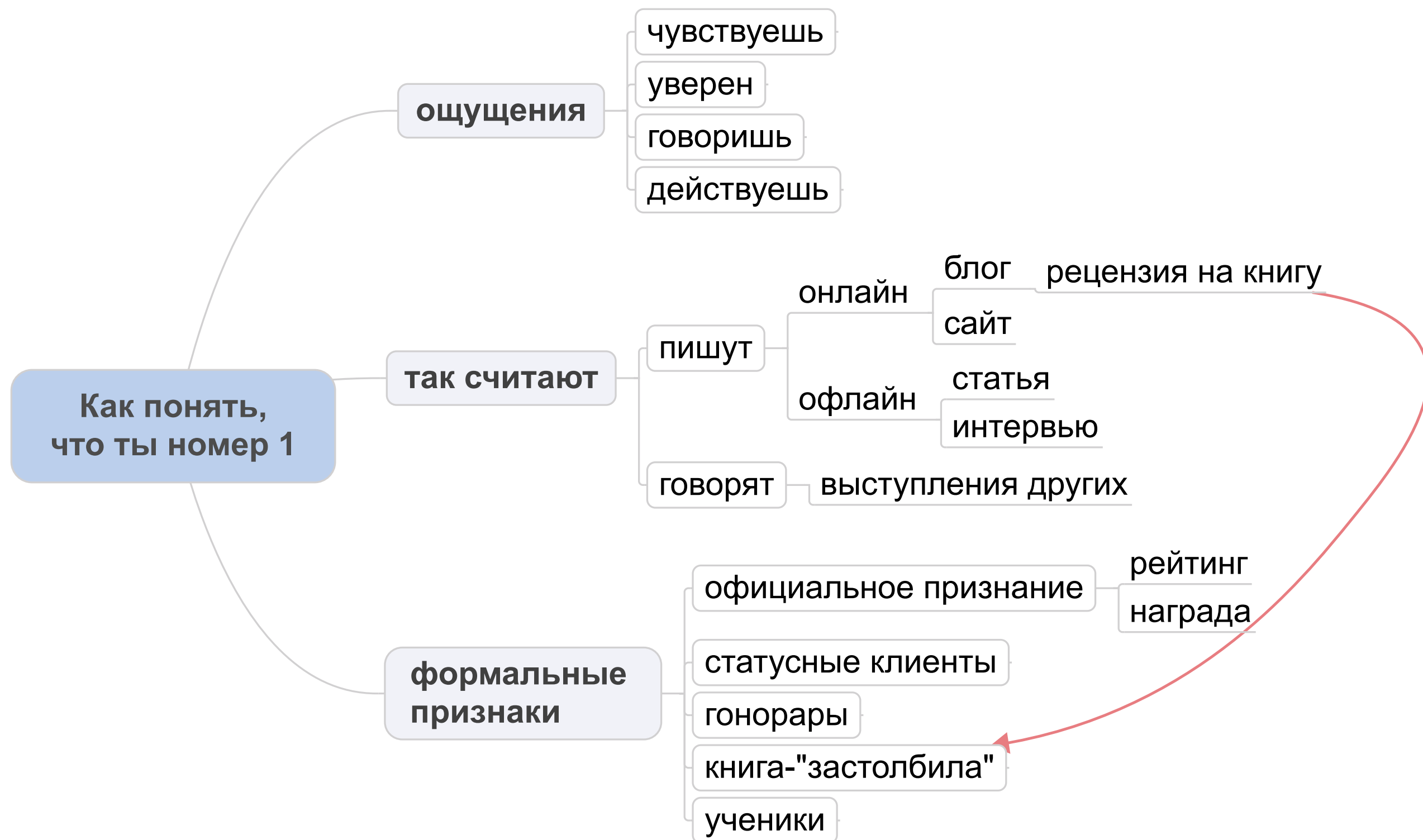


Уровни номера I

- ☐ отдел
- ☐ компания
- ☐ отрасль
- ☐ город
- ☐ страна

Вопрос, волнующих МНОГИХ...

как понять, что ты номер 1?



как стать

№1?

как стать первым

в том, что делаешь?

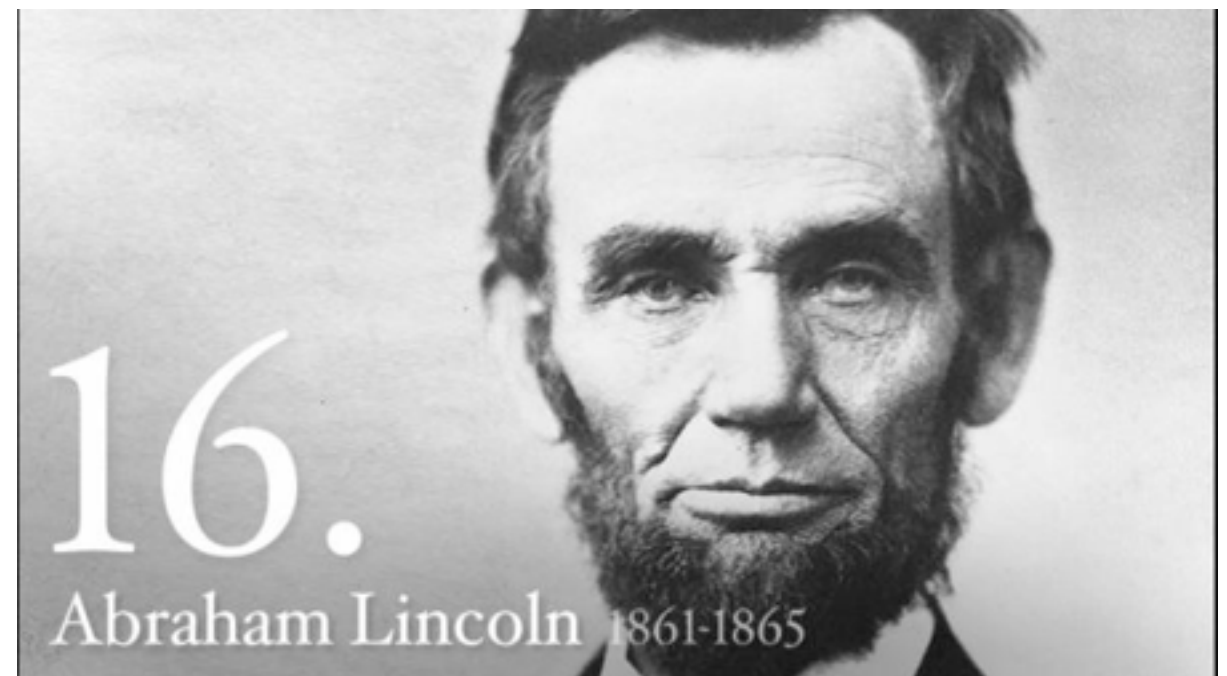
в том, чем ты занимаешься?

