

Евгени Станимиров

---

## БИЗНЕС В БЪРЗАТА ЛЕНТА

София, 2024

© Издателство „Изток-Запад“, 2024

Всички права на български език запазени. Нито една част от тази книга не може да бъде възпроизвеждана или предавана под каквато и да е форма и по какъвто и да било начин без изричното съгласие на „Изток-Запад“.

© Евгени Станимиров, автор, 2024

© Михаела Йотовски, оформление на корицата, 2024

ISBN 978-619-01-1494-9

**ЕВГЕНИ  
СТАНИМИРОВ**

**БИЗНЕС  
В БЪРЗАТА  
ЛЕНТА**



*Посвещавам тази книга на семейството ми, както и на хората, които ми помогнаха да осъзная колко важно е да се стремим да виждаме по-голяма част от цялата картина. Благодарение на тях разбрах, че точно в момента, в който усвоим поредния урок, на вратата чука следващият. Всеки ден се учим, а въпросите зависят от това, което сме успели да усвоим до момента!*

---

## Съдържание

Въведение.....	7
Бързата лента не е физическо място.....	7
Извинение в аванс или не съвсем.....	9
Защо да прочетете тази книга?.....	10
Как да я четете?.....	13

### ЧАСТ ПЪРВА

## СЪЛЪСЪК НА ПРЕДРАЗСЪДЪЦИ

Глава 1. <b>Успехът: съображения, уловки, митове</b> .....	17
Бързата лента – внимавайте какво си пожелавате.....	17
Модел на успеха.....	31
Ролята на газта и спирачката.....	45
Да предвидим успеха – предпоставки, уловки и митове.....	56
Глава 2. <b>Мечтата на всеки бизнес</b> .....	67
Едно гърненце с мед... или две.....	67
Обективна оценка на пазарната ни позиция.....	75
Връзката „усилия – резултати“.....	83
Глава 3. <b>Виждате ли цялата картина?</b> .....	96
Закономерните случайности.....	96
От трансакция през трансформация до адаптация.....	103
Природните науки предлагат разумно обяснение.....	108

### ЧАСТ ВТОРА

## В НАДПРЕВАРА СЪС СЕБЕ СИ

Глава 1. <b>Да се освободим от товара: работещи предложения</b> .....	119
Защо сме там, където сме?.....	119
Работата е вътръ в нас, а не извън нас.....	122

Сами проектираме позицията, в която сме .....	124
Верига от обстоятелства .....	127
Охранявайте мисловното си пространство .....	132
Модели за въвеждане на ред в хаоса .....	139
<b>Глава 2. Правилата на играта: осмисляне и съзряване</b> .....	151
Склонността да мислим е рядка.....	151
По-дълбоко разбиране за бизнеса .....	158
Рационални или ирационални: ролята на синхроничността .....	166
Начинът на мислене определя разбирането ни за бързата лента .....	170
<b>Глава 3. Внедряване на промяната</b> .....	173
Стратегическите избори.....	173
Бъдещето е отворено; на ход сте .....	183
Между зоната на комфорт и отговорността .....	187
Прагматично визионерски – хора, правещи промяната.....	195

## ЧАСТ ТРЕТА

### БЪДЕТЕ ПЛАСТИЧНИ – 8К МОДЕЛ

Конюнктура и контекст – кой е главният герой? .....	214
Качество – всичко перфектно е безжизнено и скучно! .....	227
Клиенти – спрете да говорите и чуйте клиента! .....	239
Конкуренти – совата не е това, което е!.....	253
Креативност – как реновирате, без да познавате основната си същност?.....	266
Комуникация – не знаят за вас, а искате резултати! .....	278
Ключови индикатори – оценявайте не забързаността на служителите си, а резултатите! .....	287
Калибриране на инструментите – залагайте на дълги мисловни вериги! .....	299
<b>Заклучение</b> .....	315
<b>Библиография</b> .....	318

