

Ilxomjon Begimqulov (vazifa 100 ta post)

- 1) NETWORKING | kim bilandur suxbatlashganimzda u insonning bilganlarini suxbatlashamiz. Biz koproq biznesmenlar bilan NETWORKING qilishimiz kerak
- 2) (OK) deyish qoidasi 100% ishdan 10% ish biznes egasiga tegishli. Biznes egasi shunchaki OK desa bas.
- 3) RATATSIYA har bir ishchini 2-3 oy bir birini ishiga almashtirish. Har biri bir-birini ishini tushnadi.
- 4) USTOZ-SHOGIRD usuli eng keraki qism.
- 5) O'Z hodimlaringizni o'qiting albatta o'zingiz o'qiting. Shunda xodimlaringizning sizga bo'lgan hurmati oshadi va sizga sodiq xolda ishlaydi .
- 6) O'Z xodimlaringizni (RAG'BARTLANTIRING)
 - 1.INDUAL- maoshni oshirish, uy va boshqa
 - 2.JAMOVIIY-faqatgina natijaga bog'liq xolda
 - 3.MODDIY-indualga o'xshash.
 - 4.NOMODDIYO'shanda xodmlaringiz sizga yanada sodiq qoladi.
- 7) BIZ (Qilomiman) degan ishning o'zi yo'q
Agarda biz shu ishni (qilolmiman) desak aniq qilolmimiz. Insonni fikrlashi insonni harakatga chorlaydi.
(MEN O'ZIMGA ISHONAMAN VA ALBATTA UDDALAYMAN)

O'zimzga o'zimiz ishonishmiz kerak !!!

- 8) BIZNESMEN- O'quvchi emas balki Yozuvchi. Topshiriq berganda og'zki emas yozib berishimiz kerak va qabul qilganmzda qol qoyib tekshirib olishmz kerak.
- 9) VAZIFANI aniq berishmz shart. Agarda vazifani berib undan song natijasni shart qilib qoymasak unda bergan vazifamzni bajaradiyu ammo Najijasni kormaymiz.
- 10) BIZNES-moshina

Moshinani 0 dan tayyor holatga keltiramz o'zimz. kimgarir topshiramz. Ammo! U biznesni Songra yarmidan-hali tugatmasdan topshirsak u bizga sherik bo'lib qoladi. Ammo xujjatlari o'zimzni nomimizda qoplishi muhim!

11) Biznesni rivojlantirish bosqichlari.

- 1- 1 ta odam(o'zingiz) 2-3 ta odam bilan ish boshlaysiz.
- 2- O'sha odam 5-6 ta odamlarni o'z atrofiga yig'adi.
- 3- Bir o'zi bir-nechta yordamchi oladi va jamoani o'zi boshqaradi.
- 4- Biznes egasi o'z o'rniga odam qoyadi va o'sha odam biznesni boshqaradi.

12) PUL topdingizmi qandaydir investitsiya qiling yoki biznes boshlang . PUL topganingizdanoq hahlagan narsangizni sotib olmang.

13) Ba'zi pul topganidanoq o'z orzularni sotib oladilar.

Va nixoyat orzularni sotib oladilar (uy, moshina, yangi smartfon ...) Ammo vaqt otgani bilan u orzulari eskiradi va uni yangilash uchun yana ishlashga majbur boladilar.

Bunday insonlar pulni (quli) bo'ladilar.

14) MAQSADI yo'q insonlar maqsadi borlar uchun ishlaydi.

Maqsadi bor insonlar maqsadiga erishadirlar. Maqsadi yo'qlar esa maqsadig erishganlar uchun ishlaydi.

15) MENEJMENT Biznesda eng muhim rol o'ynaydi.

Biznes boshqaruvi. Biznes qilish uchun Pul, tanish-bilishdan ko'ra MENEJMENT muhimdir!

16) BIZNES- markettingdan boshlanadi.

KAMANDA- bugalteriyadan boshlanadi.

17) BIZNESDA o'ta bilimli bo'lish shart emas. Faqatgina

bilimlilarni birlashtira olish va ularni boshqara olish kerak!