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:



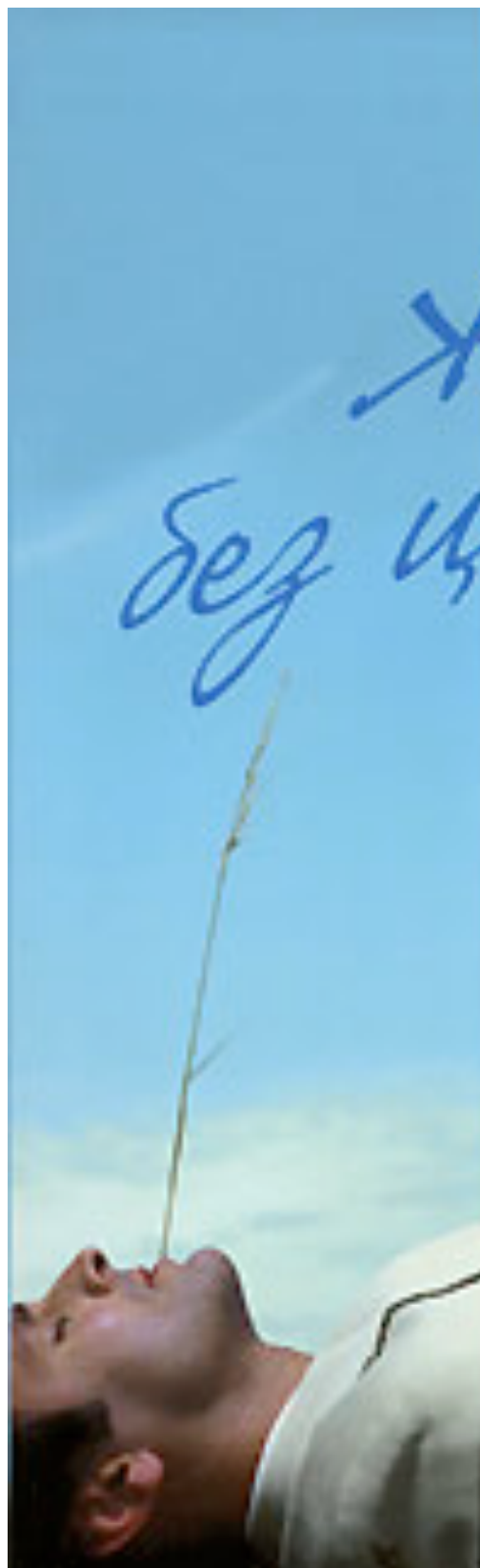
ЦЕЛЬ

Стивен М. Шапиро

Жизнь без целей

Бросьте вызов
догматам
практической
психологии
и наслаждайтесь
жизнью,
освободившись
из плена
поставленных целей!

ДОБРАЯ КНИГА



Только 8%

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



«Большая часть бед во всем
мире происходит от того,
что люди недостаточно
точно понимают свои цели»

Гете

Цель

Номер 1 в России/СНГ
в маркетинге (удержать),
клиентоориентированности
(официальное признание)
и номер 1 (признание)

Было давно. Но верю

Исследования Гарвардского университета:

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

Только 3% выпускников записывали свои цели на бумаге.

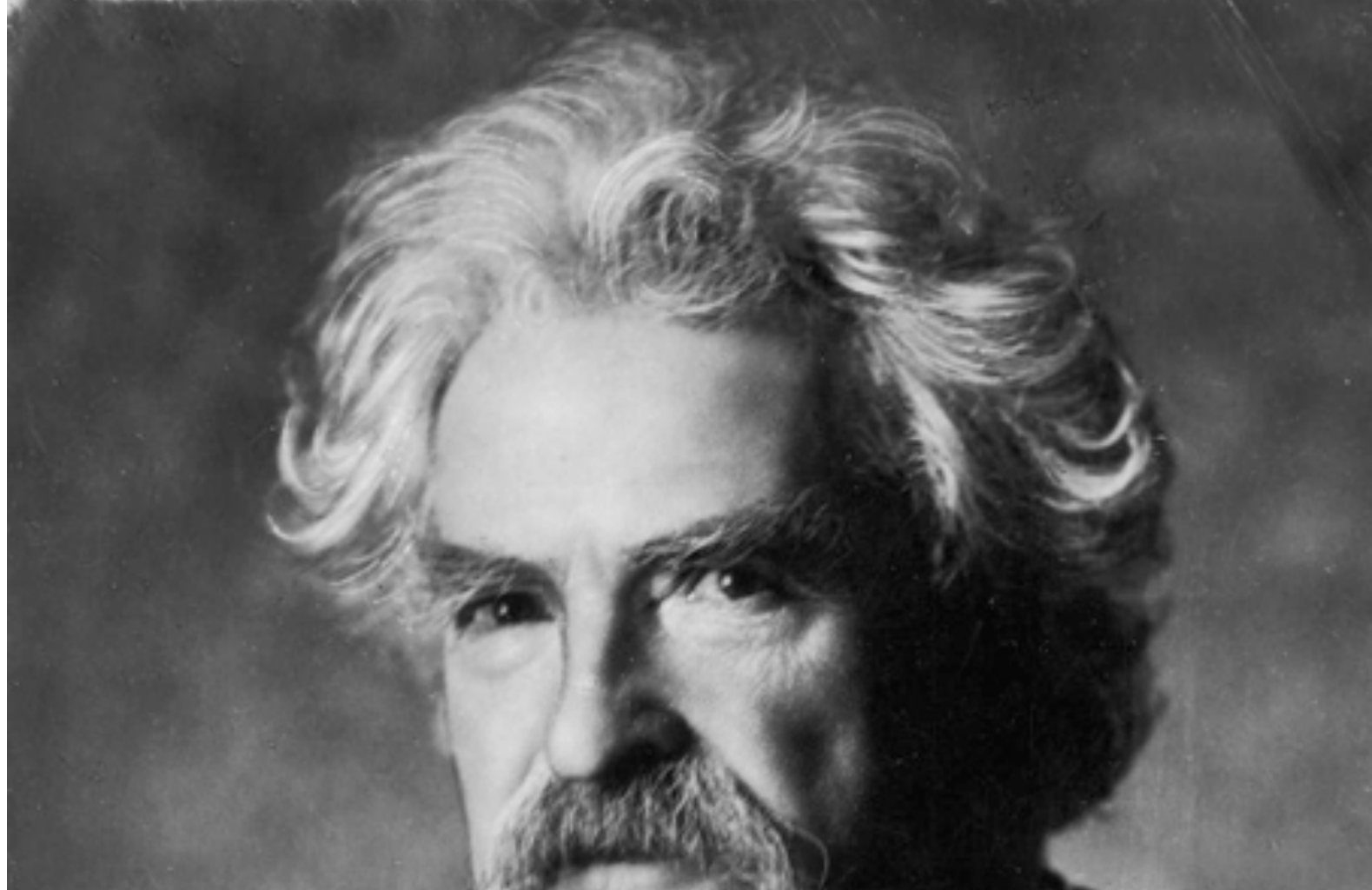
Их доход превышал средний почти в 10 раз!