---

## Въведение

### Бързата лента не е физическо място

**З**ащото всекиму, който има, ще се даде и преумножи, а от оногова, който няма, ще се отнеме и това, що има“ (Мат. 13:12). Възможно е на някои от вас това послание в Светото писание да им се струва несправедливо, защото всеки иска да бъде успешен. Попитайте собственици на бизнес как искат да им се развият нещата. Предложете им следните опции: бърза лента за развитие, регулярна лента и сервизна лента. Със сигурност повечето ще ви отговорят, че мечтаят да са в бързата лента. Ще има и такива, които ще бъдат по-скромни в исканията си. Те просто ще бъдат доволни на един относително устойчив малък бизнес, който да осигури комфорт на тях и семействата им. И точно тук е голямата уловка – между бизнес, който просто осигурява комфорт, и бизнес, който е позициониран в бързата лента, има съществена разлика. Същото е валидно при сравняване на устойчив успех, кратък успешен проблясък и пребиваване в сенките на успелите хора. Различията на всяка от тези ситуации се дължат на съществуващи фазови преходи, които успелите хора са преминали. Предстои да разберем каква е тази разлика и колко деликатно е движението по ръба между комфорта и сериозния успех. Но нека още в началото да уточня – независимо че акцентът в книгата е бизнесът и как да правим така, че той да бъде успешен, тя може да бъде полезна и за всички хора, които искат да бъдат успешни – хора на изкуството, политиката, медицината, архитекти, инженери и всяка друга област. *Нека не забравяме, че зад всеки устойчив успех има хора, които са настроили своите системни файлове за успех. Това е валидно за всяка област на живота. Тази книга е особено полезна за младежи, които в момента оформят визията за своето бъдеще.*

Какви са ползите да сме в бързата лента? На пръв поглед отговорът може да изглежда лесен, но не бързайте! Нещата не са еднозначни. Вярвам, че всеки от вас, който прочете и разбере тази книга, ще може сам да си отговори на въпроса „Защо на този, който има, ще се даде и преумножи?“, както ни учи посланието на Матей.

Да насочим вниманието си към хората, които заявяват, че искат бизнесът им да се развива интензивно. Със сигурност поне част от тях ще го постигнат. За други това желание ще си остане само на фаза мечта и нищо повече. Със сигурност много хора само ще заявяват, че искат бизнес в бързата лента, без да са способни да дефинират какво е това, дори без да имат вяра, че могат да го постигнат, и с ясното съзнание, че нямат подготовка как да го направят. Разбира се – който не вярва в собствения си успех, няма как да го има! *В случай че искате бизнес в бързата лента, ще имате бизнес точно там и никъде другаде. Успехът първо се случва в главите ни.* До голяма степен случващото се зависи от нас! Ако нямаме особени претенции и очаквания към бизнеса си и към нас самите като хора, които го управляват, не трябва да се изненадваме от слабите резултати. Постиженията са свързани с много фактори, като онези от тях, върху които имаме контрол, са: мислите и мечтите, емоциите, целите, усилията, действията, постоянството и начинът, по който реагираме на процеса и на резултатите. От тук често се получава объркване на какво да поставяме акцент – на процеса или на резултата от него.

Какво означава да имаме бизнес в бързата лента и защо да зависи от нас? Убеден съм, че бързата бизнес лента не е физическо място за нещо, получено по наследство, брак по сметка или резултат от няколко скоростни далавери. За много бизнеси бързата лента се състои в следното: 5% „Мета“, „Инстаграм“, „Гугъл“, „ТикТок“, „СЕО“, „Ютюб“, „Чат Джи Пи Ти“ и 95% продажбена фуния (или маховик, или друга разновидност за асоциативно представяне на пътя на клиента). С развитието на изкуствения интелект тази пропорция със сигурност се променя по посока увеличаване дела на технологиите за постигане на успех. Дали бързата лента е точно това?

