



Growing in Business II (Manual)

Рост в бизнесе (Руководство)

Becoming B2B Empire Q&A

Создание B2B империи в вопросах и ответах

By:

Составитель:

Firas Mazloun, ceo

Фирас Мазлум, президент компании





Introduction:

Вступление:

During my service term, I have received Many Questions from several Partners that are interested in growing their own business to a less hectic and more secure and stable growth level. Accordingly, I have found some answers as very important keys that I would like to share with you all and help to make it a helping factor for your success story as well.

На протяжении всего периода осуществления своей деятельности, я получал вопросы от некоторых партнеров, которые заинтересованы в росте их личного бизнеса в более безопасной среде и стабильном развитии. Соответственно, я нашел некоторые ответы на них очень важным ключом, которым мне бы хотелось поделиться с вами. И хотелось бы, чтобы этот вспомогательный фактор поспособствовал также и вашей истории успеха.

Assumption:

Предположение:

- If I am Very Good in Sales (Planning, Execution, Follow-up with speed)
- Если я очень успешен в продажах (Планирование, выполнение, добиваться скорости)
- If I have the Smart-G4 Gear and Power
- Если у меня есть Smart-G4 механизм и власть
- If I do not Have Huge initial Capital
- Если я не обладаю огромным стартовым капиталом

Q. What shall I do to become (Trade Empire) and decrease my Headache, my Expenses and Increase my Net Profit?

В. Что мне необходимо сделать для того чтобы стать (Торговой империей) и уменьшить головную боль и мои расходы и увеличить свой сетевой доход?

A. To do that you must take the following face lift steps:





О. Для этого необходимо предпринять следующие вспомогательные шаги:

a) **Stop Any Installation Services, while giving it all to other Installation partners that are good in installation, but not good in sales.**

Прекратить любые услуги по инсталляции, давая все это другим партнерам по инсталляции которые хорошо предоставляют эту услугу, но не хороши в продажах.

- You have to understand that they will serve your clients good only if you continue giving them a flow of business proportional to their manpower ability
- Вам необходимо осознавать, что хорошее обслуживание ваших клиентов зависит от потока клиентов в бизнесе пропорционально их способностям рабочей силы.
- You must still make sure that they give you weekly updates and target accomplishment
- Вы должны быть уверены в том, что они будут вам предоставлять еженедельные обновления и отчеты о достигнутых целях
- The installation contracts must be direct between them and client to cancel this part of liability from your side
- Контракты на установку должны осуществляться между ними и клиентом, чтобы снять ответственность с вашей стороны
- You must train them on how to up-sell to maximize their profit and to let them get the taste of good income. So they would apply your systems in their other own projects also.
- Вам необходимо обучить их как продать более дорогую версию продукта для максимального увеличения их дохода и дать почувствовать им «вкус» хорошего заработка. Таким образом, они также будут включать ваши системы в свои личные проекты.

b) **Create a Base of Trained Installers for Different Areas.**

Организовать базу обученных инсталляторов для различных регионов.

c) **Continue as B2C for Maximum of 6Months, while also working mainly on B2B target, to migrate totally to that direction soon, once B2B kicks off nicely.**

Продолжать работать по схеме B2C максимум 6 месяцев, параллельно продолжая основную работу по схеме B2B, чтобы полностью продвинуться в этом направлении, как только схема B2B начнет хорошо работать.

d) **Concentrate on B2B and Enjoy growing stable Farming then expand with same model to next city, then country until you become a big B2B Distribution and trading Empire that finds products and ideas for all your network of Businesses.**

Сконцентрироваться в основном на B2B и наслаждаться стабильным продвижением, а после расширить в другие города и страны, взяв за основу ту же модель, до тех пор, пока вы станете большой B2B дистрибьюторской и торговой империей, которая наполняется продукцией и идеями для всей сети вашего бизнеса.





Q. What manpower structure I should Establish to reach the Target?

В. Как мне необходимо организовать структуру рабочей силы, чтобы достичь цели?