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



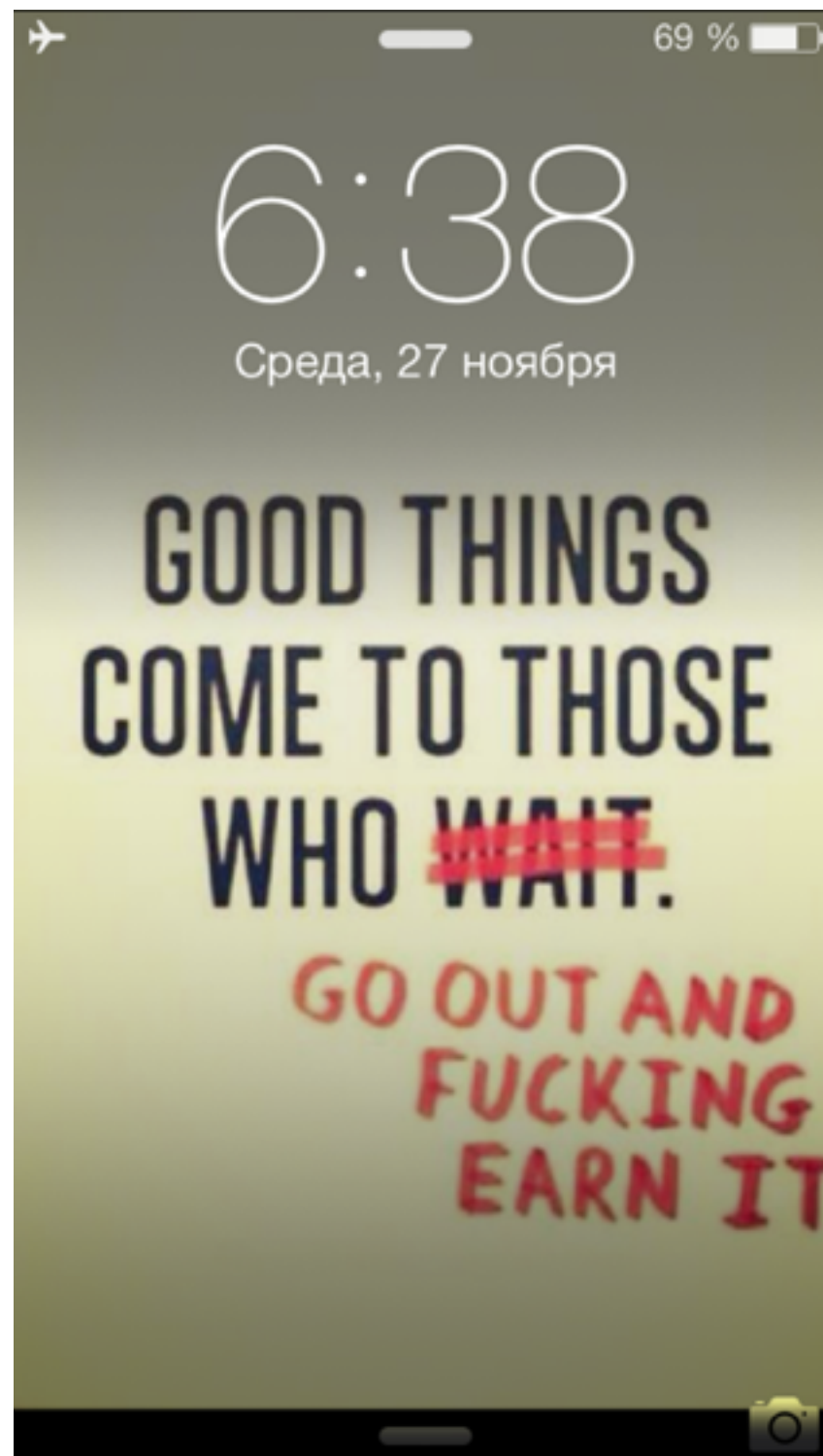
Я должен стать №1 в,
чтобы...