Многократно съм писал и споделял, че за мен бързата лента в бизнеса не се свежда просто до каналите и средствата, а до адекватния бизнес модел. Сега мога да стигна още по-далеч в обобщенията си: бързата лента е преди всичко начинът на мислене на мениджмънта и екипа, с който се провеждат политиките и стратегиите на компаниите. *Бързата лента не е нищо по-малко от начин на мислене! В тази книга пиша точно за това – за начина, по който мислим, за склонността да проявяваме любопитство, за готовността да експериментираме и дори да грешим, за желанието да останем с отворено съзнание и да се научаваме от грешките си, за хъса да действваме, и най-вече – за резултатите, които произтичат от въпросния начин на мислене.*

Допускам, че е интересно да отбележа, че по време на писането на тази книга два пъти се наложи да спра и да преосмисля как да продължа. Единия път получих съобщение, в което духовник, когото дълбоко уважавам, ми беше изпратил своя публикация. На пръв поглед тя нямаше нищо общо с това, за което пиша. В неговата публикация става въпрос за личността и делото на Бла-



жени Августин. Ето малко история. Духовникът Августин бил ръкоположен за епископ в Ипон (Северна Африка). Един ден в епархията на религиозен празник пристигат високопоставени гости. В хода на тържествата те започнали да поздравяват духовния отец за постигнатите от него успехи – многото храмове, манастири и пълни богослужения. Тогава Блажени Августин им отговаря: „Благодаря, но имайте предвид, че има много вярващи, които са вътре, но са отвън, и други, които са вън, но са вътре!“ След прочетените думи си зададох поредица от въпроси: „Какво липсва в книгата? Има ли неща, които са навън, а трябва да влязат вътре? А други, които съм включил, но мястото им не е там?“ На съзнателно и подсъзнателно ниво разбирах, че нещо ми убягва, но какво беше то? Това ме накара да спра за няколко месеца и да преосмисля концепцията.

Вторият случай, който ми помогна да избистря напълно концепцията на книгата, беше на събрание на ИКТ Клъстер – Варна, на което нейният председател говори за ролята на изкуствения интелект. Представи ситуация, в която след въвеждане на съответните параметри изкуственият интелект конструира бизнес модел за среден бизнес за рекордно време – 1,17 минути! Подобен бизнес модел може да се конструира от опитен специалист за много повече време. На следващия ден се чухме с председателя на Клъстера и обсъдихме ситуацията. Бяхме на едно мнение – вече нямаме технологичен проблем. *За сметка на това има друг проблем. Той е свързан с начина ни на мислене. Много хора си поставят ограничения. Това със сигурност пречи при намиране на подходи за развитие.* Това ми даде посока да задълбоча разсъжденията си, като поставя акцент върху начина на мислене на хората. *Оказва се, че начинът на мислене е най-мощният лост, който може да ни погуби или издигне – в зависимост от способността ни да го използваме.*

## Извинение в аванс или не съвсем

Винаги съм бил привърженик на конкретиката и на отдаване на приоритет на съдържанието, получавано за единица време. Ето защо няма как с елегантни пируети да заобикалям проблемите и да не ги назовавам с истинските им имена. Във всяка сфера могат да бъдат открити по-малки или по-големи проблеми. Забелязали ли сте, че напоследък терминът „проблеми“ се заменя от по-елегантния термин „предизвикателства“? Обаче, когато става въпрос за „брадясали“ проблеми, в тази книга ще ги назовавам директно с цел да ви насоча как да ги откривате и елиминирате. Със сигурност няма да е много удобно да говорим за проблеми. Още по-неловко е да назоваваме какво и кой ги е породил, но нямаме време за увъртания. В момента при много хора се наблюдава когнитивна нетърпимост, което не позволява авторите на книги да разточителстват с голям

обем страници. От друга страна, проблем на много книги е броят на съдържащите се в тях идеи. Огромният брой идеи има уникалната способност да обърква читателите.

Като автор на тази книга не страдам от болни амбиции, че предлагам нещо оригинално. Оригиналноста по принцип се свързва с произхода на нещата. Вярвам, че произходът на нещата отдавна вече е открит, особено когато става въпрос за бизнес. Еволюират концепциите, теориите, експериментите, но базовите неща са ясни. Надявам се в книгата да откриете свеж полъх и да съм успял да свържа определени точки (разбирайте ги като причини и следствия) по начин, по който не сте ги срещали до момента. Идеята на всичко това е да бъдете провокирани да се замислите, да си зададете въпроси, да експериментирате идеи във вашия бизнес, да видите кое работи или не работи за вас. Така ще изкачите още няколко стъпала напред и нагоре.