A. You must cover all parts and sectors evenly so you get maximum coverage and branding at same time (Creating Demand, Using Allies):

О. Вам необходимо заполнить все части и секторы равномерно, таким образом, вам удастся максимально охватить и сделать продвижение торговой марки одновременно (Создание спроса, с помощью союзников)

So in order to create many B2B allies, you must hire or better to associate with the accurate Hunters

Таким образом, чтобы привлечь большое количество союзников B2B, вам необходимо нанять или лучше объединиться с соответственными «Охотниками»

1 – Need “**Lifestyle BDM**” Associate

Необходимы сотрудники «**Менеджеры по развитию бизнеса в сфере образа жизни**»

Job Targets is concentrating and building B2B relation with Interior Designers, Hoteliers, Architects, Furniture and Kitchen Luxury showrooms++

Цель работы – это сосредоточивание и построение отношений по схеме B2B с дизайнерами интерьеров, владельцами отелей, архитекторами, элитными салонами мебели и кухонь ++

2 – Need “**Mass Development BDM**” Associate

Необходимы сотрудники «**Менеджеры по развитию бизнеса в сфере массового развития**»

Job Targets is concentrating and building B2B relation with Real estate Developers, and Mass Builders, Big Contracts. (Mass Villas, Mass Apartments)





Цель работы - это сосредоточивание и построение отношений по схеме B2B с застройщиками, массовыми строителями, большими контрактантами. (Массовые виллы, массовые квартиры)

3 – Need **“Technical Industries BDM”** Associate

Необходимы сотрудники **«Менеджеры по развитию бизнеса в сфере технических отраслей»**

Job Targets is concentrating and building B2B relation with IT companies, Telecom Installers, CCTV and Security, PA and AV installers, Cell phone shops, Tech. hardware major stores.

Цель работы - это сосредоточивание и построение отношений по схеме B2B с информационно технологическими компаниями, инсталляторами Телекома, систем охраны и видеонаблюдения, инсталляторами систем громкой связи и аудиовизуальных систем, магазинами сотовых телефонов, магазинами технического оборудования.

4 – Need **“Building Industry BDM”** Associate

Необходимы сотрудники **«Менеджеры по развитию бизнеса в сфере строительной индустрии»**

Job Targets is concentrating and building B2B relation with Small to Medium Contractors, Electricians, Central Air-conditioning installers++

Цель работы - это сосредоточивание и построение отношений по схеме B2B с малыми и средними подрядными организациями, электриками, инсталляторами центральных кондиционеров ++

Q. What Sectors I can Target as B2B with Smart-G4?

В. Какие секторы могут быть в качестве целевого объекта B2B для применения в них Smart-G4?





A. You can target any sector you like, but you must understand that perfection and simplicity is the key.

О. В качестве целевого объекта может выступать любой сектор, но вы должны понимать, что ключом решения задачи является совершенство и простота.

1- To reach perfection, you need to give it enough preparing, studying, thinking and follow-up time.

Для достижения совершенства, вам необходимо достаточно подготовки, время на изучение, обдумывание и выполнение.

2- To reach simplicity, you must exhibit your case/Offer in a way that is not debatable at all and tease the other businessman to take it to next level with interest. (Must present and strike within less than 2 minutes) to reach the Excitement point. Then I can call it start of business trigger.

Для достижения простоты вам необходимо продемонстрировать ваш вариант./Предложить такой способ, который не является спорным вообще, и подразнить других бизнесменов, чтобы воспринять это на другом уровне с интересом. (Нужно представить и нанести удар в течение 2 минут) для достижения наивысшей точки волнения. Потом это можно назвать толчком бизнес - спускового механизма.

3- Always Show true Facts that are important like:

Всегда показывайте истинные факты, которые важны как:

- a) Business Strength of the one you are meeting with (Study his industry well)
Сила в бизнесе того, с кем происходит встреча (Изучите хорошо его отрасль)
- b) Exaggerate or weakness of the one you are meeting with in polite and constructive way
(Note: Must be accurate and never execrated)
Преувеличения или слабые стороны того, с кем происходит встреча, вежливым и конструктивным способом (Примечание: все должно быть точно и без негативных эмоций)
- c) Business Opportunity to work with you (Utilizing his available resources without any extra major expenditure)
Бизнес - возможности сотрудничества с вами (Используя его доступные ресурсы, без каких-либо дополнительных расходов)



To assist you in making thinking and brain storming example, I am attaching a sample swat analysis that would give you an idea on how to list strength and weaknesses, before you offer your opportunity. This is done based on

Чтобы помочь вам подумать и сделать так называемую «зарядку для мозга», я прилагаю образец swat анализа, который даст вам идею как просчитать сильные и слабые стороны, прежде чем вы предложите свои возможности. Это базируется на основе

