Джефф Безос является не только руководителем всем известной компании Amazon. В его владениях находится еще две довольно крупные компании в разных отраслях. Общее финансовое состояние Безоса оценивается более чем в 72 млрд. долларов. Как же Джефф Безос смог добиться такого успеха? Давайте рассмотрим 10 основ, которые предлагает Безос для того, чтобы ваша идея воплотилась в жизнь и приносила прибыль.

1. Небольшая команда энтузиастов, лучше бесполезного большого штата.

По утверждениям Безоса лучше начинать работу с небольшим количеством людей, которые болеют за общую идею. Пять талантливых и надежных единомышленников будет вполне достаточно. У Безоса есть принцип, суть которого заключается в том, что если для собрания приходиться покупать две пиццы, то вокруг него уже много людей.

1. Все внимание стоит сосредоточить на клиентах.

Данное правило, которое использует Безос в своей бизнес-политике заключается в том, что внимание следует сосредоточить именно на потребностях клиентов. Не стоит заниматься разработкой планов и методов влияния на другие компании вашей отрасли. Лучше это время потратить на создание всех условий, которые удовлетворят ваших заказчиков. Безос создал отдельный электронный адрес для своих клиентов, куда они могут присылать жалобы лично ему. Таким образом он держит под контролем различные ситуации и перенаправляет их соответствующим менеджерам.

1. Всегда продумывайте все на перед.

В 1994 году интернета не было как такового, он только начинал свой великий путь. Несмотря на это бизнесмен сумел предугадать потребности рынка в будущем и продолжал идти к своей цели. По словам Джеффа бизнесмен должен уметь на перед видеть любую ситуацию.

1. Жесткость не означает отсутствие гибкости

В видении бизнеса Джефф использует как жесткость, так и гибкость. Чтобы не отступать от своих целей приходиться проявлять жесткость и упрямство. Но чтобы находить выход из различных ситуаций приходиться применять гибкость. Совет Безоса заключается в том, чтобы руководители учились пользоваться этими качествами в равной мере.

1. Экспериментировать всегда хорошо

Следующим секретом является постоянные разработки чего-то нового. Первоначально Amazon была только интернет магазином, но благодаря новым идеям и предложениям переросла в огромную компанию, которая забрала огромную часть в данной отросли. Джефф постоянно напоминает своим сотрудникам о том, что нужно создавать новое.

1. Решения нужно принимать очень быстро

От быстроты принятия решение зависит многое. Джефф способен принять решение с информацией о задаче в 70%. Если ждать всю информацию можно упустить момент. Но это не означает, что все решения следует принимать таким образом. Руководитель должен видеть плохие решения и устранять их. Данная тактика экономит время, а Безос способен рискнуть ради хороших идей, даже если не все принимают его сторону.

1. Клиенты имеют свободу выбора

Эффективность сделки увеличивается с помощью предоставления клиентам свободы выбора. На сайте компании размещена реклама, в которой представлены аналогичные продукты от компаний конкурентов с отзывами. Таким образом клиент может выбрать.

1. Тенденции не превышают страсть

 При создании бизнес-идеи стоит полагаться на свою страсть, а не на тенденции. Чтобы создать по-настоящему стоящий продукт предприниматель должен любить то чем он занимается. Это поможет достичь желаемого успеха. После завершения разработки стоит подобрать подходящее время и представить свой продукт в лучшем свете на рынке.

1. Корпоративная политика должна быть жесткой

Главными правилами для руководителей отделов является жесткость и беспристрастность в любой ситуации. Но при этом они следят, чтобы это не причиняло вреда командному духу. Внутри компании действуют довольно строгие правила, при нарушении которых можно лишиться должности. В свое время работы лишились довольно много сотрудников одного из отделов компании, которые нарушили правила.

1. Личная жизнь и работа порознь

Джефф никогда не смешивает карьеру и свою жизнь. Эти два понятия живут на разных планетах руководителя Amazon. Каким Джефф является вне работы сложно сказать, а вот в своей компании он готов безжалостно убирать неэффективных сотрудников. Несмотря на это в компании работает более 88 тыс. человек.