*Както тази, така и предходните ми книги дават различна гледна точка и съдържат насоки за алтернативно мислене по бизнес въпроси. Със сигурност книгите ми не попадат в графите „удобни“, „обещаващи“ или „успокояващи“. Напротив, стремя се да назовавам нещата такива, каквито са, независимо дали ще ви харесат. Няма как тук да срещнете нелепости от рода на: „Бъдете такива, каквито сте!“, „Бъдете себе си!“, „Дръжте се естествено!“, „Вие сте супер! Ако не ви оценяват, вината е в тях!“. Моля ви, за някои хора е опасно да бъдат себе си! За околните е още по-неприятно. Колкото по-бързо осъзнаят, че не е добре да бъдат себе си, че трябва да се променят, за да просперират, толкова по-добре. Да, възможно е да не ни оценяват, но това е наш проблем, а не на някого друг. Кой понася последствията – ние или другите? Очевидно ние! Следователно проблемът е наш и той може да се дължи на куп фактори, за които пиша в книгата. Никой не е супер – винаги има какво да усъвършенстваме!*

При тези условия вярвам, че имате нагласа с прочитане на тази книга сами да разкриете някои недостатъци, за които не сте подозирали до момента и които пречат на бизнеса ви и не само там. Практическите напътствия как да коригирате тези недостатъци ще ви бъдат от полза. Надявам се да не възразите, че периодично ви сръчквам да поддържате сетивата си отворени! Правя го във ваш интерес.

## Защо да прочетете тази книга?

Колко от вас са си задавали въпроса какво получават от конкретна книга срещу цената, която са заплатили за нея? Обикновено цената на една книга е между 15 и 35 лв. Давам твърде широк диапазон, но повечето книги на пазара се вменват в него. Питали ли сте се колко струва вашият бизнес? На колко бихте оценили

успеха си в конкретна област? Чели ли сте книги, които са променяли гледната ви точка по въпроси от особена важност за вас? А такива, които са повлияли съществено върху преосмисляне на действията ви в бизнеса? Аз съм чел и пре-прочитал много такива книги. Безспорно има книги, които могат да преобърнат разбиранията ви и да дадат мощен стимул за развитие. Има книги, чието подминаване и непочитане могат да струват целия ви бизнес. Може би се шегувам? Как така една книга ще струва бизнеса ви?

По принцип книгите са доста толерантни. Те чакат търпеливо да ги открием и закупим; не ни упрекват, ако нямаме време да им обърнем нужното внимание; благосклонни са към нас, когато не ги разбираме; осигуряват ни комфорт, когато пожелаем да се връщаме към тях и да ги препрочитаем; не ни критикуват, ако не ги харесаме; оставят ни благородно да допускаме своите грешки, част от които можехме да избегнем, ако бяхме чели достатъчно, разбирахме в дълбочина написаното и практикувахме наученото. В този смисъл непочетените и/или неразбраните книги рано или късно ни връщат това, което заслужаваме. Случвало ли ви се е да прочетете книга и да си кажете: „Ех, да я бях прочел преди 10 или 20 години!“ Да, нали? И на мен ми се е случвало. Социалният опит ме научи, че книгите се купуват тогава, когато ги има на пазара. Четат се, когато са приоритет сред останалите ни ангажименти, но се разбират само тогава, когато сме готови за тях. Забележете – разбират се, когато сме готови, а не по-рано. Това означава, че дори да бяхме прочели съответна книга преди 10 години, едва ли щяхме да я разберам по начина, по който в момента я оценяваме.