SWAT ANALYSIS

INDUSTRY	STRENGTHS	WEAKNESSES
CCTV INDUSTRY	Home owners come to them	Low margin in their products
	Security Advisor / Act as Consultant	High competition in market
	Good technical team and installers	Their team are Not programmers
	Know how to pull cables and install	
	Team ready	
	Showroom ready	
	Trusted Network	
IT INDUSTRY	up to date in technology	Low margins
	Know how to pull data cables and Network infrastructures	competition very high
	know how to install software and programs with Programming abilities	Wi-Fi took Most of LAN work
	they use cat5 and cat6 well	Branded PC/Laptops disintegrated assembly of PC
	they have Technical team ready	Most software are auto-install
	they have shop /Show room Ready	
	Some are in V. good location	
	they have lots of office clients	
	good customer base	
MOBILE INDUSTRY	too much traffic to their shops	many shops around
	customer comes direct to them	margins are small
	good locations mostly	lots of technology
	shops ready, space ready to display new product	not enough ideas with good margins
	They like and understand latest technology	



	Mostly young people come to them from many mix nationalities	
	they have staff who knows how to install software into mobile, and know how to sell ideas as consultants	
LIGHTING INDUSTRY	They created good Brands	Competition is high
	Sell and Handle Big range of products	Margin is lesser
	Huge contacts / thousands of clientele	Clients are requiring more technologies
	Deals on cash mainly	Mostly they don't know how to install nor how to cable
	Fast moving goods / products are a must	Mostly they don't know how to program
	showroom availability	
	Some are lighting designers / consultants	
	Have network ready and available	
	don't like headache / like supply only	
	they don't like to cable nor programs	
AIR CONDITIONING	Clients network available	Not good in technology
	They are good installers, Electricians	not good in programming
	HVAC is a must in every Buildings	Thermostats are ugly
		Central Ac do not have easy remotes
		Clients ask them for technology
INTERIOR DESIGNER	Rich clients come to use their service	Afraid from Electrical
	hotels come to them	Finishes and colors variety for wall panels
	lifestyle people come to them	they love but don't know technology deeply
	They are innovative and appreciate new ideas	they don't know how to design the automation system
	good reputation	They did not find simple system to serve different clients and ages
	good client base	Wall Agony, Many switches and shapes on the wall



	good supplier base	
CURTAIN INDUSTRY	Must in every house	not technology savvy
	they have good clientele	Clients always ask them for technology
	good name or brands	
KITCHEN / FURNITURE INDUSTRY	Location	no technology
	Selection of beautiful pcs. and products	no system design ability
	good clientele base	
	Staff are ready / knows simple installation	not utilizing the available space & brand
	ready space in their showroom	need to create new ideas to stand from competition
	Mostly good locations	
LANDSCAPING CONTRACTOR	many people with gardens & villa need them	there is competition but not high
	they have simple installation team	they only use timers
	they are diversified (pool, lights ++, hardscape)	many owners ask them for light control,
	deal with high class people	control music by phone and remote
	they don't like to be involved with tech	They use technology but not ultimate
	margins are good	

Some Main G4 ADVANTAGES
Easy in installation
Simple wiring





Open Topology / Not limited
Open Protocol
Well Priced yet with big margin for partners
Branding build up/ Strong and fastest in Marketing
Availability of Stocks
Availability of support (manuals, websites, support center)
Source codes open: Like full websites, source codes, Protocols, and other.
ability to control by smart phones, locally and remotely
Help the Partner to stand away from competition
Install in minutes and program in seconds
All solution is a simple Plug and Play
Saves Time, money and energy
Available in both wired and wireless and mixed.

SWAT Анализ

Отрасль	Преимущества	Недостатки
Индустрия Видеонаблюдения	Владельцы домов приходят к ним	Маленькая прибыль на их продукции
	Консультант по безопасности / Действовать как консультант	Высокая конкуренция на рынке
	Хорошая техническая команда и инсталляторы	Их команда не является программистами
	Разбираются в прокладке проводов и установке	
	Готовность команды	
	Готовый демонстрационный зал	
	Доверенная сеть	
ИТ Индустрия	Современные технологии	Маленькая прибыль
	Знают, как тянуть информационные кабели и сетевые инфраструктуры	Очень высокая конкуренция
	Знают, как устанавливать «софты» и программы с навыками программирования	Wi-Fi забрал большую часть работы локальной сети
	Они хорошо используют кабели cat5 и cat6	Фирменные ПК/Ноутбуки дезинтегрировали сборку ПК





