

**Автор книги
Исаков Иван**

2016

Не все так просто

Книга Бизнеса

Содержание

Глава 1	стр. 2
Глава 2	стр. 5
Глава 3	стр. 8
Глава 4	стр. 11
Глава 5	стр. 14
Глава 6	стр. 16
Глава 7	стр. 18
Глава 8	стр. 21

Глава 1

Все имеет свое начало, и конец, человеку была дана жизнь для того что бы он ее прожил достойно, что бы о тебе помнили твои потомки, что бы твое знание передавалось с поколения в поколения, не только родственники, но и те кто будут о тебе знать, ведь зачастую человек, не знает об этом и иногда, не задается таким вопросом а стоит ли изменить свою жизнь в лучшую сторону? Ведь каждый человек знает, что человек должен работать только на себя, если, конечно у вас пока нет другого выбора как работать на работодателя, на каком либо предприятии или офисе, для этого что бы все – это случилось, нужно подыматься с нуля, заработать начальный необходимый капитал можно только устроившись на какое либо предприятие или в офис, **это шаг 1.** Там же вы можете набраться необходимого вам опыта, как – это предприятие работает? Что оно из себя представляет? Что добывает? Что распространяет? Продает? Ит.д. там же вы узнаете у кого какая зарплата, что на что специализируется? Кто на, что способен? Какой персонал там работает? Когда вы набираетесь не обходимого вами опыта вы повышаете свою классификацию, требуете от

главного работодателя повышение по своей специализации, - это всегда будет, вовеки веков, так как заложена программа в каждом человеке получить больше денег. Если работодатель знает вас, как вы работаете, если вас ценят, вас не- то – что бы, не уволят, вас оставят так как знают, что такие люди им нужны, и повысят вас в должности и в зарплате. Если вас, не устраивает то – что предложить вам работодатель, вы можете с этим согласиться или отказаться, но отказаться вы можете лишь в том случаи, когда вы на шли уже другую работу, и готовы к ней перейти! Человеку просто не обходим такой характер как коммуникабельность, если он, не такой, то переходя на другую работу ему будет трудно! И так на собирав вами необходимый капитал, вы можете как – то построить маленький, небольшой бизнес. Для того что бы построить свой бизнес нужна консультация тех кто достиг совершенства строя свой бизнес с нуля. Прочитав там какие-то заметочки в интернете все вы можете построить свой бизнес с нуля, - это неправда – **это шаг 2.** Изучить все, что связано с вашим бизнесом, главное понять потребность покупателя (или что человек хочет больше всего?).

Что бы открыть свой бизнес нужно знать, чем бы ты сам хотел больше всего заниматься? Задайте себе такой вопрос чего вы сами хотите? И Идите к этому! Но для того что бы вам придти к этому нужно пройти вами препятствия, так как, не все так просто, как написано в книге или в Интернете! **Это шаг 3-Нужно деловая хватка.** Вы знаете ведь однажды вам захочется бросить все, что у вас, нечего, не вышло, это, не мое, ведь вы к этому стремитесь, и сойдя с дороги на пол пути к вашей мечте вы можете вскоре об этом пожалеть, так как если, не у вас получится, так получится – это сделать другому человеку, а вам будет обидно, нужно делать все что бы у вас, все получилось, вы должны будете проделать тщательную работу, продумать все до мелочей, от крохотных букв в алфавите до громадных крушений денежных валют, и дело, не только в конкуренции а в самих людях! **Это- шаг 4 быть выше все их умнее всех, несмотря на конкуренцию!** И так для того чтобы построить свой бизнес нужно построить свой конкретный план возрастания, самый простой бизнес, который может открыть человек – это, открыть какой ни будь не большой магазинчик, и то для того чтобы открыть этот магазинчик нужно не только закупится не обходимым товаром, но и

сделать все не обходимые документы! Это тоже, очень нудное занятие! А если открыть хороший **(Гипер Маркер) (Торговый центр)**, это еще сложнее, здесь нужно быть как минимум инвестором или мэром этого города! Здесь идет такое понимание как, кто на кого учился, то и как устроился, на какую либо работу! Знаете люди бывают разные, с разными дипломами, с разными знаниями.