*Защо трябва да отделите от вашето време за тази книга? Какво ще научите от нея? Тя ще ви даде един по-различен поглед върху начина на мислене в бизнеса, ще ви провокира да излезете от зоната си на комфорт и ще ви насърчи да действате. Всеки ден виждаме оплакващи се и отчаяни хора, които чакат някой да дойде и да се погрижи за тях. Надявам се вие да нямате този начин на мислене и действие и да сте уверени, че основният двигател на промяната сте самите вие. Ако повече ви харесва – можете да бъдете и главният герой, виновникът или дори съучастникът във всичко, което ви се случва.*

Прочитането на никоя книга не ви дава гаранции, но създава предпоставки да се доближите до целта. Ако беше обратното, тогава всички, които са прочели автобиографията на световноизвестен и/или богат бизнесмен, би следвало да станат световноизвестни и/или богати. Привържениците на биографии на спортисти невинаги стават световни имена в съответния спорт. Прочитането на конкретна книга не цели това. От всяка книга може да се вземе по нещо ценно – съвет, подход, осмисляне на ситуация. Едни книги могат да ни отворят очите, а други – да ни насърчат. Разбира се, има и книги, които могат да ни отегчат, и други, които да използваме за приспиване вечер. *Тази книга не е за*

*приписване. По-скоро мога да я причисля към категорията книги, които имат за цел да събуждат читателите.*

На премиерата на предходната ми книга („Белите петна в бизнеса“) към мен се доближи един познат и пред дългата опашка от чакащи за автограф сподели следното: „Професоре, вие сте мой ментор. Прочетох книгата ви „Многомерна стратегия за вашия бизнес“ и в нея открих нещо, което ме стимулира да стартирам бизнес. За по-малко от година вече имам резултат от почти един милион. Благодаря ви!“ Това беше чудесна обратна връзка за мен като автор, експериментатор и консултант в областта на маркетинга и бизнес развитието. Но нали не мислите, че хилядите хора, прочели тази книга, са развили хиляди успешни бизнеси? *Дали ще откриете нещо в конкретна книга, дали това нещо ще мотивира поведението ви и какви резултати ще произведе – всичко зависи от вас. Имам предвид начина ви на мислене, подготовката ви, спусъка да се захванете да действате и да доведете докрай започнатото, склонността ви да експериментирате и да не се отказвате да следвате набелязани цели.*

Може би някои от вас се питат: защо изобщо трябва да четете какво съм написал? По този повод мисля, че Николо Макиавели е прав: „Не давай съвети на никого и не използвай съветите на другите освен общия съвет – право на всеки човек е да следва повелите на душата си и да действа смело!“ На ваше място аз бих наострил сетивата си още тук и бих подходил скептично към онова, което ви предлагам. Защо ли? Защото е много трудно да се каже къде точно е истината. Кое е точното мерило за успеха? Дали влагаме необходимите усилия в посока постигане на успех? Саботираме ли сами себе си? Въпросите са много. Ето защо твърдя, че трябва да се съмнявате – в доводи, в концепции, в лозунги, във фрази. Вярно е, че съветите в тази книга са резултат от над 25 години опит в областта на бизнес консултирането в множество сфери – производствени компании, консултантски бизнеси, строителни и технологични фирми, бизнеси за услуги и други. Осмисленият опит е добра отправна точка за някой и друг читав съвет за ускоряване на вашия бизнес. И все пак – имайте едно науи!

Остава открит въпросът какво ме мотивира да споделям опит. Още повече – нали се мисли, че тези, които сами не знаят как да правят бизнес, започват да дават съвети. Наистина ли вярвате в това? Чудя се защо много утвърдени хирурзи, имплантолози, специалисти в сферата на дигиталния бизнес, търговци, хора на изкуството и други специалисти организират майсторски класове и обучават на свой ред други хора как да стават по-добри. Тук е точното място да спрете да четете тази книга, ако сте убедени, че некадърниците и провалениите, неспособни да се погрижат за собствения си просперитет, започват да учат другите. Просто тази книга няма да е подходяща за вас. А може би и хиляди други книги, написани по темата как да се усъвършенстваме или да правим успешен бизнес, също няма да са за вас.