	У них есть готовая техническая команда	Большинство ПО устанавливаются автоматически
	У них есть магазины /Готовые демонстрационные залы	
	У некоторых очень хорошее месторасположение	
	У них есть много офисных клиентов	
	Хорошая клиентская база	
Мобильная Индустрия	Самая большая посещаемость их магазинов	Вокруг много магазинов
	Покупатели приходят напрямую к ним	Доходы маленькие
	В основном хорошее месторасположение	Много технологий
	Готовые магазины, готовое место для экспозиции новой продукции	Не достаточно идей с хорошим доходом
	Они любят и понимают новые технологии	
	Большинство молодых людей, представителей разных национальностей, приходят к ним	
	Их персонал знает, как установить «софт» в мобильный телефон, и знает, как продать идеи в качестве консультанта	
Индустрия Освещения	Они создали хорошие бренды	Высокая конкуренция
	Они продают и имеют дело с большим ассортиментом товаров	Меньший доход
	Огромные контакты / тысячи клиентов	Клиенты требуют больше технологий
	Сделки за наличные, в основном	Зачастую они не знают, как установить, или проложить кабель
	Ходовые товары/ продукция- это необходимость	Зачастую они не знают, как программировать
	Доступность выставочных залов	
	Многие являются дизайнерами освещения / консультантами	
	Есть готовая и доступная сеть	
	Нет головной боли / только поставки	
	Им не нравится ни программирование, ни прокладывание кабеля	



Климат-контроль	Доступная сеть клиентов	Они не хороши в технологиях
	Они хорошие инсталляторы, электрики	Они не хороши в программировании
	Отопление, вентиляция и кондиционирование- это необходимо в каждом доме	Термостаты просто ужас
		У центральных кондиционеров нет простых пультов управления
		Клиенты просят у них технологий
Дизайнеры Интерьеров	Богатые клиенты приходят пользоваться их услугами	Боятся электрики
	К ним обращаются отели	Разнообразие отделок и цветов для стен
	Любители стильного образа жизни обращаются к ним	Они любят, но не знают слишком глубоко технологии
	Они новаторы и ценят новые идеи	Они не знают, как проектировать систему автоматизации
		Они не нашли простой системы, которая служит разным клиентам и поколениям
	Хорошая репутация	Проблемные стены, много выключателей и фигур на стене
	Хорошая клиентская база	
	Хорошая база поставщиков	
Индустрия Жалюзи	Необходимо в каждом доме	Технически не сообразительны
	У них хорошая клиентура	Клиенты всегда просят их о технологиях
	Хорошее имя или бренды	
Кухонная / Мебельная Индустрия	Расположение	Нет технологий
	Выбор красивой продукции	Нет способностей к системному проектированию



	Хорошая клиентская база	
	Готовые сотрудники /разбираются в простой инсталляции	Не используют свободное место и бренд
	Готовое место в их демонстрационных залах	Необходимость создавать новые идеи, чтобы выдержать конкуренцию
	В основном располагаются в хороших местах	
Подрядчики ландшафтных работ	Владельцы вилл и садово-парковой территории нуждаются в их услугах	Есть конкуренция, но невысокая
	У них простая команда инсталляторов	Они только используют таймеры
	Они диверсифицированы (бассейн, освещение ++, искусственный ландшафт)	Многие владельцы интересуются у них контролем освещения
	Они имеют дело с людьми более высокого социального положения	Контроль музыки с помощью телефона и ПДУ
	Им не нравится быть связанными с технологиями	Они используют технологии, но не по максимуму
	Хорошие доходы	

Некоторые основные преимущества G4
Просто в установке
Простое подключение
Открытая топология/ Без ограничений
Открытый протокол
Хорошая цена, с большим заработком для партнеров
Построение брендинга/ сильный и самый быстрый в маркетинге
Наличие складов
Доступность поддержки (инструкции, веб-сайты, центр поддержки)





Открытые исходные коды: как полные веб-сайты, исходные коды, протоколы, и др.
Возможность контроля с помощью смартфона, локально и удаленно
Помочь партнеру быть в стороне от конкуренции
Установка за считанные минуты и программирование за считанные секунды
Все решения – это просто «Подключай и работай»
Экономия времени, денег и энергии
Доступно в проводном, беспроводном и совмещенном вариантах