REFERENCES (par oomark)	Discrétion
16-11-2010 · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	

Références (par oomark) n° 894 vos amis et relations en cliquant ici	Abonnez
Rédigé mercredi 17 novembre 2010 -	08:00
Diagonales,	
par Jean-Jacques Salomon	
Quod scripsi, scripsi* Un comm cinquante soldats d'occuper une zone	andant de l'armée du Nicaragua a donné récemment l'ordre à un détachement de de quelques kilomètres(suite)
Tana	
Topo : " Comment ne pas se faire voler une	idée "
Ce qu'on fait :	
- On a une super idée de business	

http://www.oomark.com Propulsé par Joomla! Généré: 19 May, 2024, 16:54

- On la tourne dans sa tête pendant des semaines

- On en parle uniquement à des gens qui ne sont pas dans le métier

- On en dit le moins possible
- On s'inquiète de découvrir des idées voisines sur Internet
- On se réjouit de constater qu'elles n'ont pas décollé
- On ajuste, on recadre, on reformule mentalement l'idée de départ
- Après quelques mois, on est prêt à se lancer
- Trop tard, l'idée est obsolète
Le projet Facebook a été dévoilé quinze jours après les premières lignes de code
Ce qu'on peut faire :
- On a une super idée de business
- On a une super idée de business - On demande autour de soi comment la mettre en oeuvre
- On demande autour de soi comment la mettre en oeuvre
- On demande autour de soi comment la mettre en oeuvre - On en parle aux clients et aux fournisseurs
<ul> <li>On demande autour de soi comment la mettre en oeuvre</li> <li>On en parle aux clients et aux fournisseurs</li> <li>On appelle ceux qui ont eu une idée voisine pour connaître leur retour d'expérience</li> </ul>
<ul> <li>On demande autour de soi comment la mettre en oeuvre</li> <li>On en parle aux clients et aux fournisseurs</li> <li>On appelle ceux qui ont eu une idée voisine pour connaître leur retour d'expérience</li> <li>On commence à apercevoir comment mettre en oeuvre l'idée</li> </ul>
<ul> <li>On demande autour de soi comment la mettre en oeuvre</li> <li>On en parle aux clients et aux fournisseurs</li> <li>On appelle ceux qui ont eu une idée voisine pour connaître leur retour d'expérience</li> <li>On commence à apercevoir comment mettre en oeuvre l'idée</li> <li>Lorsqu'on a compris, on se lance</li> </ul>
<ul> <li>On demande autour de soi comment la mettre en oeuvre</li> <li>On en parle aux clients et aux fournisseurs</li> <li>On appelle ceux qui ont eu une idée voisine pour connaître leur retour d'expérience</li> <li>On commence à apercevoir comment mettre en oeuvre l'idée</li> <li>Lorsqu'on a compris, on se lance</li> <li>On est tellement résolu que personne ne cherche à copier l'idée</li> </ul>
<ul> <li>On demande autour de soi comment la mettre en oeuvre</li> <li>On en parle aux clients et aux fournisseurs</li> <li>On appelle ceux qui ont eu une idée voisine pour connaître leur retour d'expérience</li> <li>On commence à apercevoir comment mettre en oeuvre l'idée</li> <li>Lorsqu'on a compris, on se lance</li> </ul>
<ul> <li>On demande autour de soi comment la mettre en oeuvre</li> <li>On en parle aux clients et aux fournisseurs</li> <li>On appelle ceux qui ont eu une idée voisine pour connaître leur retour d'expérience</li> <li>On commence à apercevoir comment mettre en oeuvre l'idée</li> <li>Lorsqu'on a compris, on se lance</li> <li>On est tellement résolu que personne ne cherche à copier l'idée</li> </ul>
<ul> <li>On demande autour de soi comment la mettre en oeuvre</li> <li>On en parle aux clients et aux fournisseurs</li> <li>On appelle ceux qui ont eu une idée voisine pour connaître leur retour d'expérience</li> <li>On commence à apercevoir comment mettre en oeuvre l'idée</li> <li>Lorsqu'on a compris, on se lance</li> <li>On est tellement résolu que personne ne cherche à copier l'idée</li> </ul>
<ul> <li>On demande autour de soi comment la mettre en oeuvre</li> <li>On en parle aux clients et aux fournisseurs</li> <li>On appelle ceux qui ont eu une idée voisine pour connaître leur retour d'expérience</li> <li>On commence à apercevoir comment mettre en oeuvre l'idée</li> <li>Lorsqu'on a compris, on se lance</li> <li>On est tellement résolu que personne ne cherche à copier l'idée</li> </ul> Dans un projet d'entreprise : idée=20%, exécution=80%

http://www.oomark.com Propulsé par Joomla! Généré: 19 May, 2024, 16:54

Culture COM : « Gandhi ». Tel Gandhi, les personnalités décédées sont souvent mobilisées dans les campagnes publicitaires. Pourquoi ? Réponse avec
Quand on aime, on ne compte pas : « Mario Vargas Llosa». Le prix Nobel de littérature 2010 a obtenu son doctorat à Madrid. L'université de la capitale espagnole va donc progresser en 2011 dans le classement de Shanghai. Vrai ou faux ? Réponse avec
Les mots pour le dire : « Proactif » : très à la mode il y a encore quelques années, le mot se fait plus rare. Serions-nous devenus passifs ? Réponse avec
Curiosités : J'ai été Allemand de 1879 à 1896, puis à nouveau de 1914 à 1933, Suisse de 1901 à 1955, Autrichien en 1919, et Américain de 1940 à 1955. Qui suis-je ? Réponse avec
Quartier latin : « Jean Racine ». Que faisait son père ? Réponse
LIFESTYLE EXPERT : un CV outstanding

http://www.oomark.com Propulsé par Joomla! Généré: 19 May, 2024, 16:54

Partager sur twitter