18) HR_(human resurs) vazifasi

Ish beruvchining brendini shakllantiradi, rekrutting, o'qitish, har hil tadbirlar. Jarayonlarni tizmlashtirish va shunga o'xshash ishlarni bajaradi.

19) Bilim oldingizmi albatta uni ishlating. Agarda uni

ishlatmasangiz shunchaki miyyangizdan joy egallab bekorga yotaveradi. < ishlatilgan bilm kuchga ega>

- 20) Biznesda shaxsiy brend. Hozirgi kunda muhim hisoblanadi. 21-asr. Shaxsiy brendingizni kuchaytirsangiz biznesingizham rivojlanadi.
- 21) HISSIYOT inson emotsiyasini boshqara bilishi shart. To'g'ri hayotda emotsional bolgan yaxshi ammo biznesda HISSIYOTlarimzni boshqara olishmiz shart.
- 22) BILMLARGA 1 MARTA PUL TO'LAYMIZ !
BILMSIZLIKGA ESA BIR UMR!
- 23) Do'stlar biznes boshlasa ajralib ketishi tez, sababi biznesda bir birini tushunmaydilar, Biznesmenlar do'st bo'lsalar yuksaladilar.
- 24) MASULIYATNI bilish kerak. Masuliyatni o'z boynimizga olsak va javob berolsak hamma bizga ishonadi.
Liderlikning asosiy sharti.
- 25) G'oyani bajarish uchun telbalarcha ishonish kerak. Agar sizda kuchli ishonch bolsa harakatingiz ham kuchli boladi va siz albatta maqsadlaringizga erishasiz.
- 26) 90% holatda biznesni rivojlanmasligi. ((Agar bankrot bo'lsangiz sizga yagi g'ya keladi va shuniham bajarib yana bankrot bolsangiz yana yangi g'oya izlang va uniham bajaring va shunday zaylda siz o'z tajribangizni orttirasiz va keying biznesingizda aniq rivojlanib ketasiz.))
agar siz bankrot bolib toxtasangiz shunday harakat qimasangiz siz aniq 100% ga bankrot bo'lasiz.
- 27) MAQSAD qo'yish formulasi.
1-Vaqt- srok

2-Kankretnilik

3-Izmerenis.

- 28) Biznesda ahvol zo'r bolgani bilan, abarot zo'r bolgani bilan, Ammo realni foydani hisoblab bormasang koproq abaroting(-) da bolishi mumkin. Shuning uchun realni foydani hisoblash kerak.
- 29) Muomilamzni ajoyib qilsa va har doim insonlarga kulib boqsak ishlarimiz biz o'ylagandanda yashiroq natija ko'rsatadi.
- 30) Maqsadlarimzni yozib qoyib harakat qilishmiz shart. Yozilgan maqsadlar 99% holatda amalga oshadi.
- 31) IT Biznesda juda muhim soha hisoblanadi ayniqsa hozrgi davrda. 21- asr IT siz tasavvur qilib bo'lmaydi.
- 32) Dunyodagi eng boy inson bolganiz bilan szdan qolguvchi yaxshi amallar av savoblaringiz bolmasa boy inson bolganingiz shart mas. Boy bolib shu ishlarni hech qachon unitmang.
- 1-Sadaqai joria
- 2-kimgadir bergan yaxshi ilmingzi.
- 3-Solih va Soliha farzandlar.
- 33) Biznes bilan bo'lib OILAGA vaqt ajratish judayam muhim. Agarda vaqt ajrata olmasangiz ishingizda halovat yoqoladi va ishingiz orqaga siljidi.