Глава 2 Как устроится на работу?

Вы знаете очень много книг написано о том как устроится на работу? Но я расскажу свое мнение, об этом, личное свое а там решайте сами как вам поступить в той иной ситуации, возможно вы примите этот совет в свое внимание, возможно нет! И так! Например вы подали резюме в одну компанию скажем в офис, вы приходите на собеседование и разговариваете с работодателем, как вам нужно в этом моменте поступить?

Пункт 1

Нужно быть уверенным в себе, но уверенным в себе, не то- что вы сможете пройти – это собеседование, и вас примут, а нужно быть не чего, бояться, так как они таки еже люди как и вы.

Пункт 2

Нужно зарекомендовать себя так, чтобы работодатель заинтересовался вами, т. е. предложить ему свои услуги такие, чтобы у него не было, не каких аргументов для вашего отказа. Чтобы у вас было то – что нет у него!

Пункт 3

Поговорка может звучать так, что встречают по уму провожают по одежке, т.е. вы можете быть умным, но не красивым, для собеседования на работу, очень важен внешний вид, не обязательно выглядеть прям как надо, брюки, рубашечка, галстук туфли, можно придти на собеседование, в обычных джинсах и классическая кофточка, приличные кроссовки, вообще, как повседневно вы одеваетесь так и можно придти! Здесь самое главное умение сделать хорошую презентацию о себе и ваших умениях!

А придти там в рваных джинсах и в яркой майке, прическа как у панка! Думаю – это не позволительно в любом случаи!

Пункт 4

Образование! Диплома! Очень важный элемент для вашего трудоустройство, особенно высшее образование, тоже важный момент при устройстве

на работу! Как говорится без бумажки ты какашка! Сначала человек работает с бумагами а уж потом с самим процессом. Это пожалуй все, что касается офисных работников.

Теперь поговорим о трудоустройстве на такие места как Заводы, Фабрики!

Заводы! Фабрики!

И так, вы сделали все как обычно, подали резюме, и вас пригласили на собеседование.

Пункт 1

Как нужно себя вести если вы пришли на завод или на фабрику не важно! То здесь нужно быть, не то – что уверенным а с твердым характером, таким Бойцом, чтобы работодатель почувствовал, что вы серьезный человек, и пришли туда на работу, зарабатывания денег.

Пункт 2

Если – это компания, на которую работает завод или фабрика действительно очень серьезная, значит они ценят ум в людях а не по блату! Хотя есть исключение в некоторых случаях, того что они берут людей если они им заплатят определенную цену, такое тоже может быть!

Поэтому ум человека, не всегда срабатывает на влиятельных людей к которым вы пришли на собеседование. Да есть такое дело чтобы вы получили это место нужно так скажем дать на лапу! Но за-то в дальнейшем вы сможете оправдать эти деньги, которые вы им отдали, если конечно оно того стоит.

Совет: 1 Будьте осторожней в этом деле так как, не все люди такие, чтобы вы им дали на лапу! Некоторые реально ценят именно ваши умения!

Совет: 2 Если вы решили завести роман, такой служебный будьте тоже осторожней так как, некоторые девушки могут подумать что вы ненормальный, не очень хорошо о вас понять! Лучше это делать в не рабочее время и с знакомыми девушками, которыми вы часто видитесь!

Глава 3 Строение Бизнеса

И так мы уже говорили о том – что построить бизнес даже самый простой, не так то просто, и даже что все говорят в интернете можно построить бизнес с нуля без денег, - это не правда в любом случаи из каких либо бизнесов вы бы хотели построить не обходим начальный капитал! Когда у вас появятся бизнес вам все равно не

обходимо раскрытка этого бизнеса, привлекая клиентов, все не обходимые ресурсы, реклама. Даже если вы решили снять офис для своей работы.

Что бы построить свой бизнес нужны не только деньги, но и четко проработанный план, без плана не куда! И так!

