

1.Oylikka ishlash.

Oylik maosh kelajakdagi orzularni unutish uchun beriladigan dori.

Boy ota ham qo'shni va o'z farzandigan maoshsiz ishlashga majbur qilgan.

2. Biznesda tanish bilishni o'zni.

Meni o'z fikrim bor bu mavzuda.

Biznesda tanish bilish bilan ishlash xato bo'ladi qachonki?: sizning tanishingiz o'z soxasini bilmasa. Agar unda yetarli bilim bo'lmasa uni ishga olmagan ma'qul (agar u aka yoki ukangiz bo'lsa ham.).

3.22.100\$ biznes.

Men textel fabrikadan paypoq olib kelib barcha do'kon va bozorlarga tarqatish istagim bor .Faqat jnga menda mablag' yo'q.Har bir paypoqdan o'rtacha 1000 so'mdan qosa har ikki uch kunda 1000 ta paypoq bu degani 1mln so'm.

4. Talabalarga maslahat.

Men ishlaganman sotuv bo'limida.O'zim talabaman.Lekin hech narsa o'xshamadi.🙄
Menga yordam berishingizni iltimos qilaman.

5.Musofirlar.

Yana o'sha kitob "Boy ota va kambag'al ota". Men o'ylashimcha biznesga tavakkal qilishga qo'rqadiganlarni hammasi kambag'al ota tarbiyasini olgan, ularga boy ota maslaxati umuman bo'lmagan. Shu uchun ham musofir yurtda qiynalib yurushgandir.

6. Biznesdagi ehtiroslar.

"Dunyoseni his tuyg'ularinga tupurgan,unga seni natijang kerak".
Siz qanday harakat qilayabsiz,qanday qiyinchiliklardan o'tayabsiz,buni odamlarga

zarracha qizig'i yo'q. Siz qandaydur natijaga, muvaffaqiyatga erganingzdagina siz odamlar uchun zo'r insonsiz.

7. . 100\$ bilan biznes boshlash.

Men shu 100\$ hammasiga marketing soxasini o'rganardim (chunki bu soxa menga yoqadi). Siz aytgan gap ham to'g'ri, lekin hozirgi zamonda 100\$ Kostyum-shim, tufli va kitob sotib olishga yetmaydi. Markeringni o'rganib bo'lgach Korzinka.uz savdo markaziga ish so'rab borardim (nega aynan korzinka, chunki hozirgi kunda eng marketingi kuchli bo'lgan savdo markazi korzinka deb bilaman. Bu (meni shaxsiy fikrim.

8. . Sotuvchi istedodi

Bu meni eng sevgan mavzuyim. Meni shaxsiy fikrim: Biror bir market yo kompaniyada sotuvchilik degan lasb

bo'lamasligi kerak deb o'ylayman. Sotuvchi ro'lini o'ynaydigan xodim ham kamida konsultant bo'lishi kerak, ya'ni oddiy inson bo'lmasligi kerak. Ishga kelayotgan xodim ya'ni sotuvchi o'zini sotuvchiman debmas o'ziga yuqori baho bera oladigan o'ziga ishongan bilimli odam bo'lishi kerk.

9. Sotuvchi istedodi

Bu meni eng sevgan mavzuyim. Meni shaxsiy fikrim: Biror bir market yo kompaniyada sotuvchilik degan lasb bo'lamasligi kerak deb o'ylayman. Sotuvchi ro'lini o'ynaydigan xodim ham kamida konsultant bo'lishi kerak, ya'ni oddiy inson bo'lmasligi kerak. Ishga kelayotgan xodim ya'ni sotuvchi o'zini sotuvchi.

10. Rizq kengayishi uchun.

Bu mavzudan shuni tushundimki, agar siz 1ni ehson qilsangiz sizga eng kamida 10

qaytadi. Agarda sizda 10 so'm bo'lsa, siz uni 1 so'mini ehson qildingiz sizda kalkulyator hisobida 9 so'm qoldi. Lekin boshqa taraflama hisoblasak 1 berdingiz Olloh sizga 10 qaytardi sizda 9 so'm qolgan edi, $10+9=19$ so'm. Ishlab chiqarilgan mahsulot xaridorlarga ham ishlab chiqarivchiga ham manfaatli bo'lsa bu biznes uchadi deb o'ylayman.