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



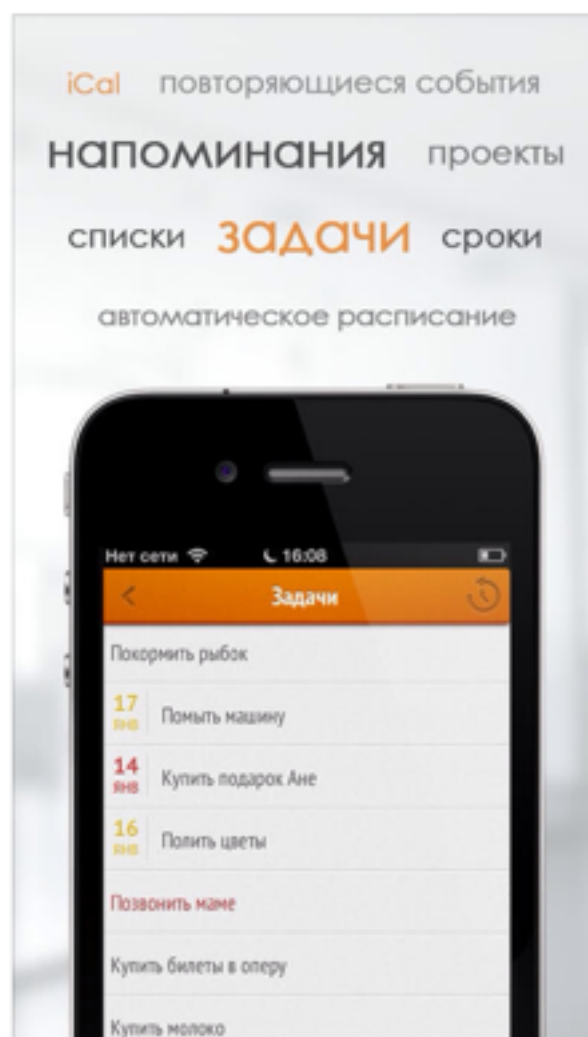
Помогут каждый день

sooner Результаты: 25



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

ОТКРЫТЬ

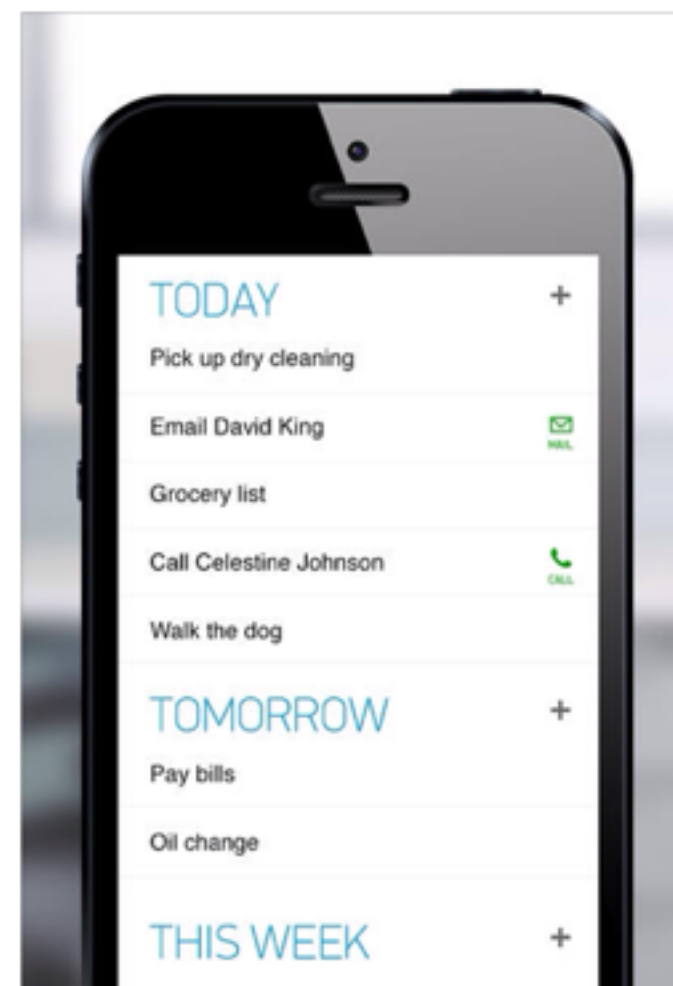


any.do Результаты: 29

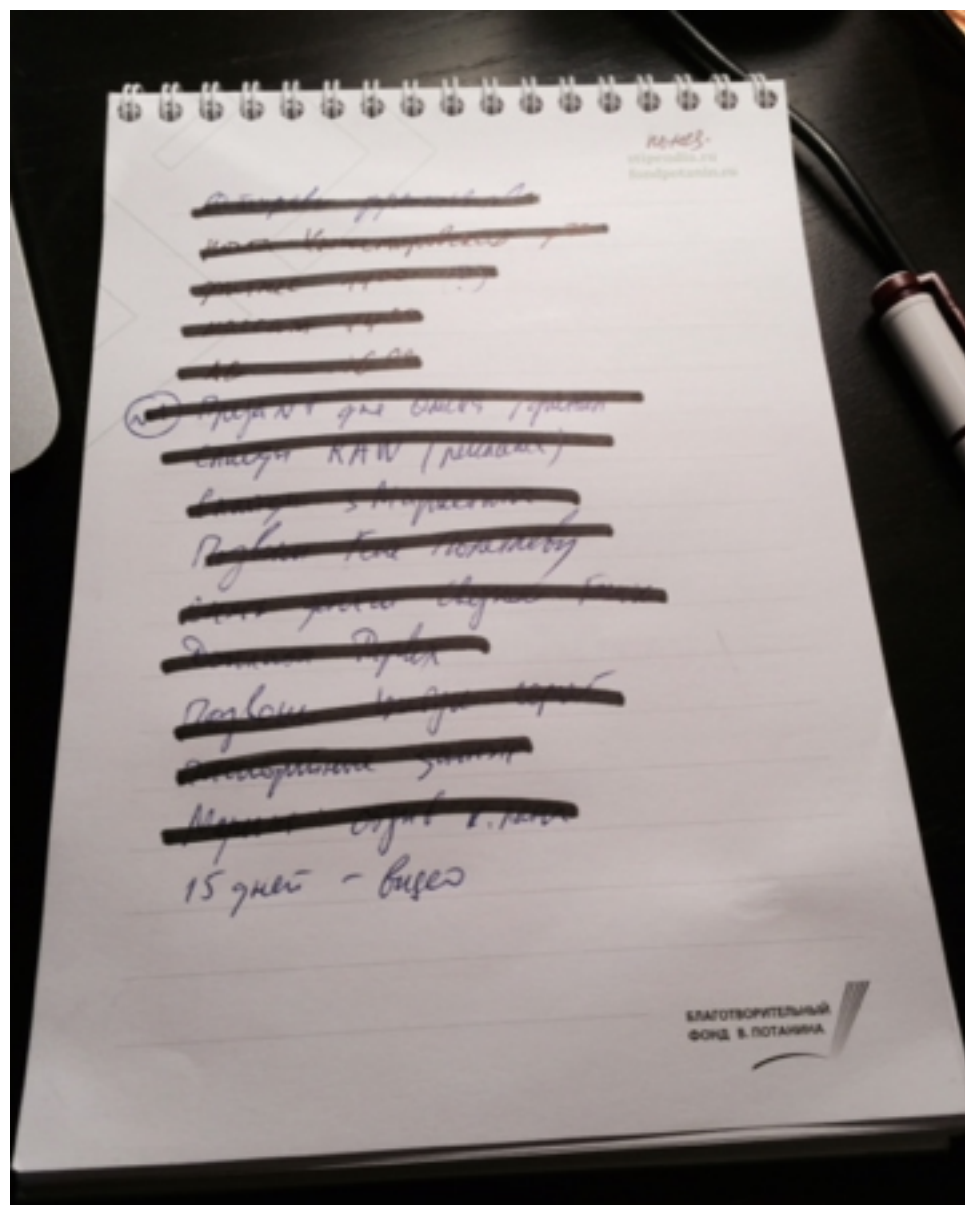


Any.DO
To-do list
Any.DO
★★★★★ (74)

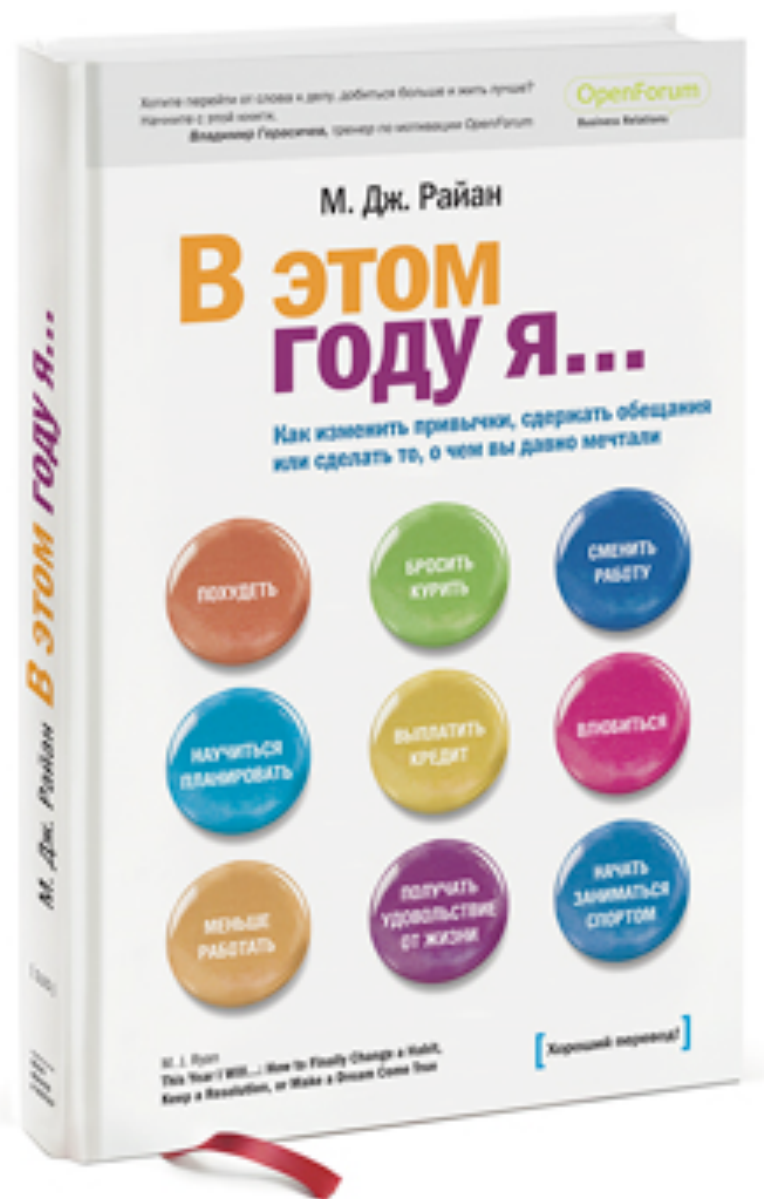
ОТКРЫТЬ



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...