- 34) FRANSHIZA ajoyib narsa. Undan foydalansak MUAMMOLAR bo'lmaydi, tayyorini sotib olib ishlatamiz halos agarda uni ishlatishni bilsak.
- 35) Eng qiyin ish o'zimizga yoqmaydigan, o'zimizda qo'rquv uyg'otadigan ishlarimiz bizga juda qiyin bolib tuyiladi.
- 36) Raxbaring masuliyati- tog'ri kamanda yigish, biznesdan bolar bolmas ikr-chikrlarni qidrb hodmlrni bezovta qilmaslik, menejerni ishiga aralashavermaslik biznesi o'ziniki bolsada, top menejerni o'ziga qo'yib berishi kerak.
- 37) Oila va Biznes ikkalasigaham birdek vaqt ajratish zarurdir. Agarda oilaga vaqt ajratolmasak farzandlarimiz ham vati kelb bizga vaqt ajratmay qo'yadi.
- 38) RIZQ kengayishi. Oluvchilardan ko'ra Beruvchilarga kp'roq rizq beradi. Sababi Beruvchilarga Oluvchilarga berayotgan rizqni Beruvchi orqali beradi.
- 39) Sotuvchi istedodli sotuvchi Psixolog bo'lishi shart. Mijozni barcha muammolarini so'rab o'rganib biladi va unga mos takliflarni bildiradi.
- 40) Biznes boshlashdagi Xatolar. Ehtiroslarga berilib ketamiz, Biznesni o'rganmaymiz, Tajribasizlik qilamiz, Kredit olib ilmszlikdan qarzga kiramiz, Hozirgi talab-istaklarni o'rganmaymiz ...
- 41) Kim bilandir kelishayotganingizda uning HOLATINI-MODDIY, OILAVIY, RUXIY holatlarini hamda

imkoniyatlarini o'rganib uni portretni chizamiz hamda unga va o'zimizga maqul takliflarni beramiz.

- 42) Biron bir insonni hafa qilish uchun soniyalar kifoya, lekn o'sha insonni ishonchino oqlash, mehrni qozonish uchun oylab hatto yillab vaqt ketadi.
- 43) KIBR insonni sindiradi. O'z kibringizni sindiring, u sizni sindirmasidan avval.
- 44) BOY insonlar faqatgina Olishni bilganlar emas balki berishni bilganlardir.
- 45) CHET ELDA o'qishning ustunlik tomonlari 1-o'rinda TIL o'rganamiz, TANISHLAR orttiramiz, chet el MALAKASNI o'rganamiz.
- 46) Agarda sizning biznesingiz ijtimoiy tarmoqlarda yo'qmi demak sizning biznesingiz yaqn orada sinadi, 21- asr Ijtimoy tarmoqlarda biznesingiz bo'lishi shart.
- 47) Hozirda Biznes boshlash uchun imkoniyatlar judayam ko'p ba'zilar imkoniyat yo'q deb qilishmaydi, Imkoniyat yoq demasdan jiddiy ishtiyoq bilan harakat qilishizm zarur.
- 48) Dangasalar uchun. Ular har qamday yo' bilan bo'lmasin o'z ishlarni osson qilish yolini yoki kimgadir qildirish yo'lini izlab topadilar. Siz ham qandaydir yolini izlang.
- 49) Biznesdan qilayotgan foydamizni OYLIK emas balki kundagni KUNLIK hisoblashimz muhumdir.

- 50) Talabalr uchun. Agar siz yaxshi muomila, Shirin so'zlik va ozgina fikr bilan ish ko'rib har qanday kompaniyadan sotuv bo'limda ish so'rang, Albatta buyog'l yaxshi bo'lib ketadi.
- 51) Biznes boshlashdan avval kitob o'qing. Agar biznes boshlaganingizdan keyin o'qimaganligiz sabab (-) ga kirishingiz osson bo'ladi va majburlikdan kitob o'qiysiz, shuning uchun boshlashdan avval bilim oling.
- 52) Pul yig'ish usuli. Har qanday holatimizda ishlagan pullarimizdan 10% ni yig'sak o'shanda biz ancha pul yig'ib qo'yamiz.
- 53) Biznesni bo'shlayotganlanlarga. Qilmoqchi bo'lgan biznesimznin o'ylaymiz, va o'sha sohadagi insonlar bilan suhbatlashamiz u odamdan o'rganamiz. Kerak bo'sa pulga desaham.
- 54) Biznes reja bor Ammo mablag' yo'q. biz avvalo o'sha biznesimzni ikr chikrgacha hisob kitobni qilishimz klerak.
- 1-biznesga qancha pul ketadi.
 - 2-Tikkan pulimiz qancha vaqtda qaytib foyda bolib chiqadi.
 - 3-Qancha foyda menga qoladi qancha foyda sheriklarga, ishchilarga qoladi.
 - 4-Qancha risklari bor.
- 55) Erinchoqlikni yo'qotish uchun doimo ishchan va energetik odamlarni yonida yurishmz kerak.