Пример первый!

Пункт 1

Допустим вы хотите открыть не большой учебный центр, - это сделать не так то просто на первый взгляд! Для начало вам не обходимо подобрать здание, и не простое а с несколькими кабинетами, если есть столы парты – то хорошо если нет то тут придется вам их закупить так и все остальное чего будет не хватать! И для начала для того чтобы начать такой проект нужен начальный капитал с денежным оборотом сейчас \$ эта денежная единица прыгает то повышается, то уменьшается, по этому для того чтобы начать нужно около **8 000 000** млн. тенге.

Пункт 2

Создания Вуза или учебного центра, должна планироваться как минимум на два года.

Пункт 3

Учебное заведение должно предоставить услуги, которые могут быть полезны населению.

Пункт 4

Должно быть окупаемости, то- что вы в клали в это учебное заведение должно вам вернуться, и может быть больше!

Пункт 5

В этом случаи должны быть инвесторы, доходы инвесторы могут составить около **2000\$ -2500\$**, ну это как вы сможете договорится!

Пункт 6

Условный жизненный цикл проекта 2 года

Пункт 7

Так же должен быть экономический эффект от реализации проекта около **16 000 000 млн тенге** и это как минимум.

И это только начало затем!

- Вы должны получить необходимую лицензию, пройти государственную аттестацию.
- Прохождение проверок по пожарной безопасности, СЭС, и других возможных проверок.
- Найм персонал что очень важно.
- Проведение рекламной компании.

Пункт 8

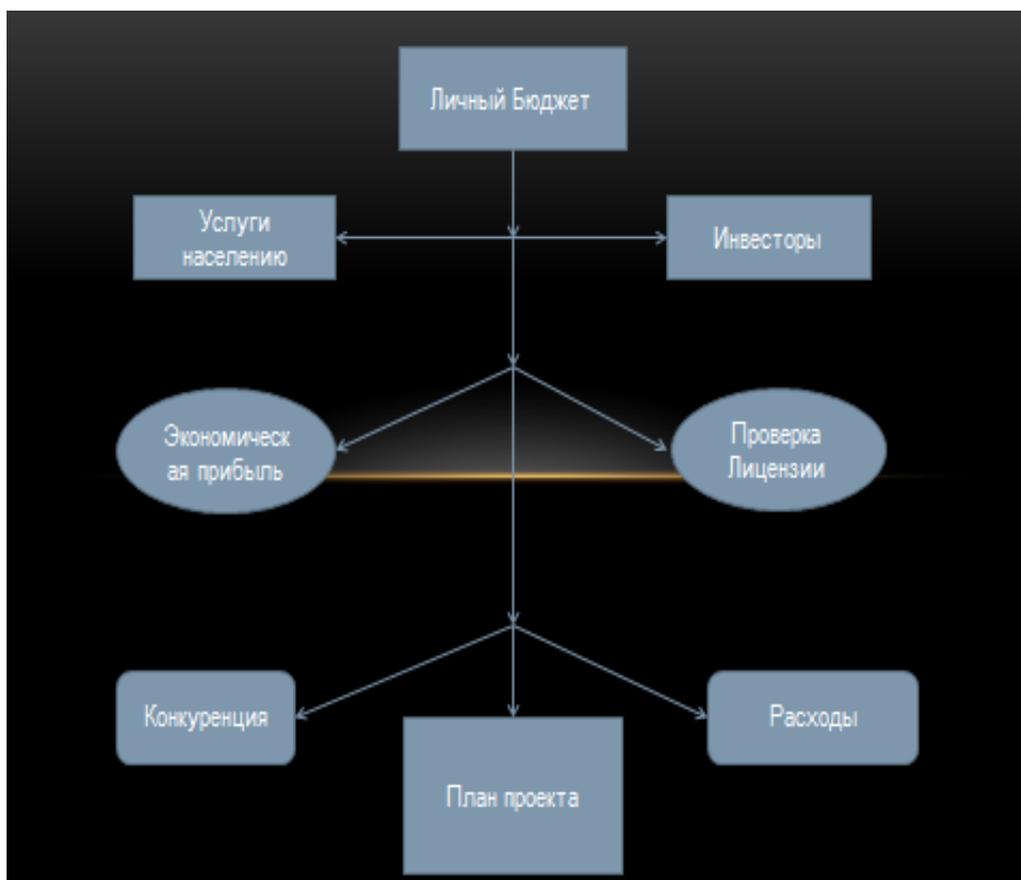
Здесь не обходим так же плановый маркетинг.

