

1. Biznesda eng muhimi qat'iyat, 1 yiqiladi, 2, hattoki 3 marta yiqilganda ham umidni sondirmasdan qat'iyat bilan davom etish kerak
2. Biznes boshlash uchun avval goya keyin bu goyaga jinnilarcha ishonish keyin harakatni boshlash kerak, harakat qilish uchungina pul kerak
3. Boy bolish uchun USTOZ+Bilim kerak
4. Endigina biznes boshlamoqchi boganlar uchun birinchi orinda kreditit olish yoki qarz olish maslahat berilmaydi. Uning orniga ishchi yoki shogird sifatida businessmenga ishlash tavsiya beriladi
5. MAQSADI YOQLAR, MAQSADI BORLAR UCHUN ISHLAYDI!
6. Biznesni tushinish uchun Deyl Karneygini kitobini oqish kerak
7. Yaqinlarimizni yani oilamizni, ota onamizni doim qadrlashmiz kerak chunki faqatgina ular yiqilganingda yoningda boladi
8. Oila, dostlar, ish bularni uchlasini ham balansda ushlab turish kerak
9. Biznesda KAYFIYAT birinchi orinda, buning uchun pazitiv odamlarga yaqinlashish kerak
10. Faqat maqsadi bor, rivojlanish, salomatlig haqida gapiradigan odamlar bilan bolish kerak
11. Avval ish organib, uzina eplay oladigar darjada pul topib keyin uylanish kerak
12. Biznesda USTOZ judayam kerak, qanday tanlanadi?! Fikrini sizga tushuntira olgan va siz uni amalda qollab natijaga erishsayz ushandagina siz uchun u odam uztoz bola oladi
13. SISTEMNI biznes eng zor biznes chunki u tizimlashtirilgan, ozini ozi eplay oladi, siznin fizichski ishtirokisz biznes ishlar ekan
14. Biznesingizni bir necha barobarga kopaytirish uch NETWROKING kerak
15. Biznesda mahsulotni ozi yetarli emas, unga marketing qoshilsa nur ustiga alo nur
16. Biznes bishlash uchun puliz bolmasa, yo investor yoki zur sherik topinglar
17. Ishga ovotganda, arizachini shundoq qolidagi rezyumesini olib qoyib qoliga bosh varoq berib qaytadan yoz deyilganda haqiqat yuzaga chiqadi
18. Kamanda 3 turga bolinadi 1. 10% odamlar mehnatkash, 10% dangasa bohona qiladi qogan 80% liderga qarab ibrat oladi demak lider mehnatkash, vijdonli bosa ishchilar ham shunaqa bolarkan
19. Dunyoda 5% odamlar omadli boy sanaladi chunki ular 30 yoshgacha pulini yigib biznes boshlagan
20. Investorlar qimmat joylarda yuradi misol qimmat business klublarda , fitness zallada
21. Yillik palimizni 12 oy/qismga bolamiz va har oy uchun vazifalarni aniq yozib qoyamiz
22. Besh barmoq barobar bomaganidek hama ham bir xil emas, yani hamani oz funksiyasi, ustunlik tarafi bor, xodimlarni qobiliyatiga qarab vazifalarni belgilash kerak
23. Qiladigan vazifalarni kechiktirish seryozni prablemalarga olib keladi aksincha oz vaqtida bajarsak muvaffaqiyatga ershishga ob keladi
24. Jamoani yigishda ozimizda yoq qobiliyatli odamlarni topib ishga olish kerak
25. Hama qigan ishni emas kopchilik uddalolmagan ishni qilsa odam boy omadli boladi
26. Har qanday odam lider bola oladi faqat oziga ishonsa bas
27. Positiv, nolimaydigan odamlar bilan suhbatlashish kerak
28. Sherikchilikda eng muhimi adolat, sherikchilikda baraka bor, 2 kishi zor sherik bosa 3chisi Alloh boladi
29. Topgan foydamizni 10% ehson qilish kerak, qilolmay qolsak keyingi safar albatta qilaman deb niyat qilish kerak

30. Biznesda eng muhimi bu jamoa, sizni biznesni bor qiladiganam yoq qiladiganam jamoa. Agar lider vijdonli insofli, halol bolsa jamoa ham xuddi shunday boladi
31. Ustoz bilan ishlasa, vaqtni ham pulni ham asabni ham asrab qoladi kishi