56) Biznes boshlayabsizmi hech qachonham kredit olishni maslaxat bermayman. O'rniga sherikchilikda ishlang yoki shogird tushing.

57) XARIDORNI doimiy qilish.

1-Birinchi xaridor - uni xursand qilib, rozi qilib jonatsak u bizga keyingi safar ham keladi va doimiy xaridorga aylanadi.

2-Doimiy xaridor - agar unga chegirmalar qilib, olgan narsalariga jichik bo'lsada sovg'aalr qo'shib bersak...

3-Faqat bizdan oluvchi va hammaga bizni tavsiya qiluvchi (qisqacha aytganda) bizni reklama qiluvchi xaridorga aylanadi.

58) Savdoda gap juda katta. Biznesingizda sotuvni analez qilishingiz shart. Agar maxsulot chiqarib tashlab uni sotolmasangiz aniq bankrot bolasiz.

59) Agar kimdur sizni yerga urayaptimi yoki „senga hali bor“ kabi gaplarni aytayaptimi ? Unda siz shunchaki jimgina kuchli harakat qilib undan 10 barobar kerak bolsa 100 barobariga kuchli bo'lishingiz kerak.

60) Biznesda kamandani to'g'ri yog'ishimz shart, agar bir bankrot bolgandaham ishlayveradigan kamanda yig'a olsak bizning biznesimiz keyinda albatta uchadi.

61) Kamanda yig'ish qiyin ish emasdur balki o'sha yig'gan kamandangizni ishinchini oqlab, u kamandani sochilib ketmasligini taminlash, ularni boshqarish qiyindir.

- 62) Yoshlardagi asosiy xatolari- puli bolgani bilan biznesni o'rganmay turib (menda pulim bor) degan hayolda bilimsizlik bilan ish boshlaydilar va boshlaganlaridan bankrot bo'lishadi.
- 63) Biznesda hamma yaxshi ketayotgan joyida baribir (-) ga kiradi. Shunday holatlarda hech qachon toxtamang. Agar siz (-) ga kirgan holatizda harakat qilmasangiz qilgan zararingizni baribir qoplashga tog'ri keladi. Lekn shunday holatdaham harakat qilsangiz (+) ga o'tish ehtimolingiz ko'roq bo'ladi. Shuning uchun tushkunlikga tushmasdan harakat qiling.
- 64) Ba'zilarni tanish bilishi bor ammo ulardan foydalana olmaydi, agar biznesda tanish bilishingizdan foydalansangiz biznesingiz ko'proq (+) ga yuradi.
- 65) 100 ta do'kon ochish. Maqsadlaringizni katta qo'ying va bilim olib hartakat qiling. Siz 100 ta emas balki 150 ta do'kon ochishingiz mumkin. Sababi sizda 10ta emas balki 100 ta do'kon ochish ishtiyoqi bor va sizga ko'proq g'ayrat baxsh etadi bu ishtiyoq.
- 66) Kitob o'qisagu undagi bilimlardan foydalanmasak u kitobni o'qiganimzdan nma foyda. Hamma biladiki sport bilan shug'ullanish foydaki lekn hammaham sport bilan har kuni shug'illanmaydiku.
- 67) Odamlar 3 xil bo'ladilar
- 1-Ahmoq
 - 2-Aqilli

3-Dono

- 68) Ishimizni doimo planlashtirib rejalashtirib harakat qilsak bizda, ishmzda oldinga siljish ko'proq bo'ladi.
- 69) Maqsadni katta qo'uish kerak. Agar siz yiliga 100000\$ foyda qilaman deb maqsad qo'ysangiz sizda keyin shunga yarasha g'oyalar paydo boladi va shunga yarasha xarakat ham qilasiz, Agar yiliga 10000 \$ foyda qilaman deb ish boshlasangiz sizda bor yo'g'l 10000\$ lik g'oyalar oddiy keladi va 10000\$ lik sust harakat qilasiz shuning uchun maqsadlarimni katta qo'yishimzi zarur hisoblanadi.
- 70) HAKAKAT eng-eng-eng muhimi harakat hisoblanadi, tushngan holda judayam kuchli harakat qilish kerak. Albatta harakat bor joyda natijani ko'rasiz.
- 71) Bankrot bo'lish usuli. Tayyor biznesdagi abarotdan pul olib orzularini sotib oladi yoki boshqa biron bir narsalarga tikadi. So'ng pul yetishmaganidan keyin qarz olib yoki kredit olib qarzga botadi va bankrot boladi.
- 72) Hodimlarga KPI qo'yish.
Hodimlaringizdan doimo sen nma sababdan maosh olayabsan deb so'rang.