Учесть экономический кризис так как он диктует людям что дешево а что нет. Рассмотрение конкуренций.

Это пожалуй самое минимальное, что вы должны сделать для того чтобы открыть какое либо учебное заведение.

Глава 4 Идеи Бизнеса с нуля

Еще раз вернемся к этой теме, начать бизнес с нуля, то- что пишут в интернете это полная чушь! Это не возможно, кто-то придумал такую историю, и записал ее в интернет, чтобы люди те кто, не может создать свой бизнес повелись на эту программу! И так давайте подробно разберем всю ситуацию с начала, для того чтобы вам начать бизнес вам не обходим по любому начальный бюджет, с которого вы можете себе позволить! Подробности на **рис 1**.



(Рис1)

Иметь свой личный бюджет просто не обходим – это тоже самое, когда личный менеджер футбольного клуба приходит на новый пост и ему предоставляют бюджет клуба, которыми он может распорядится, только ими надо правильно распорядится! Так как у этого менеджера тренера можно сказать есть свое начальство! Свой совет директоров, этот совет директоров дают ему определенные задачи, которые он должен выполнены к концу сезона! Так и здесь только у вас нет такого особенного начальства, но вы можете поставить эти задачи сами себе, и вы

должны их выполнить к концу года! Как было сказано открыть свой бизнес не так –то просто в любом случае есть свои минусы и плюсы! Особенно если вы хотите открыть свой личный ресторан! В ресторанном бизнесе очень большой риск, для создания его самого! В этом деле вы должны учесть цены на блюда, и качество его приготовления, в этом деле вы должны быть очень интенсивным, распространителем! Что самое вкусное, полезное, и не дорого должно быть только у вас, и вы делаете хорошую рекламу!

Если вы создаете бизнес в виде ресторанного, то и блюда у вас должны быть ресторанными, что бы люди оценили вас по качеству не только вкуса, но и шикарной презентации, презентация блюда очень важна для людей, которые едят ваше блюда, увидев ваше блюда они сразу будут делать вывод, что этот ресторан они придут еще раз! Так же важен вид самого ресторана, чтобы могли туда придти не только богатые состоятельные люди, но и обычные средние люди, со средним достатком! Теперь давайте поговорим о дорогих блюдах! Вы знаете в ресторане, не выгодно готовить дорогие блюда, просто на просто Оно не станет приносить какой либо доход, людям нравятся давать деньги именно за те блюда,

которые не только им нравится по вкусу, но и не дорого!

Так же в ресторанном бизнесе вы должны учесть расход своего бюджета на официанток, и уборщиц, даже на такие мелочи вам придется потратится! Посуда, стаканы, дизайн самого ресторана тоже очень важен! Для того чтобы приглашать известный людей чтобы оценили не только ваш ресторан, но блюдо, все остальное, вы должны зарекомендовать себя как лидера в ресторанном бизнесе, как говорится подтвердить свой статус! Это очень важный элемент! Ваша репутация, которая накоплена за многие годы может потеряться в ту же секунду! Поэтому вы должны быть безупречны в своем профессионализме!

Чтобы открыть ресторанный бизнес по бюджету требуется примерно такая - же сумма как на открытия учебного центра, тут видите как все зависит от того какой ресторан вы хотите открыть! Одноэтажный двухэтажный здание, сколько комнат и т.д. все это тоже надо учесть! План своего проекта!

