

Build your business to be rich, not for you to be famous

Idan W

9:58 AM (12 hours ago)

to Adam, A***, ק****, o***, איתן, g****, T**, R****, M****, R**

בוקר אדיר ושבוע מצוין,

כרגיל, בדרך למשרד שמעתי פרק של **I love marketing**.
(זה הפודקאסט של ג'ו פוליש ודין ג'קסון)

הם הציגו שם דוגמא נהדרת לאיך בונים חברה שעושה כסף,
ומה ההבדל בין חברה כזאת לחברה שאנחנו הם האטרקציה העיקרית.

מכירים את זיגפריד ורוי?



אז השניים חתמו על חוזה שנתן להם 48 מ' דולר בשנה על 40
הופעות במיראז', שבוגאס. אממה?

זיגפריד נטרף על ידי הנמר הלבן שלהם, והלך העסק.

בראש רשימת הפרפורמרים המכניסים ביותר, עם 62 מ' דולר,
עמד מופע ה-Blue man

הסיפור של החבר'ה האלה הוא שאלה שבנו והופיעו בהתחלה,
בכלל יושבים בוילה המפוארת שלהם בקליפורניה, בעוד ששחקנים
מריצים בו בזמן את המופע בוגאס, שיקאגו ומעבר לים.

מסקנה:

חברה שבה אתה הכוכב חלשה ופגיעה, ביחס לחברה
שבה אתה עומד מאחורי הקלעים ונותן לאחרים ברי תחליף
להריץ את ההצגה.

(דין ג'קסון שואל: תגיד, מה יקרה לחברה שלך אם תיטרף על ידי נמר?)

אגב, בספר המעולה של ג'ים קולינס "נבנו לנצח" הוא גילה
שהחברות המצליחות ביותר הורצו על ידי מנכ"לים "אפורים"
שממש לא היו כוכבים ומפורסמים.

דוגמא מעולה מהחברה שלנו לעניין הזה, היא המהלך שאיתן
עושה היום עם אדר.

נ.ב.

הם דיברו גם בתכנית על איך בונים נטוורק סופר-חזק שיטיס
אותך, את החברה שלך ואת החברה שלך.

שזה דיי מה שאנחנו עושים כאן.

וברוח זו, אדם- יאללה, הגיע הזמן לפגישה! :)