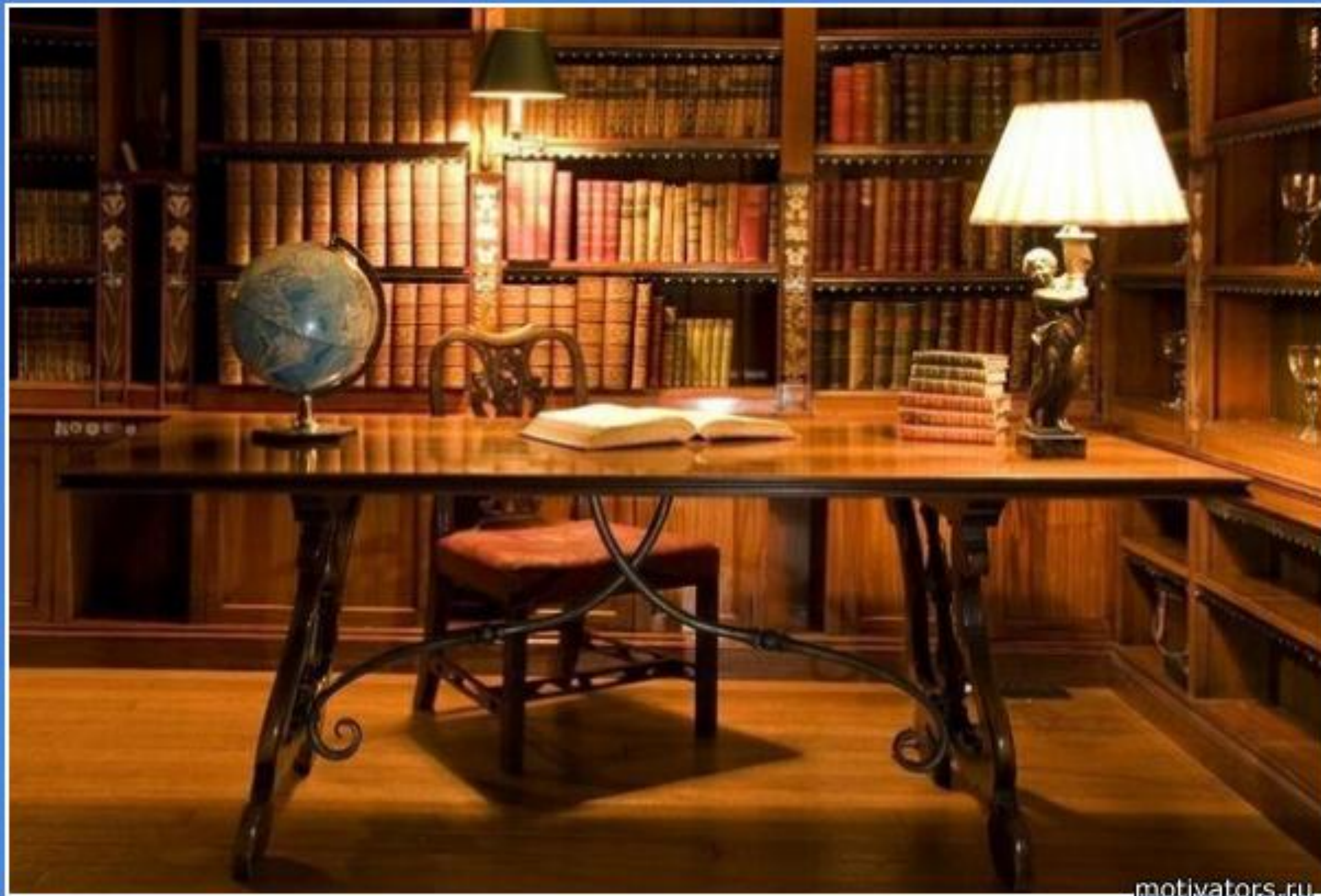
Книги на февраль 2014



А читаю ли я столько много постоянно?



@mannketing



motivators.ru

"У богатых людей - большая

библиотека. У бедных людей - большой телевизор" Ден Кеннеди

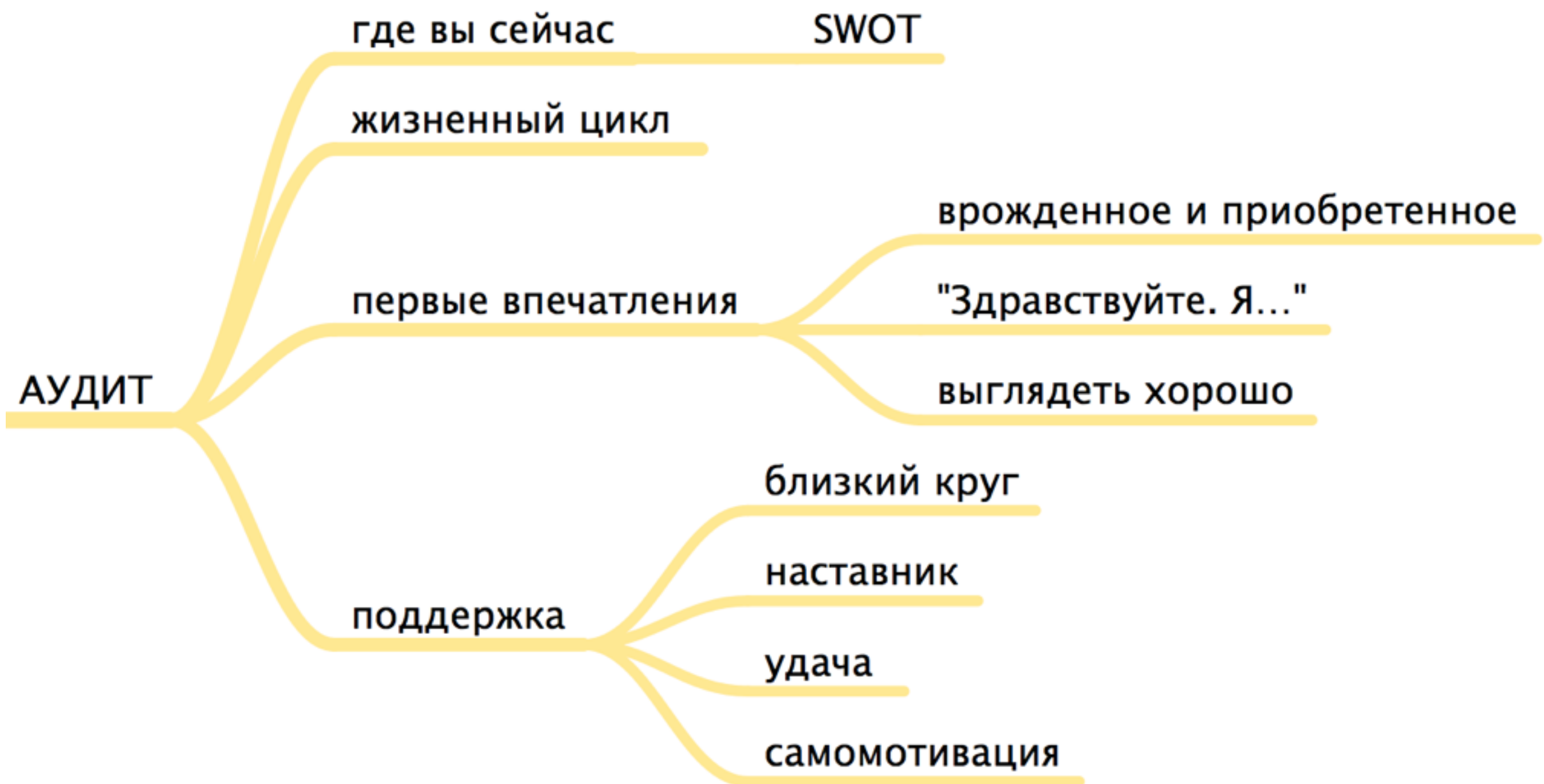


Игорь Манн

@mannketing

У меня сильный инстинкт
самообразования

АУДИТ



Где вы сейчас?

SWOT для себя

	Способствующие факторы	Препятствующие факторы
Внутренние факторы	S сильные стороны	W слабые стороны
Внешние факторы	O возможности	T угрозы

Мой персональный SWOT

Мои сильные стороны _____ _____	Мои слабые стороны _____ _____
Возможности для роста _____ _____	Угрозы для меня _____ _____

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

...

Слабые стороны

Я довольно слабый аналитик

Я не люблю работать с данными

Я знаю только английский, и он у меня
не беглый

Возможности

Я хороший нетворкер

Лично знаком с Филипом Котлером

У меня две консалтинговые компании

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?...

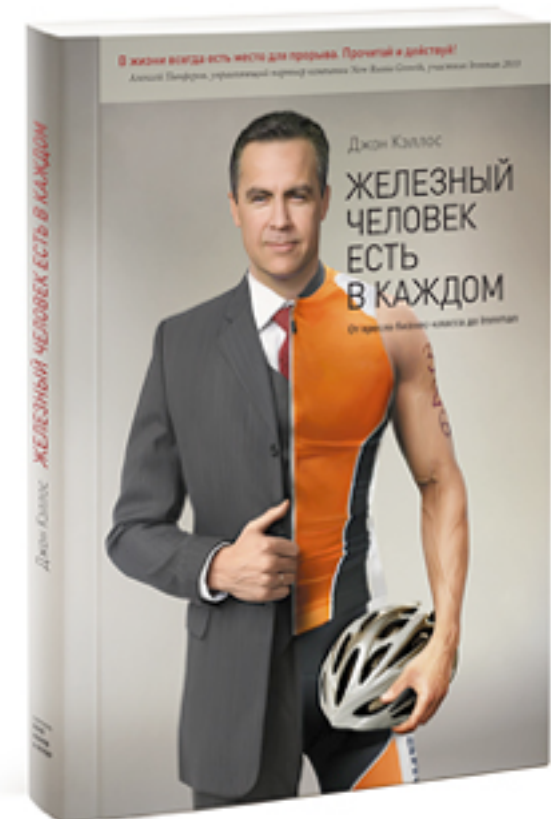
«Размывание» бренда (ухожу
в инновации, интернет-маркетинг,
клиентоориентированность, внутренний
маркетинг...)