Глава 5 Квартирный Бизнес

Квартирный бизнес! В наше время сейчас очень распространённый такой бизнес как сдавания квартир в аренду! На мой взгляд этот бизнес не такой уж и хороший, он может да приносить такой некий доход, но не большой! Тоже самое, что если вы этим будете заниматься не легально! Т.е. если у вас несколько квартир и вы в одной живете а остальные все сдаете в аренду, и все будут платить! Ну знаете не факт, по моей практике не говоря уже о квартирном бизнесе, что человек должен заниматься на самом деле то- что ему нравится! Своим любимым делом, и наконец стать мастером своего дела! А не так чтобы вы все квартиры скупили и сдавали в аренду а сами в это же время лежите на своем любимом диване! Это знаете люди те кто просто на просто не хотят работать, чтобы деньги к ним сами шли! Но для того чтобы это было надо очень много трудится! А не заниматься всякой ерундой типа квартирами! По большому счету я считаю, что – это да самый легкий бизнес, но – это на мой взгляд, не бизнес, и не работа! Это просто прожигания своей жизни и времени! А если вы занимаетесь, не только квартирным бизнесом, но и своим личным делом то я еще могу как- то понять таких людей, которые

хотят заработать на много больше, чем у них есть на данный момент!

Могу вам дать еще один совет такой и очень важный, если вы достигли определенной своей цели, да вот, то не нужно останавливаться на достигнутом, нужно идти дальше! И ставить себе новые цели, новые вершины, которые бы вы хотели покорить, еще больше!

Глава 6

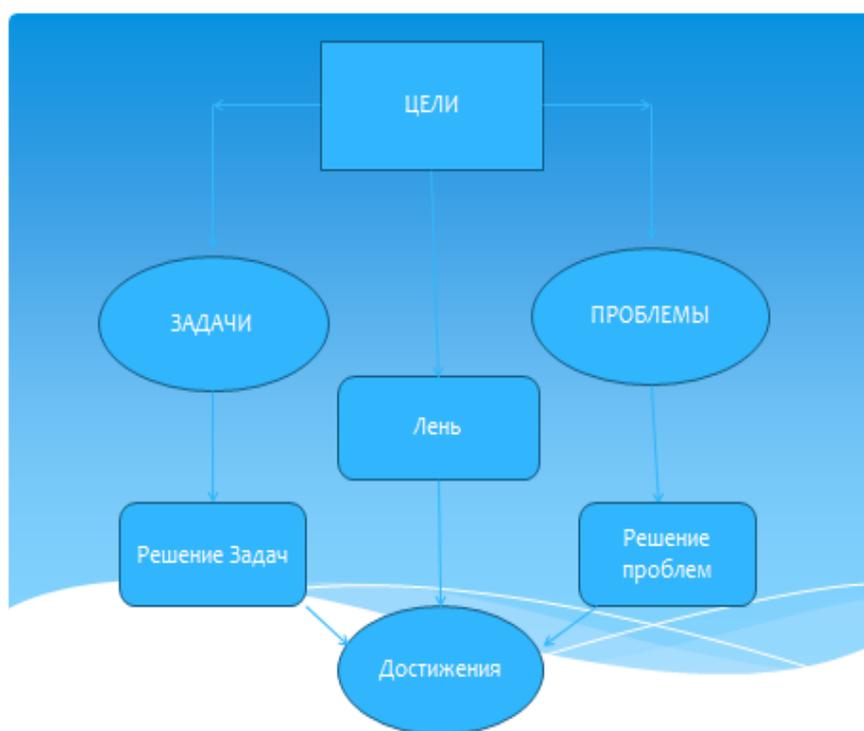
Вы знаете все, что вы начинаете делать – это так же зависит от своей лени! Лени очень плохая штука! Ее нужно как можно часто преодолевать! В вашей жизни, не должно быть такого понятия как лень, вы должны ее искоренять! Так как именно она мешает вам всячески для преодоления ваших целей мечты! Вы вот говорите себе да, вот с Понедельника начну, планировать или ходить в спорт зал и т. д. Если вы наметили себе эту точку вы должны преодолеть ее. Вы знаете люди очень часто хотят многого и не достигают этого, поэтому для того чтобы достичь той цели вам необходимо достичь самую малую цель, затем все больше, и больше!