32. Bepul maslahatlarni qadriga yetish kerak
33. Faqat pul topish uchun kompaniyada ishlaydigan odamlar korxonaqiyin vaziyatga tushib qoganda darrov tashab ketishadi
34. Problemaga fokusni qaratib emas balkim ularni resheniyasiga qaratish kerak bu xususiyat barcha omadli boy biznesmenlarda bor
35. Oylab topganga 1 tanga, sotganda 100 tanga, biznesda sotishdan keladigan foyda juda ham kotta
36. Biznesda avval aniq planlashtiriah kerak keyin harakatni bishlash kere
37. 3 xil odamlar bor, Axmox, aqilli, dono, Axmoq odam 1 xil xatoni qayta qayta qilarkan, aqilli odam bir marta dono odam esa u xatoni qimaslik uchun oldindan usha xatoningigan boshqaodamdan soriydi demak bizness qilish uchun usha biznessda ishlaydigan odam bilan hamkorlikda ishlash kerak
38. Eng zor investitsiya bu bilimizga qigan investitsiya hattoki 40 000\$ qariz bosayam 1500\$ bilimizga investitsiya qilib qarizni tolav yana ustiga boyib ketishiz ham mumkin
39. Mahsulot ishlab chiqarshidaan oldin uni qanday qilib sotib pulni olishni ham bilish kerak
40. Ming bilimiz zor bosayam, barbir biznesda sinovlar keladi, , chuqurikka tushasiz usha payti hamasi ozizga bogliq, chqurlikni katta kichiligligini farqi yoq
41. Biznesda eng kotta xato "Men bilaman" deyishlik
42. Yaxshi Kamandani qurish oson lekin uni uzoq muddat ushlab turish qiyin buning zor yoli hamma qilinadigan qarorlarlni rahbariyat bilan qaror qilish
43. Statistika boyicha 5% bizneslar 3 yildan uyogiga otadi, bunig sababi kamandada chunki kompaniyani missiyasi bu kamandani har bir azosini missiyasiga aylangan, faqatgina pul uchun ishlidigan xodimlar kompaniyani orqaga tortadi
44. Oyliz kam bosayam buni yigishni iloji bor bunig uchun topgan pulizni 10% ni yiging
45. Har qanday bizness uchun kitob oqish kerak doimiy shaxsiy rivojlanish juda ham zarur
46. Agar biznesiz ijtimoyi tarmoqda bolmasa biznesiz minusga kirishi aniq
47. Boy insonlar oluvchilar emas berishni biladigan odamlar chunki 1 sum xayriya qilsex xudo sizga eng kamida 10 barobar kop qib qaytaradi
48. KIBR-insonning eng katta dushmani
49. Rizq kengayishi uchun koroq xayriya qilish kerak
50. Rahbar va xodim ortasidagi munosabat xuddi ota va farzand ortasidagi munosabatga oxshashi kerak
51. Dunyodagi eng qiyin ish bu bizga yoqmaydigan ish
52. Maqsad qoyishda 3ta narsaga amalga qilish 1.muddat 2. Anqlik 3. Reallik
53. Biznesda sizni mahsulotizni tavsiya qiladigan kopchilik ishonadigan tavsiyachi kerak oddiy misol bu farmesevtlar va doktorlar
54. Biznes oxshamasa bu biznes yomon degani emas hamasi odamni ozini ishonchiga bogliq, boshqa yangi goyaga otmasdan usha eski goyaga maxkam turish kerak
55. Goyani bajarish uchun jinnilarcha ishonish kerak, odamlarni ishonchi bir pul
56. Haqiqiy lider masuliyatni oz boyniga olish chunki u gapiga har doim javob beradi
57. Kampaniya brendini shaxsiy brendsiz rivojlantirib bolmaydi

58. Dostlar biznesmen boganda ular ajrashib ketishadi, lekin biznesmenlar dost bolish bu biznes rivojlanadi chunki lar qogozda shartnoma boyicha ishlashadi
59. Rahmat eshitish kayfiyatni oshiradi, kayfiyat esa ish unumdorligini demak faqat yaxshilik qilib rahmat eshitish kerak
60. Farzandlarimiz zor bolishi uchun tarbiyaga va bilimiga etibor qaratish kerak