Первые впечатления



Врожденное

- ❑ рост
- ❑ конституция
- ❑ драйв, энергетика



Выглядим хорошо: одежда

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

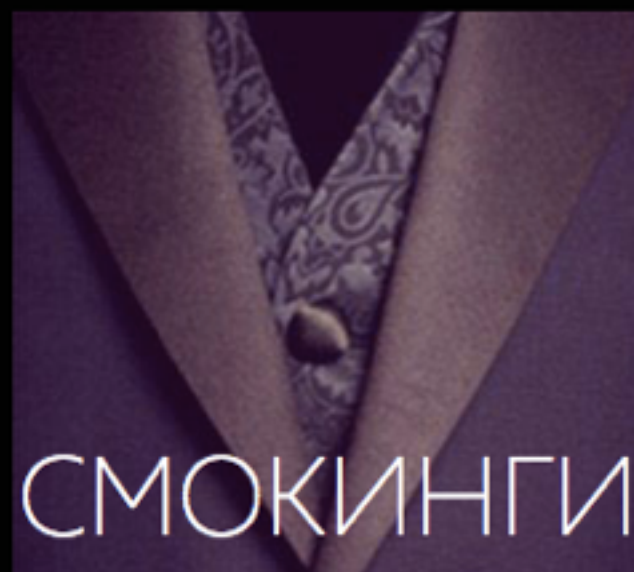
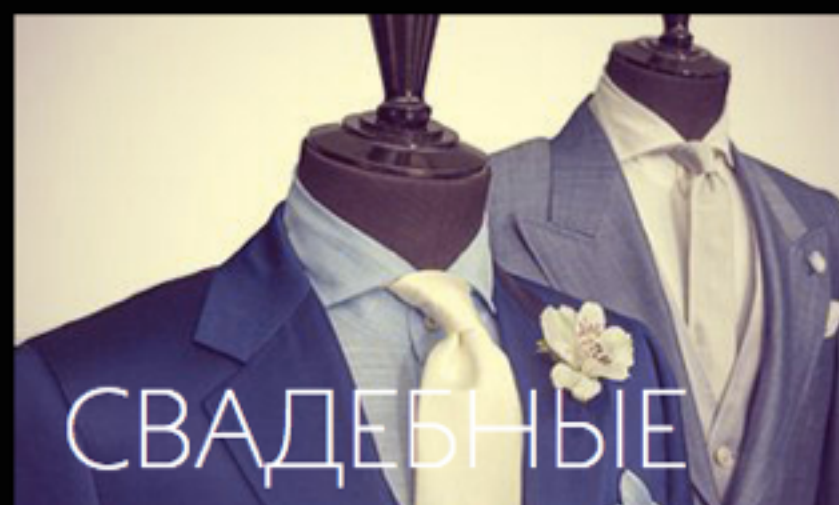
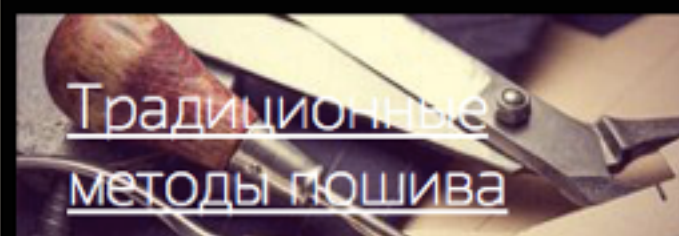
«Одежда делает человека»

«По одежке встречают»



Не рискуйте: будьте лучшим
(правило +1)

[О компании](#) :: [Цены](#) :: [Ткани](#) :: [Как и где заказать](#) :: [Вызвать портного](#) :: [Партнёры](#) :: [Отзывы](#)



