

L'AUTOROUTE DU MILLIONNAIRE - MJ DeMARCO (2/2)

6/ CONDUIRE SON PROPRE VÉHICULE

Créer une structure juridique

Créer une structure juridique qui nous dissocie de nos affaires comme une société anonyme ou une société à responsabilité limitée.

Prendre conscience de l'impact de ses choix

Nos choix sont le volant de notre vie puisque les centaines de décisions que nous prenons forment notre style de vie.

Faire attention à sa perception des choses

La clé est d'aligner ses perceptions sur la réalité : Ne pas se focaliser sur le passé / Corriger son langage / Utiliser une matrice de décisions / Analyser les conséquences du pire des cas pour éviter les choix perfides

Porter attention à son entourage

Les gens qui nous entourent sont comme des camarades d'escadron dans une bataille. Ils peuvent nous sauver, nous aider ou nous détruire.

Toujours privilégier le temps

Le temps est roi. La feuille de route vers la richesse cherche à transformer le temps sous contrat en temps libre.

Se former tout au long de sa vie

De nos jours, l'accès à l'information est partout, gratuit et quasi illimité. De plus, il est possible de se former en faisant d'autres activités

Etre prêt à travailler très dur pour s'enrichir

Prendre l'autoroute du millionnaire c'est travailler dur, faire des sacrifices, devoir faire face à de grosses difficultés. Pour avoir des résultats extraordinaires, il faut faire ce que personne ne fait. Or si personne ne le fait c'est que c'est difficile.

7/ LES CHEMINS VERS LA RICHESSE

Les 5 commandement : Besoin, Entrée, Contrôle, Echelle, Temps

Le commandement du besoin

Le système d'entreprise doit être tourné vers les besoins du marché. Proposer un projet que l'on apprécie, qui aide des millions de personnes, et qui permet de gagner de l'argent.

Le commandement de l'entrée

Les véritables idées d'entreprises se trouvent dans les projets difficiles qui sont un frein pour beaucoup.

Le commandement du contrôle

La voie rapide de l'enrichissement requiert d'avoir le contrôle de son système d'entreprise. C'est pourquoi, il vaut mieux peindre son rêve que le rêve de quelqu'un d'autre.

Le commandement de l'échelle

Plus le marché est grand, plus le potentiel de richesse est élevé. C'est la loi de l'impact.

Le commandement du temps

Un business qui rapporte un revenu indépendamment de son temps répond au commandement du Temps

Les trois grands types d'autoroutes pour s'enrichir

Internet (abonnement, contenu, réseaux sociaux, systèmes de courtage, publicité...) / L'innovation (écriture, invention ou services) / L'itération intentionnelle (reproduire un processus existant à grande échelle. Ex : franchise)

Principes clés pour trouver une route viable

Répondre à de petits désagréments.

Ne pas prêter attention à la concurrence.

Se concentrer sur la mise en œuvre.

Développer un concept existant.

Tirer profit de l'échec, car "l'échec ouvre de nouvelles routes."

8/ LA VITESSE : Accélérer son enrichissement

Le propriétaire d'une idée n'est pas celui qui l'imagine, mais celui qui la met en œuvre.

Démarrer la mise en œuvre

Les business plans sont inutiles, car il est impossible de prévoir le développement d'un projet et du marché sur de longues périodes. Démarrer la mise en œuvre au lieu de faire un business plan.

S'appuyer sur les réclamations

Les réclamations sont des informations précieuses tirées de l'état d'esprit de ses clients.

Les lacunes représentent des opportunités pour accélérer

La mauvaise réputation du service client des concurrents est une aubaine pour améliorer son entreprise. Il suffit de proposer un meilleur service.

Conseils relationnels

S'entourer d'un comptable et d'un avocat / Ne pas accorder une confiance absolu / Proposer un service client exceptionnel

Éviter l'uniformisation en copiant la concurrence

Au lieu de chercher à faire comme ses concurrents, une entreprise a davantage intérêt à se différencier.

Créer des marques, pas des business

Développer des propositions uniques de vente (USP) / Cibler son message sur les intérêts de ses clients / Utiliser le prix comme une arme

Se focaliser sur un seul projet

En s'engageant faiblement sur plusieurs affaires, on développe des actifs faibles et les actifs faibles n'accélèrent pas la richesse. → s'engager à 100% dans un projet.