Так же если вы решаете какие либо проблемы, все сразу проблемы не возможно решить, сначала вы решаете одну проблему, затем другую, далее по

очереди! Только тогда у вас все будет налаживаться!

Теперь вернемся к проблеме с ленью! Человек не должен себя так запускать как заплывший жиром! Он должен быть постоянно в движении так как движение

дает жизнь человеку – это закон природы! И так давайте разберем, что вы должны делать **рис 2.**



(Рис2)

Примерно такая цепочка выстраивается у вас в достижении целей! Что по середине у вас препятствует лень! Как только вы преодолеете эту лень вы достигните своей цели! Так же в любой ситуации вам не обходима удача! Это тоже важный элемент в вашей жизни! Не будет удачи, не будет удачи в Бизнесе! Такой примерно расклад как в покере,

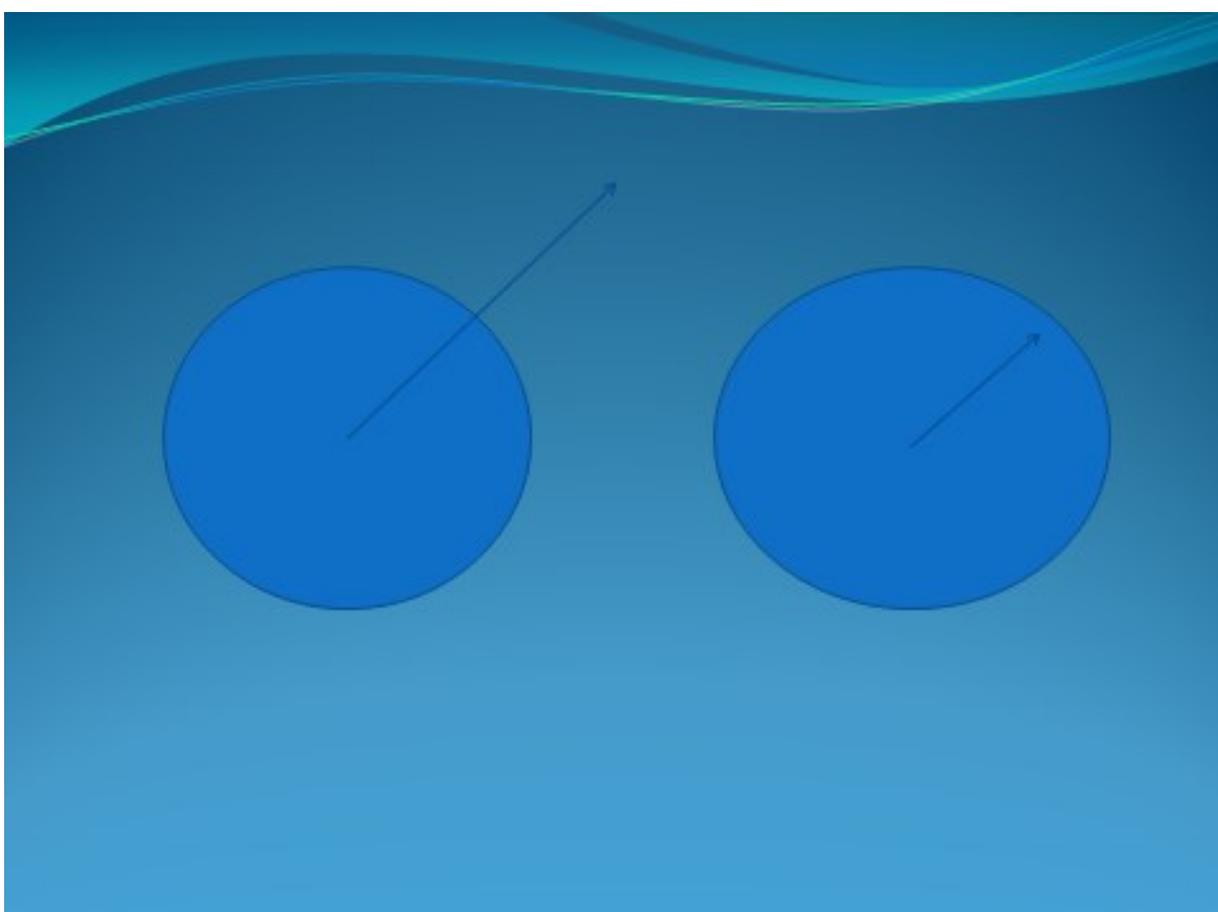
пришла хорошая карта, пришел хороший расклад в вашу пользу?!!! Вы на коне, если нет удачи, нет хорошей карты, хорошего расклада вы на ишаке!