Выглядим хорошо: обувь



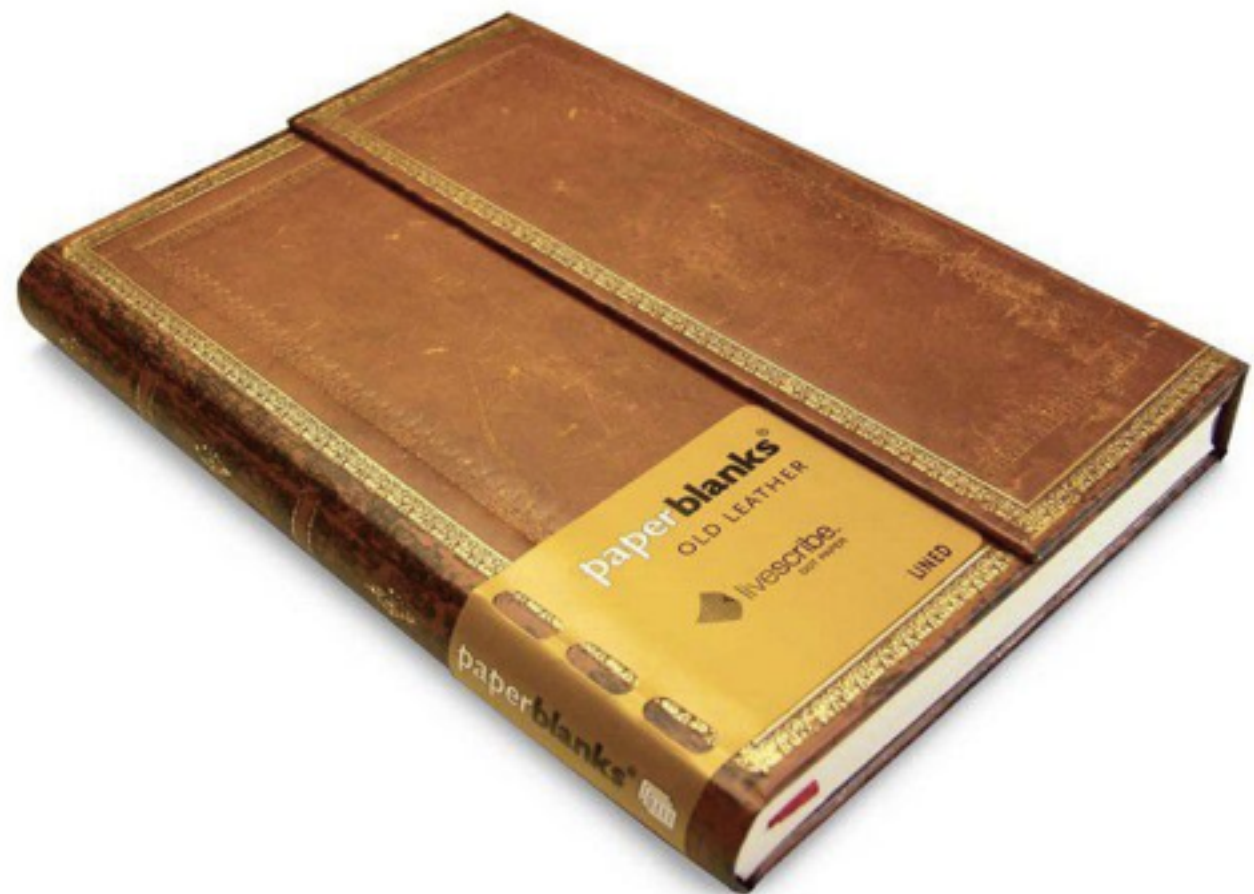


**«Нечищенные ботинки
могут сломать карьеру»**

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



Русские не улыбаются



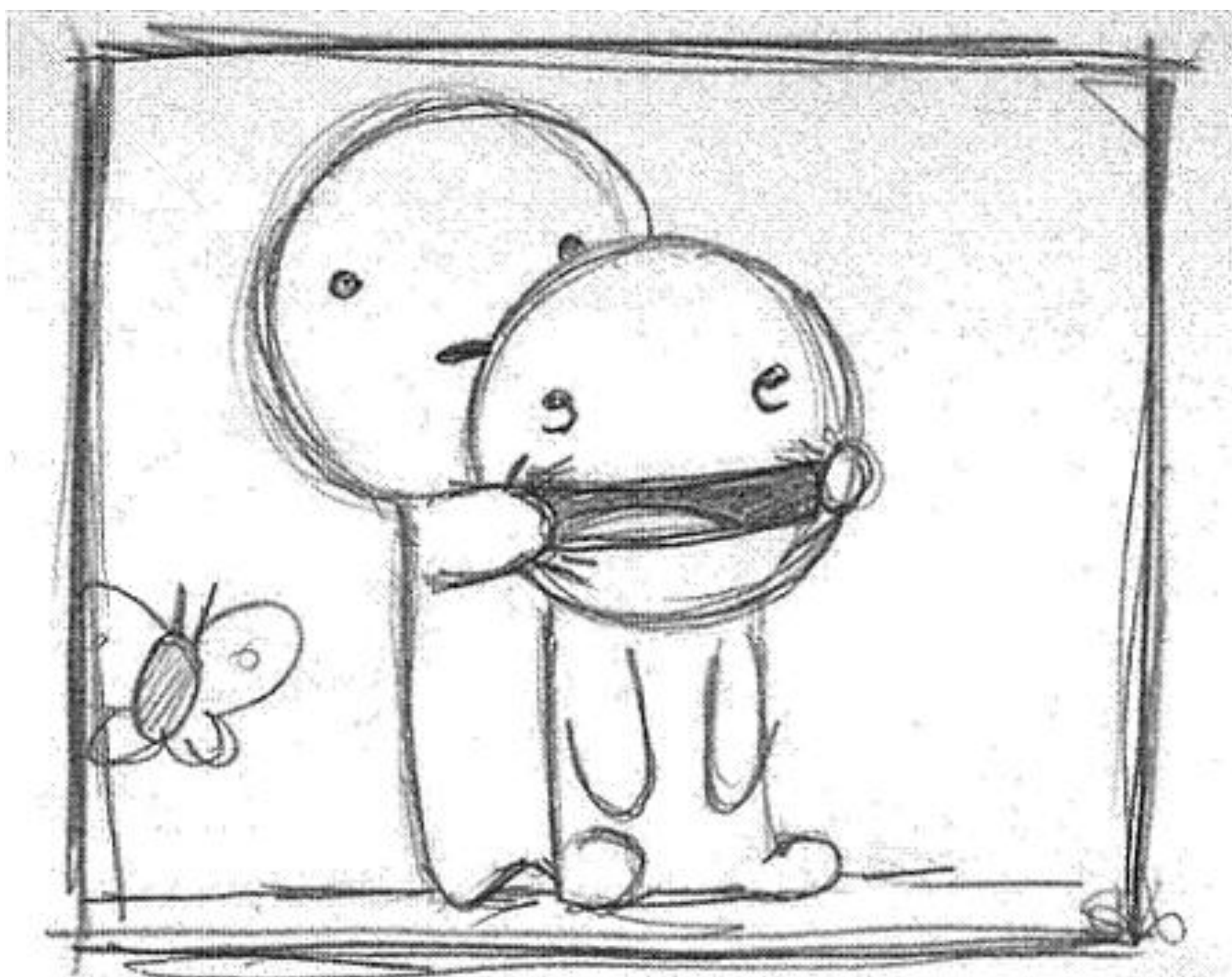
Александр Шумович

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 незнакомца, он, несомненно, будет искать причину веселья. Может, что-то в его/ее 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 дурачины».
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.



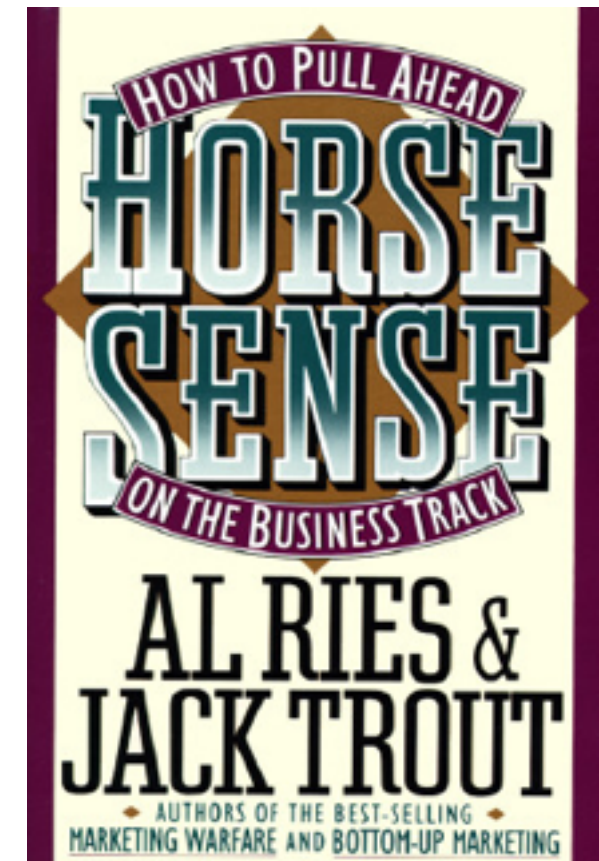
I CAN ALWAYS MAKE
YOU SMILE.

Поддержка

6 «лошадей» Райса и Траута



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





Группа поддержки

1. семья/друзья

2. наставник

3. удача



РАЗВИТИЕ





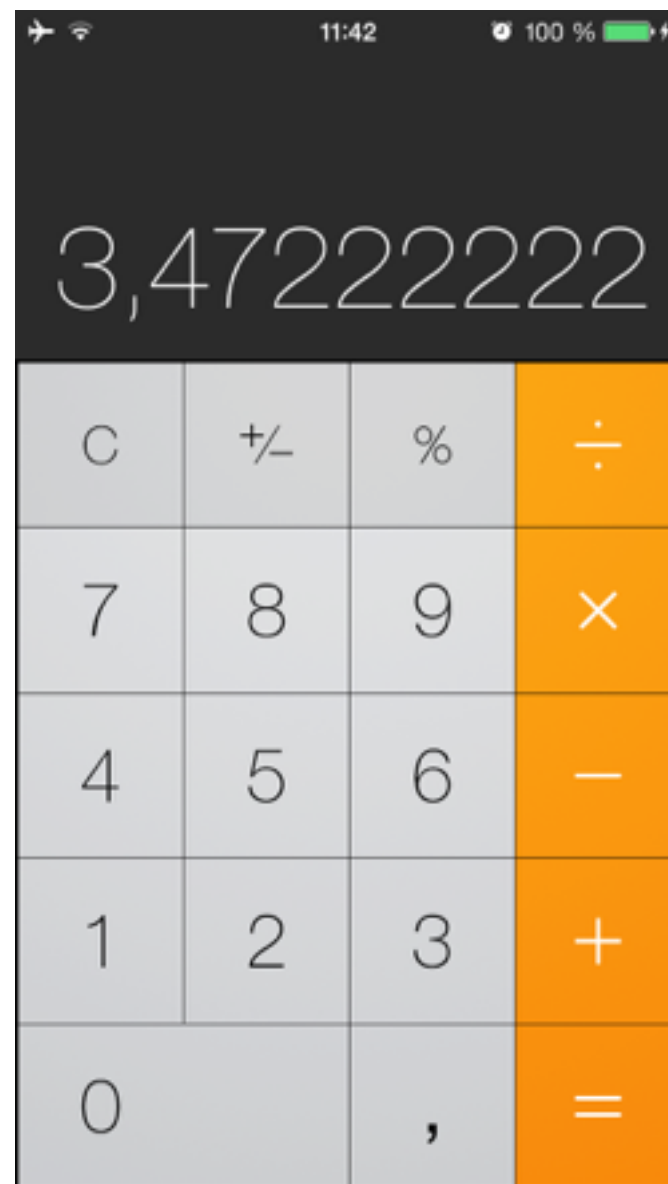
Правило 10 000 часов

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 Малкольм Гладуэлл. Основываясь на работах психолога Андерса Эриксона, 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, матерые 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 слышать