KPI

- 1-Davaomati uchun 10%-15% oyligiga +
- 2-Vazifasi uchun 20%-25% oyligiga +
- 3-Sifat uchun 20%-25% oyligiga +

- 73) Hamma narsangizni hisoblang. Biznesingizdagi hamma narsani hisoblang. Hattoki ofisingizdagi mebellarigacha hisoblang. Hammasini hisob kitobni qilib boring.
- 74) Pulsiz biznes boshlash. Sizda kuchli ishlangan G'OYA va unga bolgan kuchli harakatingiz bo'lsa biznes boshlanishi uchun imkoniyatlar o'zi kelaveradi.
- 75) Siz hech qachon maqsadsizlar bilan yurmang. Hattoki yonidan ham o'tmang balki ular bilan suhbatlashmang ham.
- 76) Sotuv qismida hechqachinham yolg'on aralashtirmang. Savdoingizga yolg'on aralashtirmang. Barakasi qolmaydi agar.
- 77) O'ylab topganga 1 tanga, ishlab chiqqanga 10 tanga, sotganga 100 tanga.
- 78) Muvoffaqiyatli insonlar doimo kulib yurishadilar. Ularda bizlarnikdanda ko'p prablemalari mavjud, ular prablemalarnini yechimni izlaydilar (oddy odamalr esa yo'q) agar prablema bo'lmasa hayot qiziqarsiz oddiy bo'lib qolmaydimi.
- 79) Xodimlaringizni faqat pul uchun ishlayotganini zo'r deb o'ylamang ular sizni kompaniyangizni rivojlantirmaydi faqatgina oylik maoshni olsa bas.
- 80) Hoziegi kunda odamlarda uyqu kamayib ketmoqda, telefonda video korib yoki o'yin o'ynab bekoriga uyquga bolgan vaqtni balki boshqa vaqtlarmizniyam yo'qotqmiz.

Albatta bular foydasiz, shuning o'rniga telefonmizdan faydali ishlarni bakarsak boladiku.

- 81) Bepul va pullik maslaxatlar, bepul maslaxatlarni qadriga kamroq yetamiz, pullik maslaxatlarga esa (iya puim kettiku) deb ularga amal qilamiz. Shuning uchn har qanday maslaxatdan foydaanish zarur.
- 82) Biznes boshlashda hech qachon qo'rqman, agar qo'rqsangiz o'z qo'rquvingizni o'zingizga qarshi ishlating. Agar hozir biznes qilmasam unda qachon qilaman, men shunday oylikka yashab yuraveramanmi; deb ozingizni tezleng.
- 83) Eng muhimi jamoa hisoblanadi. Sizning biznesingizni boy qilqdigan, bor qiladiganham bu-jamoa, Sizni biznesingizni bir kunda yoq qiladiganam bu-jamoa. Shuning uchun KAMANDANI tog'ri yig'a bilish shart.
- 84) Ehson. Biz qo'limzdan kelganicha EHSON qilsak bu bizga ancha yordam qiladi, agarda topayotgan pulimizdan har safar 10% ni ehsonlarga sarflang, U albatta sizga 10 barobarda ko'p bo'lib qaytadi. 1ni bersang 10 ni olasan.
- 85) Sherikchilikda ishlaganizda doima adolatliy bo'ling. Sherkchilikda kelishilib qilingan ish ham tez rivojlanadi ham barokali bo'ladi.
- 86) Bizda 2 xil tanishlarimiz mavjud.
 - 1-Faqat o'zlari haqida, o'z muammolari, o'z hayotni, dardni gapriuvchi.

2-Faqat yaxshiliklar xaqida, kelajak, muvoffaqiyatlar, hayot uchun harakat qilish haqida gapiradi.