Глава 7

Очень часто люди делают такую ошибку как проживании на одном месте! Т.Е. как – это выглядит, сейчас я вам объясню! Вы живете в одном городе в одном поселке! В одном селе! Так как вы привыкли к этому, и даже утроились на работу ближе к этой местности, если вы пускаете корни на этом месте, заводите семью, детей, вы останетесь в этой местности на всегда если вы не захотите куда либо переезжать, только тогда у вас начнутся перемены! Предположим вы учились за границей, в Европе, хорошее образование и нет вы все равно ищите работу там, где вы привыкли быть все время, даже если, человека уволили с работы, он начинает искать работу рядом с домом!

Таким образом у вас может быть мало, что получится в жизни! Так как вы сидите на одном месте, предположим, что вот точка и вокруг этой точки обведем кругом, за пределами этого круга вы не чего, не видите, так как вы сидите на одном месте! А надо делать так, чтобы видеть все за пределами этого круга подробно рассмотрим рис 3. Как видите на этом рисунке все ясно и понятно,

ваша цель должна выходить за пределами круга, а не на границе круга, это так же относится и к расширению бизнеса! Вы не должны сидеть на месте а двигаться вперед за предел круга, так же и в жизни вы видите только границу круга, но не как за пределами ее а надо видеть так как это же для вас хорошо!



(Рис 4)

Просто – это очень плохо, когда человек, не видит, что происходит в мире! За пределами круга! Вы должны больше мечтать, больше достигать всего при всего! А не сидеть на одном месте и искать одну работу, к которой вы привыкли!- это залог

успеха, когда вы двигаетесь в перед, и у вас все будет получаться, вы будете чувствовать себя как успешным лидером не только в своем деле, но и в бизнесе! Знаете – это такой психологический манёвр человека, его надо настроить так, чтобы человек понял, что он должен быть, не зависим от всех, и всюду, у него не должно быть такого понятия как деньги, что ему все мало, деньги –это средство обеспечения они не чего, не значат, в этом случаи, кроме того как они обеспечивают человека, кто – то сказал один из великих, что сколько бы не давай денег человеку, ему будет все мало! Знаете и он прав алчность человека настолько велика, что ему больше, не чего, не надо кроме большой власти!

Как приходят к вам идеи?

К человеку очень много поступает информации, и ему поступает такая информация как идеи, в первую же очередь все свои идеи вы должны записывать, или запоминать, так как эта идея может быть хорошей, что в дальнейшем вы сможете воплотить – эту идею в реальность! Будь – это бизнес или что-то из творческого, придет время и вы обязательно возьметесь за свое дело! Только держите свои идеи при себе, так как вашими идеями могут воспользоваться! Сначала

посмеяться а затем взять все – это под свой контроль! Чем больше болтать, лучше займитесь реально своим делом.

Глава 8

Теперь давайте разберем о том как может пойти ваш первоначальный бизнес, рассмотрим все это на первоначальных графиках строения. И так!

Учебный Центр!

