



SAHİBKARLAR ÜÇÜN 10 QIZIL QAYDA

Hədəfə doğru aparan addımlar

CONTENT

GİRİŞ

1-Cİ HİSSƏ

- 1. Sən ilk deyilsən
- 2. “İş” Tələsi
- 3. “Varlı” görünməyə çalışma
- 4. Uğur qurban tələb edir
- 5. Sağlam bədən, sağlam biznes

2-Cİ HİSSƏ

- 6. Pulsuz Fikirlər
- 7. İşçi Qaydası
- 8. Sürət
- 9. Müştərini başa düş
- 10. Hər şey səndən aslıdır

GİRİŞ

Öncəliklə sənə təşəkkür etmək istərdim. Sənin öz xəyallarına dəyər verib, onları həyata keçirmək üçün çəkdiyin əziyyət, mütləq özünü doğruldacaq.

Sahibkar olmaq çox gözəldir. Sən bir çox vaxt işləyəcəksən, ailənə istədiklərini alacaqsan, vacib qərarlar qəbul edib, bunun çox çətin olduğundan həzz alacaqsan.

Mənim adım Səməddir. Uşaq yaşlarında bir dostum, Ərəstunu tanıdım. Cavan yaşlarımız işləmək, ticarət və öyrənməklə keçdi. Sonda isə biz, “Manatrix”-i yaratdıq, bu da bizim həyatımızı dəyişdi.

Əminəm ki, səninkini də dəyişəcək.

1-Cİ HİSSƏ

SƏN İLK DEYİLSƏN

Uğurlu iş adamı olmaq üçün, sənin qeyri-adi idean olmalı deyil.

Çünki, Facebook ilk sosial media deyil. Necə ki, Amazon ilk online mağaza olmayıb. İlk elektrik avtomobillər isə, Tesladan yüz illərlə qabaq icad olunub. Bu şirkətin sahibləri, sadəcə bunu daha yaxşı etməyi bacarıblar.

Sən də, bir sahibkar kimi, hazır olan bir biznesi digərindən necə daha yaxşı edə biləcəyini bilməlisən.

**Professional tərəfindən başlanılan ən pis
idea, həvəskar tərəfindən başlanılan ən
yaxşı ideadan daha tutarlı olacaq.**

İŞ TƏLƏSİ

Bugünkü böyük bizneslər, dünənin kiçik insanları tərəfindən başladılib. Cavan tələbələr. Komunal ödəməyən, ipotekası olmayan, kredit nədir bilməyən bəxtəvər cavanlar.

Yaş keçdikcə 9-6 işindən, sahibkarlığa keçmək çox çətin olur. Sənin məsuliyyətlərin, aylıq ödənişlər və həyat standartlarını qarşılamaq üçün çalışmağa ehtiyacın var. İş də atıb getsən, çabalamağı olacaqsan. Buna görə plan qurub, daha az riskli bir keçid etməlisən.

Plan qurmaq biznesin əsasıdır.

Boş vaxtını öldürmə, plan qurmağa ayır.

“VARLI”

GÖRÜNMƏYƏ ÇALIŞMA

Sahibkar olmaq, bir neçə il çoxunun yaşamaq istəməyəcəyi kimi yaşayıb, həyatının sonuna kimi, çoxunun yaşaya bilməyəcəyi kimi yaşamaqdır.

Yeni sahibkarın, iflas etmək səbəbi, lazımsız şəxsi xərcləridir. Biznesinizin uğurlu olduğunu, kiməsə həyat tərzinizlə sübut lazım deyil.

Bahalı maşınlar, restoranlar və gəzintilər sizin biznesinizi bir gün iflas edəndə, geri dönüş yolu olmayacaq.

**Milyoner kimi görünmək yaxşıdır,
yoxsa milyoner olmaq?**

UĞUR QURBAN TƏLƏB EDİR

Sahibkarlarla danışıanda, çoxunun eyni problemlərlə qarşılaşdığını görürdüm. Onlar, ailələri ilə daha çox vaxt keçirmək istəyir. Hər şeydən qabaq, öz işçilərinə, təchizatçılara pulu köçürürlər və hesabsız saatlarla çalışırlar.

Məsələ budur ki, uğur qurban tələb edir. Daha çox vaxt, daha çox pul və daha çox əziyyət.

Yaxşı fikirlərin reallaşmama səbəbi, ağılsızlıq və ya resusrların az olması deyil. Sahibkarların, nələrdən imtina etməli olduqlarını başa düşməməkləridir.

**Həyatının ən böyük hissəsini,
biznesinə sərf edəcəksən.**

SAĞLAM BƏDƏN, SAĞLAM BİZNES

Hammı bilir ki, biz idman etməli və sağlam qidalanmalıyıq. Lakin sahibkarlar, bütün vaxtını işləməklə və görüşlərlə dolu olduğundan şikayətlənirlər.