61. Boshqaruvda emotsiya juda kotta rol oyniydi chunki tez xursand bolishi ham zarar tez xafa bolisham zarar emotsiyani balansda ushlash kerak
62. Ichtimoiy tarmoq shaxsiy brendni rivojlantirish kotta xizmat qiladi. Kampaniya brendini shaxsiya brendga boglaydi oddiy misol Murod Nazarov va Murad Buildings
63. Biznesda KPI tizimini 3ta narsaga boglash kerak 1. Natija 2. Sifat. 3. Samara
64. Bilimbu ishlatadigan instrument ishlatilmasa shunchaki kitob, chang bosib ketgan kitob
65. Har bir kampaniyada kallektiv shakllanadi yani kamanda va banda lar bandalarni yoqitish kerak yuqotmasek boshqa odam bandalarga qoshilib ishni tashab ketishi mumkin
66. 2 xil xodim boladi; birinchisi, ishlashni xohlaydi lekin bajarolmaydi. Ikkinchisi, ishlashni biladi lekin xohlamaydi. Birinchisiga imkoniyat berish kerak, ikkinchisidan foyda yoq
67. Xodim olgandan keyin uni aniq, doimiy nazorat qilish kerak, klientlarga xizmati yomon bolmasligi uchun
68. YQM nma? Yakunlangan qiymatdagi mahsulot , yani mahsulotni oz vaqtida, kelishilgan vaqtda bajarish
69. Hech qaysi xodim 8 soat davomida 100% ishlamaydi yani taxminan 3-3.5 soat effektivna ishlaydi, agar unga effektivni ishlidagan vaqtini oshirsa biz ham uni oyligini oshirishmz kere
70. Intizom 3 xil boladi; 1. Mehnat 2. Ishlab chiqarish 3. Texnologik intizom. Agar ishchi intizomni buzsa quyidagi etaplarda jazolimiyz: ogohlantirish>bonusni kamaytirish>ish haqini kamaytish>mansabni kamaytirish>haydash
71. 3=5 formulasi yani bir zor xodimni vazifasini boshqa bir hali tajribasi yoq xodim chala bajara olgan bosayam uni ishlashiga qoyib berish keark chunki bu vaqta sizda ham zor+yaxshi xodim bor
72. Biznesmen ish boyicha biror kishiga: xodimga, hamkori,ga vazifa bersa uni ogazaki emas balki yozdirib qol qoydirishi kerak chunki ogazaki etilgan vazifalar 99% hollarda bajarilmaydi
73. Kampaniya uchun yurist juda muhim chunki uning 2ta vazifasi bor yani kampaniyani ichki xavfszligi va tashqi xavfsizligini taminlash. Birishinsini ob qarasek, sizga biznes qarorlaringiz qonun doiradami yoki yoq. Ikkinchisi, kampaniya klient tomonidan keladigan xavfga javob bersih
74. 99% holatda xodimlar sizni tashab ketmaydi agar siz ularni oqitsak va undan tashqari ularni sizga nisbatan hurmati oshadi
75. Xodimlarni moslashuv vaqtini ham inobatga olish kerak chunki xodim haqqatan ham soat 9da kelolmasligi va ishni 10dan boshlashni sizdan sorasa unga xop deyish keark va qoshimcha 1 soat kechkecha ishlashi kerak
76. Ishchi xodimlarni shogird chiqarishga undash kerak buning uchun har bir chiqargan shogirdi uchun bonus berish kerak agar yaxshi shogirdlar kopayaversa keyin filialna ochishda tayyor ishonchli ishlar bor

77. Kampaniya uchun HR juda muhim chunki uning vazifalari; karparativ madaniyatni va ish beruvchini brendini tashkillashtiradi, ishchilarni ragbatlantitish, kampaniya strategiyasini ham qiladi
78. Ishchi olishda avval arizachini HR dan otkazish keyin Recruiter dan keyingina ishchini olish rahbar qiladi yani bor yogi 10% ishni
79. Rezyumeni yozishda hech qaysi talantiz qob ketmasligi, sizda bor barcha narsalarni yozishiz kerak
80. Networking realna biznesni osishida yordam beradi bunin uchun foydasiz bekorchi odamlar bilan emas balkim biznesmenlar bilan koproq suhbatlashib netwroking qilish kerak.