Давайте прикинем: Допустим на данный момент сейчас доллар примерно **338\$-340\$**, ну будем так округлять до круглой суммы. Вам не обходимо сейчас учитывать курс валют, который сейчас на данный момент прыгает, самые не обходимые валюты для вашего бизнеса не обходимы – это **\$**, **ЕВРО**, - это не важно в какой стране вы находитесь, вся недвижимость, и бизнес, продается, покупается, делается в двух валютах если вы находитесь в странах **СНГ**, а вот в какой валюте вы будете их тратить – это уже ваша проблема! И так, вы арендовали крупный учебный центр, за **10 000 000млн. тенге** в год, ваш годовой бюджет должен составить около **20 000 000 млн. тенге**, учитывая ваши затраты, на мебель, на не обходимое оборудование, книги, найм учителей, и т.д. общей сложности вы потратитесь около **60 000\$**, - и это как минимум.

Значит общий доход, в месяц должен составлять около **2500\$-3000\$** в месяц, для того что бы получить вам такой доход вам не обходимо привлечь людей, сделать так что бы люди к вам пошли.

1 Сделать крупную рекламу

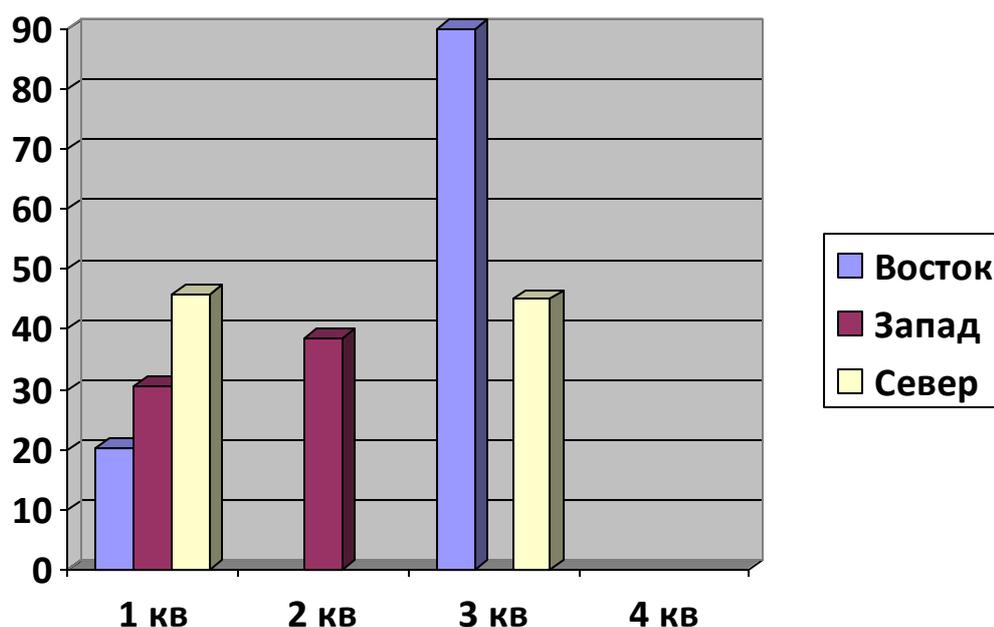
2 Учесть потребность людей

3 Учесть рынок конкурентов

4 Сделать учебный центр такой чтоб не у кого такого не было

5 Сделать больше возможностей изучения, обучения

Здесь в этом бизнесе важно ваша роль, как вы сделаете его так оно, и пойдет. Важно лишь только одно играть честно! Разберем ваш доход на графике.



И так на этом графике мы видим ваш потенциальный доход на начальном этапе, не каких всплесков в вашем бизнесе, не каких, не будет, во 2-м квартале доход очень хорошо вырос мы его определили бордовый цвет, в 1-м квартале три разных цвета, синий, бордовый, светло серый. Синим цветом обозначен, ваш спрос, ваши клиенты, бордовый ваш доход, светло серый сколько всего у вас посетителей. И так. 1 квартал. В первом квартале ваш спрос на начальном этапе довольно низкий – по - этому вам срочно нужно делать так, что бы ваша реклама распространялась по всей территории, вырастит спрос, тем самым вырастит число ваших клиентов.

А вырастит число клиентов тем самым будет расти ваш доход. Все одно в месте в заимо связано, если вырастит спрос то ваше заведение будет больше популярным а это самое главное!