Biz bir şeyi bilməliyik ki, bizim bədən bizi qabağa çəkən bir maşındır. Əgər maşının yağı axarsa, üstünü toz basarsa, o sizi yarı yolda qoyacaq.

Gecə yuxusu və idman sizin stressinizi azaldacaq. Eynilə də düzgün qidalanma. Sizə ideal bir bədən lazım deyil. Sadəcə, gündəlik hərəkət sizə daha yaxşı düşünməyə kömək edəcək.

Əgər Elon Musk, oyun oynamağa vaxt tapırsa, sən də idman etməyə
1 saat vaxtın var.

2-Ci Hissə

PULSUZ FİKİRLƏR

Bir çox bizneslər sadə bir fikirdən başlayır. Amma biznesin yaranması üçün fikir bəs etmir. Bu fikirləri yoxlamaq lazımdır. Bunun üçün isə, milyonlar lazım deyil.

Sahibkarlar bəzən start-up üçün astronomik investisiyalar istəyirlər. 100 min, 200 min və s. lakin bunun qazanlı olub olduğu haqda heç bir fikirləri yoxdur.

İdeaları minimum xərclərlə test etmək lazımdır. *Əgər bir neçə satış gətirirsə, böyütmək haqda düşünmək olar.*

**Necə xərcləməkdən qabaq,
necə qazanacağını düşün.**

İŞÇİ QAYDASI

Bunu öncədən deyim, heç bir işçi əvəz edilməz deyil və heç bir zaman “əvəz olunmaz” kimi davranılmalı deyil. İşçilərlə, hər zaman konkret olmaq lazımdır və yalnız 2 faktor üzərindən işə alınıb, çıxarılmalıdır.

1. Onlar, sizə onlara ödədiyinizdən daha çox pul qazandırır.
2. Onlar sizə vaxt qazanırlar.

Bundan başqa heç bir hallarda sizin işçiyə ehtiyacınız yoxdur. Bir projeni tamamlamaq üçün, işçi bazarında milyonlarla freelance var. Hansılar ki, daha sürətli və daha professionaldırlar.

Öz biznesində, əvəz olunmayan, tək sənsən.

SÜRƏT

Bu dünyada, heç bir zaman kompyuter tərəfindən əvəz oluna bilməyəcək 1 peşə var. Sürətli Problem Həll Etmə və ya “Critical Thinking”.

Bu bacarıqlarla siz biznesinizi tamamilə pulsuz başlada bilərsiniz. Necə? İndi deyəcəm.

Deyək ki, bir biznesi başladıb, əlcək satmaq istəyirsiniz amma inventar yoxdur. Vebsayt açıb, sifarişləri qəbul edirsiniz, reklam edirsiniz və ilk sifarişinizdən sonra sizdən tələb olunan tək şey, sizin tez bir şəkildə göstərdiyiniz əlcəyi tapıb, paketləyib, göndərməkdir. Bu hər bir biznesə aiddir.

Zaman limitlidir. Sürətli olan qazanır.

MÜŞTƏRİNİ BAŞA DÜŞ

Çox vaxt müştərilər bizi özləri tapır. Onlar özləri ofismizə addım atır, onlara açıq-aydın nəyi satmalı olduğunu deyir və sizdən hərəkət gözləyir. Müştərilər sizə, sizə inandıqları üçün gəlir və düşünürlər ki, siz onların problemini həll edəcəksiz.

Müştərilər, sizin sənayedəki qaydaları bilməyə bilərlər. Onlara bu maraqlı deyil. Onlar sadə problem həllini istəyirlər. Onların tələbləri üzərindən satsanız, onlara daha çox motivasiya vermiş olarsız.

Vaxt aşırı, yeniliklərə də adaptasiya olmalısınız. 4 il əvvəl işləyən sxem, aktuallığını itirə bilər. Yeni nəsillər yetişdikcə, yeni bizneslər də yetişir.

**Müştərinə başa düşməsəniz, rəqibiniz
başə düşəcəək.**

HƏR ŞEY SƏNDƏN ASLIDIR

Bu sözü yadda saxla. Sən artıq real dünyada yaşayırsan. Sən varlı olmağa çalışmasan, işləməsən, heç kim səni məcbur etməyəcək. Artıq məktəbdə deyilsən ki, sənə məcbur vurma cədvəli öyrətsinlər.

Biznes qurmaq çətindir. Onu idarə etmək isə daha çətin. Sən daim problemlərlə üzləşməlisən və onları həll etməlisən.

Ümumi bir fikir var ki, biznes ən az 1-2 il sonra gəlirli olur. Bu yalandır. Əgər sən əlində olan resurslarla, sadə bir videonu, 50 manata sata bilirsənsə, bu artıq gəlirdir. Ona görə, özünü inkişaf etdir.

Hərəkətə başla. İndi.