Biz 2-turdagi tanishlarimiz bilan ko'proq vqt o'tgazaylik, shunda bizning rivojlanishimiz ham tezroq bo'ladi.

87) Lidre inson – Men eplay olaman, men uddalayman, va harakat qilib natijasini o'z bo'ynimga olaman. Deb harakat qilguvchi inson Lider inson hisoblanadi.

88) Omadli insonlar Omadsiz insonlar omadsiz deb qilmagan ishlarni qilgan insonlar hisoblanadi. Sababi Omadsiz inosn o'sha ishni bajarmagani uchun omadiz deb hisoblaydi o'zini va shunday omadsz bo'lib qolaveradi.

89) Biznesda JAMOANI shakillantirayotganimizda o'zimizda yo'q qobilyatlarni, o'sha qobilyati bor insonlardan yig'ish kerak.

90) ERTAGA kech bo'ladi. Biz bugungi ishlarimizni bugun qilaylik ertaga emas! (Ertani ertasi ko'p.) deb ishimzni o'z vatida bajarsak biz ham MUVOFFAQIYATLI lar qatoriga qo'shilamiz.

91) Investorlar qimmat qimmat joylarda bo'ladilar. Ko'proq BIZNES CLUBLAR, zo'r SPORT ZALARI yoki katta-katta MEXMONXONALARDA topsak bo'ladi.

92) Shogird olayotganingizda uni Qadriyatiga, haloligiga, tog'ri so'zligiga va sizni har qanday holatda yoningizda turadigan shogirdlarni chertib chertib olish kerak.

93) Muammolaringiz bormi? Unda siz hozirda turib harakat qiling, ularni yechimlarini izlang, shunchaki oddiy muammolar uchun harakatdan to'xtamang. Agar siz o'zingiz hozirdan turib harakat qilmas ekansz sizni hech kim boy inson qilmaydi, siz faqatgina o'zingiz o'zingizni milaner qilaolasiz, kelib kimdur yordam qilarmikan dab kutib qolman.

94) Biznesda CAMANDAMIZ ishchilari 3 turga bolinadi.
1-10% ishchilar judayam ishchan va harakatchanlar.
2-10% ishchilar dangasa va bahonalar qilib ish qoldiruvchilar.
3-80% O'z raxbariga o'xshagan ishchilar.

Shuniung uchun raxbar mehnatkash halol va mard bo'lishi kerak.

95) Biznes boshlayotganingizda qiynalib qarz olgandan ko'ra INVESTOR toping yoki SHERIKCHILIKDA ishleng.

96) Reklama. Maxsulotlaringiz qanchalik savdosi zor, sifati zo'r bolgani bilan reklamani to'xtatmaslik shart. Agar reklamani toxtatsangiz odamlarda (I boldimi, endi bu sindimi) degan yoki shunga o'xshash fikrlar tug'ladi va maxsulotizngiz dokonlaeda qolib ketadi.

97) NETWORKING Boylarga juda kerakli narsalardan biri hisoblanadi. Sababi albatta boy insonlar o'zlariga o'xshash insonlar bilan networking qilishadi va natijadaa miyyalariga zo'rdan zo'r g'oyalar kela boshlaydi. Siz ham

qandaylar bilan networking qilish kerak ekanligini tushnigan holatda ish ko'ring.

98) Biznesmen turlari 3 xil bo'ladi.

1-Faqatgina sezonni kutuvchi.

2-Bir joydan oladi va boshqa joyga sotadi.

3-Yil 12 oy o'z ustida ishlaydi Biznesni mirdan sirgacha o'rganib o'zining FIZICHSKI ishtirokisiz haqiqiy biznesmen bo'ladi.

Ko'proq 3-turga o'xshagani harakat qiling.

99) Biznesda ustoz tanlash. U sizga o'z fikrini aniq tiniq qilib tushntira oladigan va siz tushnganizdan ko'rib u natijani bersagina o'sha sizni ustozingz bo'ladi.

100) Raxbar va xodimlar o'rtasidagi munosabat OTA va BOLA o'rtasidagi munosabatdek bo'lsa shunda bir birni tushnadilar hamda ishlari oldingga siljiydi.

101) ILTIMOS SHOGIRDLIKGA OLING .