81. 2 xil odamlar bor, 1 chisi 15-20 yoshdan boshlab pul topishni boshlaydi va 30 yoshigacha pulini yigin orzularini sotib oladi masal uy-joy, mashina undan keyin umrini oxirigacha shu erishgan narsalarini saqlab qolish uchun pulini sarflaydi 2. Xil odam bor ular 30 yoshidan keyin biznes qiladi vay tushgan foydadan orzularini sotib oladi yiqqan pulidan emas
82. Biznes ichidagi jihozlarni hammasini opshi summasini biznes egasi tiyin tinigacha bilish kerak
83. Xodim KPI (Davomad, Vazifa, Sifat, ) oylig olishini bilish kerak va har bir KPI qism uchun 10-30% oylig olishi kerak
84. Abaroddan keladigan pulga hej qachon orzularingizni sotib olmang
85. Biznesni rivojlantirish 4ta bosqichdan iborat 1. Faqat eng yaqin ishongan ogaynisi yoki tanishini ishga oladi 2. Odamlarni ozgina kopaytirib ularga vazifa beradi va ular bilan birga ozi ham ishlidi 3. Mansab qoyishni boshlidi, ikkita eng muhim odamini boshqaradi va ular esa boshqa hamma xodimlarni boshqarad 4. Eng yuqoriga bitta biznes menejer qoyib ozi esa direktor boladi
86. Biznesda aniq hisob kitob qilish kerak chunki siz taxminiy foyda qiliyapman deganiz xato bop chiqishi mumkin va hattoki minusga qarab ketishisiz mumkin deamk biznesda raqamlar gapiradi
87. Biznesdan qattiq yiqilgan bosangiz sizni faqatgina bilim olib chiqishi mumkin u chuqurlikdan
88. Biznesda ming zor teoriyani bilsayizu praktika bomasa foydasi yoq buning uchun kampaniyaga borib 1 oy shartnoma bolimida, 1 oy marketing va 1 oydan bishqa bolimlarda ishlib ancha tajribaga ega boladi odam
89. Biznesda eng katta xato bu uni avtamatlashtirmaslik
90. Biznessiz avtomatlashsa siz quyidagilarga ega bolasiz: 1. Kop foyda 2. Oilaga koroq vaqt sarflash 3.sayohat qilish 4.ibodat va savob ishlarga 5. Diniy va dunyoviy bilimlarga ega bolish
91. Quyidagilarni avtamatlashtirish kerak: 1. Marketing va mijozlar oqimini 2. Sotuv bolimini avtomatlashtirish 3. Ishlab chiqarishni avtomatlashtirish 4. HR bolini 5. Moliyani
92. Biznesda lakatsiyani orni juda muhim, misol, qimma magazinni, orta hol yoki kambagal odamlar otadigan joyda qurish foydasz yoki aksincha, arzon magazinni boylar yuradigan joyda qurish
93. Biznesda doim B plan bolish kerak, Masalan sizni biznesiz kelajakda birorta tahdid ostida qolsa uni qanday qilib olib chiqishni oylab qoyish kerak

94. Bazida hama ishizni bir yoqqa qoyib, yaxshi dam olish biznesmenni, kuchiga kuch qoshiladi va duxi oshadi
95. Biznesda bilimli bolishdan kora, bilimlilarni boshqarish va boshqara olish muhimroq
96. Oylikka yaxshi yashab bomidi uning orniga biznes qilish kerak tavvakka bosayam
97. Bilish boshqa qilish boshqa, 10% teoriya bolsa qogan 90% praktika
98. Bilmaslik narmalni, organishni xohlamaslik ne narmalni
99. MAQSAD qoyishda quyidagilar bolishu kerak: 1.besh yillik biznes maqsad 2. Besh yillik shaxsiy rivojlanish 3. Oila boyicha besh yillik maqsad, 4. Duxovnost
100. Maqsadingni etganingda hama ustingdan kulishi mumkin, qilolmisan deydi lekin bu gaplarni ignor qilib yolda davom etish kerak. Miasol, Ilhom Begimqulov 2019 yil maqsadini birovlariga etganida qilolmisan degandi, mana hozir 2022 millioner businessmen. Maqsadlarga seryozni qarashlik kerak ekan