язык жестов

этикет/хорошие манеры

грамотность

умение выступать

е-коммуникации

отчеты

иностранные языки

Навыки

умение читать

управление временем

«нет»

креативность

пунктуальность

фокус

делегировать

ускориться

держат слово

мотивировать

спасибо

довести до конца

держат удар

держат темп

собрания

умение продать идею

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

[001]

МАНН
ИВАНОВ
И ФЕРБЕР

Карл Сьюэлл и Пол Браун Клиенты на всю жизнь

[002]

МАНН
ИВАНОВ
И ФЕРБЕР

Игорь Манн Маркетинг на 100% ремикс

[003]

МАНН
ИВАНОВ
И ФЕРБЕР

Э. Майклз Х. Хэндфилд-Джонс Э. Экселрод

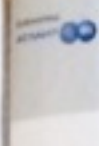
Война за таланты



Путь. Подход BCG



Тайм-драйв



С — это поединок



Инжиниринг корпорации

Создание ценности



Интеллектуальная машина



Ювечка до гуру



Плательные мероприятия

[013]

МАНН
ИВАНОВ
И ФЕРБЕР

Дэвид Майстер и Патрик Маккенна

Первый среди равных

[014]

МАНН
ИВАНОВ
И ФЕРБЕР

Антон Попов

Маркетинговые игры



Уэлч и Джон Бирн

Джек

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

Гете



Ошибки

- ☐ папка «Маи 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!**

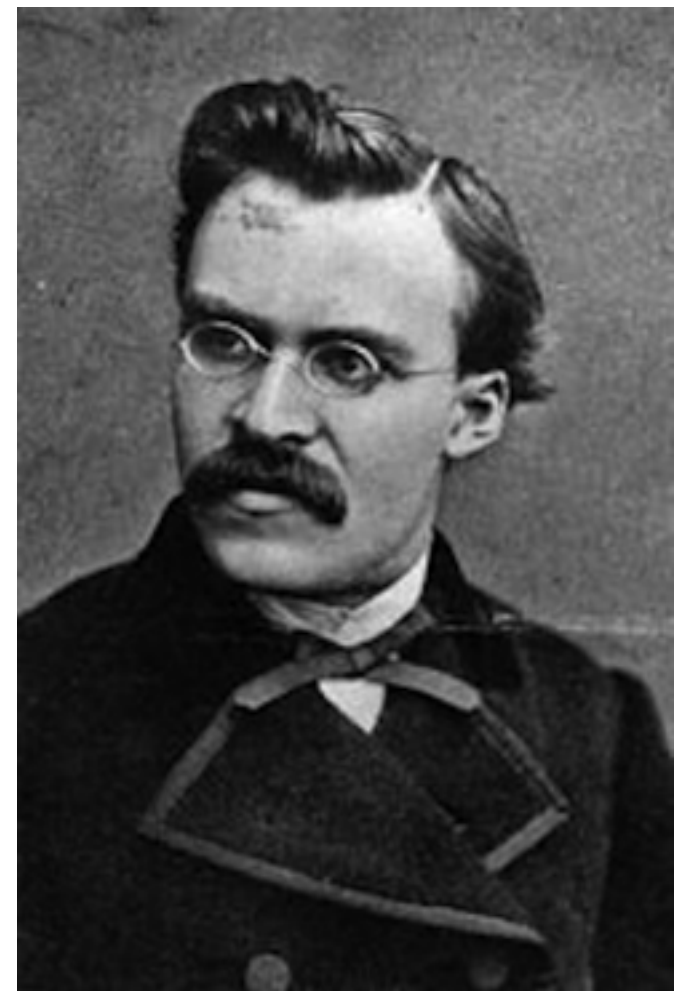
**always
make new
mistakes**

(esther dyson)



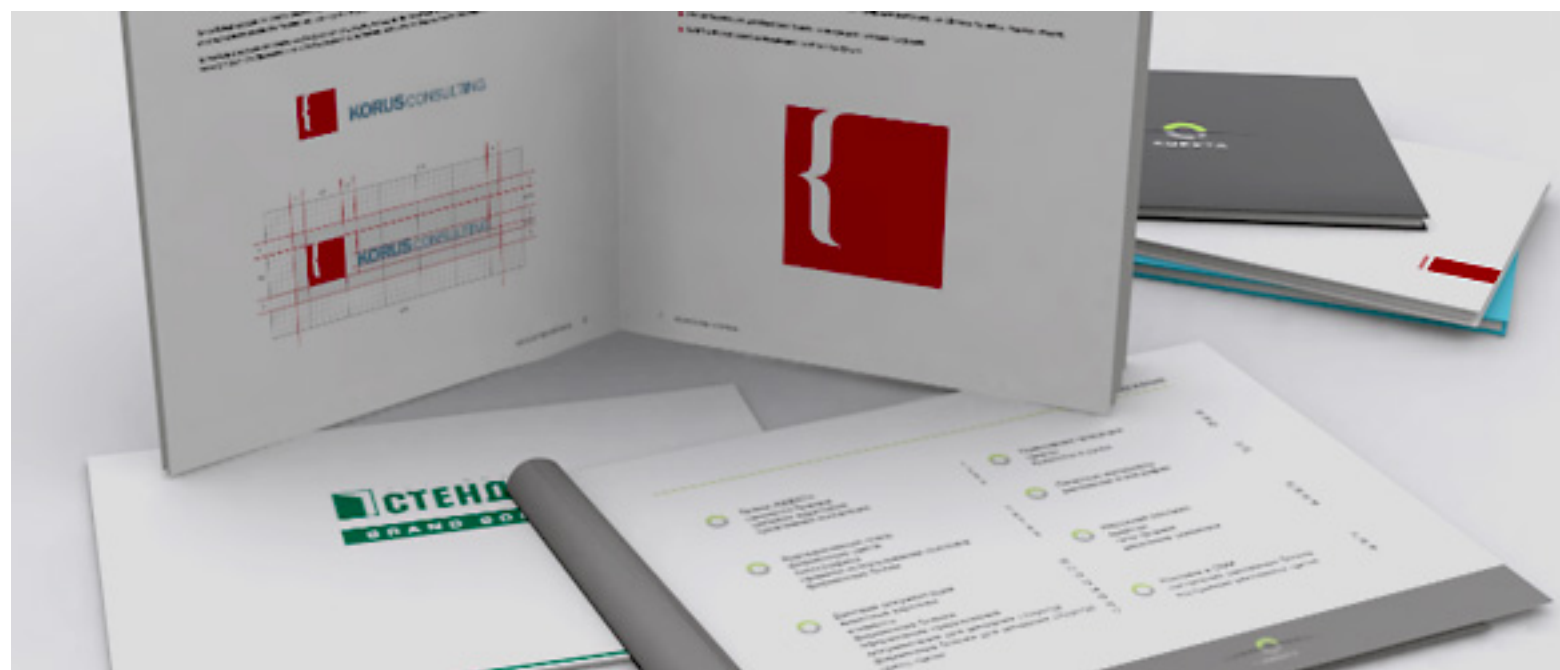
«Все, что нас не убивает -
делает нас сильнее»

Фридрих Ницше










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, 47 лет, Нью-Йорк

[illegible]



Светиться!

Что внутри?

☐ выступать

☐ писать

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



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 удастся только
тому, у кого воодушевление длится 30 лет»

Клаус Кобьелл

Воодушевьтесь.

Воодушевьтесь на №1.

Игорь Манн

НОМЕР



Как стать лучшим в том,
что ты делаешь

Я

Я СМОГ

И это не финиш



До встречи на маршруте

