

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 !!!

#### 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.

17) BIZNESDA o'ta bilimli bo'lish shart emas. Faqatgina bilimlilarni birlashtira olish va ularni boshqara olish kerak!

19) Bilim oldingizmi albatta uni ishlating. Agarda uni ishlatmasangiz shunchaki miyyangizdan joy egallab bekorga yotaveradi. < ishlatilgan bilm kuchga ega>

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 sz o'z tajribangizni orttirasz va keying biznesingizda aniq rivojlanib ketasz. )) agar siz bankrot bolib toxtasangiz shunday harakat qimasangiz szi aniq 100% ga bankrot bo'lasiz.

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.

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.

46) Agarda sizning biznesingiz ijtimoiy tarmoqlarda yo'qmi  
demak sizning biznesingiz yaqn orada sinadi, 21- asr  
Ijtimoy tarmoqlarda biznesingiz bo'lishi shart.

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.

## 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.

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

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 +

80) Hoziegi kunda odamlarda uyqu kamayib ketmoqda, telefonda video korib yoki o'yin o'ynab bekoriga uyquga bolgan vaqtni balki boshqa vaqtlarmizniyam yo'qotqimiz.

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

83) Eng muhimi jamoa hisoblanadi. Sizning biznesingizni boy qilqigan, 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 EHSOY 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.

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.

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.

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.