

Natahování brokovnice

Můj přítel John Paul Mendocha opustil v sedmnácti letech školu a odjel stopem do Vegas, kde se další 4 roky živil jako profesionální hazardní hráč. Každý den přijíždí do Města hříchu 50 tisíc lidí v domnění, že si domů odvezou nějakou kořist. John se rozhodl zjistit, zda je město hodno své pověsti města „prohraných výplat“.

Jako teenager potulující se ulicemi Las Vegas brzy přišel na to, že se potřebuje naučit nějaké triky, a tak si našel učitele. Rob byl zkušený hazardní hráč, který ho vzal pod křídla výměnou za podíl na zisku.

„Synu, prvním pravidlem hazardních her je, že musíš hrát hry, které můžeš vyhrát. Musíš hrát pouze s těmi, kdo v pokeru nejsou tak dobří jako ty. Těmto lidem říkáme „koření“.

„Nasedni do auta, Johnne. Něco ti ukážu.“

Rob vzal Johna do kabaretu. Vešli dovnitř a posadili se. Zněl tam tvrdý rock o síle 110 decibelů, ženy se svíjely u tyčí a všichni si užívali alkoholu a zábavy.

Rob měl v saku brokovnici s upilovanou hlavní. Nosil ji všude sebou.

Vytáhl brokovnici a nenápadně ji vsunul pod stůl. Zatáhl za páčku a otevřel komoru, jako kdyby chtěl zbraň nabít. Místo toho, aby vložil nábojnici, však zase uzávěr zaklapl zpátky. To bylo provázeno ostrým, charakteristickým zvukem, typickým pro brokovnice, známým jako „natahování brokovnice“.

Paretův
tip



Několik hlav v davu se otočilo ve snaze zahlédnout, odkud ten *natahovací* zvuk přichází. Ostatní zůstali neteční, pohroužení do nočních radovánek. Rob pak zbraň zasunul zpátky do saka.

Bill, majitel klubu, se protáhl k jejich stolu. Ustaraným hlasem se Roba zeptal:

„Je všechno v pořádku, chlapi?“

„V naprostém, Bille. Jen tady klukovi dávám lekci,“ odvětil Rob. Pak se naklonil a řekl Johnovi: „John, ti lidé, kteří se otočili – tihle chlapci NEJSOU kořeni. S těmi poker nehraj. Tvým úkolem je hrát karty *se všemi ostatními*.“

A tohle je, přátelé, způsob, jak aplikovat pravidlo 80/20: říkám mu *natahování brokovnice*.

Vyšlete jeden vypočítaný signál, který bude většina ignorovat, ale několik lidí na něj zareaguje. Ten krok nemusíte udělat ani vy osobně. Brokovnici může natáhnout někdo jiný – vy se musíte jenom *pozorně dívat*. Oddělí to osmdesát procent od zbylých dvaceti. V klubu je 50 lidí; 10 z nich zvuk zbraň slyší, čtyřicet ne. Jedná se o nejrychlejší způsob, jak oddělit amatéry od profesionálů.

Předtím, než dáte v sázku svůj vzácný čas nebo peníze a půjdete do nového obchodu, marketingové akce nebo podnikatelského záměru, musíte natáhnout brokovnici.

Rob natáhl brokovnici, aby *diskvalifikoval* protřelé hráče, znalé poměrů – těch několik, kteří VĚDĚLI, co ten zvuk znamená – a kvalifikoval mnoho dalších. Kdyby ale hledal kandidáty tréninkový tábor v Montaně se střelbou na betonové holuby, kvalifikovali by se pánové, kteří hlavu otočili. Ty by akce v Montaně určitě zaujala.

Každý krok směrem k vašim zákazníkům znamená, že natahujete brokovnici.

Pokud jste natahovali brokovnici tím, že jste, dejme tomu, nabídli uveřejnit postup řešení nejčastějších potíží a 50 lidí reagovalo otočením hlavy, můžete natáhnout další typ brokovnice – třeba vydat nabídku praktického školení. To původních 50 sníží na 10 mimořádně zaujatých kořenů, které vám přinesou větší užitek než zbývajících 40 dohromady.

Pochopte prosím, že 80/20 není o kořenech jako takových, ani o žádných jiných temných stránkách Vegas. Pravidlo 80/20 se vyskytuje v *každé* situaci. 80/20 fakticky znamená, že všude, vždycky, v každé společnosti, ve škole, v kostele, mezi regály v supermarketu, na každé stránce na Facebooku nebo v seznamu e-mailových adres se lidé dělí na *dobré nebo špatné* pro vaše záměry. Děje se tak 24 hodin denně.

Žijeme v digitálním věku a ještě nikdy nebylo k dispozici tolik informací schopných nasměrovat vás ke správným lidem, jejichž problémy dokážete řešit. Ve skutečnosti existuje tolik způsobů, jak zjistit to, co potřebujete vědět, že pravidlo 80/20 vám pouze pomůže protřídit zdroje informací.

Zacílení prodeje na *správné* lidi je mnohem důležitější než všechny obchodní metody, marketingové techniky a vyjednávací taktiky světa. Nesprávná osoba totiž nemá peníze. Nebo ji vaše nabídky nezajímají. Nesprávnou osobu ničím nepřesvědčíte.

Netýká se to pouze zákazníků. Týká se to všeho, co způsobí, že peníze změní majitele: produktových řad, které jste se rozhodli prodávat, optimalizace webových stránek, propagačních aktivit. Nabídek, cen i systémů.

Knihy, texty, nadpisy, záruky, návrhy a rizika. Zaměstnanci, dodavatelé, obchodníci, manažeři a vládní úředníci. 80/20 je již prosilo a roztřídilo – udělalo těžkou práci za vás. Vy musíte pouze dávat pozor. A natáhnout brokovnici.

PARETOVO SHRUTÍ

- ▷ „Natáhnout brokovnici“ znamená popíchnout své publikum a čekat, kdo zareaguje.
- ▷ Předtím, než do nějakého obchodu či podnikatelského záměru investujete čas nebo peníze, musíte natáhnout brokovnici.

