

1. Raxbar va xodim o'rtasidagi tafovut.

Raxvar va xodim o'rtasida katta tafovut bo'lishi kerak.Raxbar bu tafovutni saqalay bilishi kerak.

2.Oila. Bu boradamenda hali fikirlar yo'q.CHunki haki oila ma'sulyatini bilmayman.Lekin oxirgi so'zga bitta mashhur iborani aytib o'tmoqchiman.,,Eng to'g'ri va katta investitsa bu- farzand ilmi uchun kiritilgan investitsiyadir".

3.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 qildingizsizda kalkulyator hisobida 9so'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.

4.Ishonch qanchalik muhim.

Bu mavzudan tushunganlarimni yana bir ibora bilan ifodalamoqchiman.Maqsadga elituvchi reja ish bermasa,rejani o'zgartirish kerak maqsadni emas.!Birinchi mavzuga yaqin mavzu ekan.Rahbar va xodimo'rtasida ham ishonch katta ro'l o'ynaydi.

5.Sotuvchi istedodi

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

6. 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\$ Kostyumshim,tuqli 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)).

7. 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.

8.Kibir haqida.

Kibir bu odamni har tomonlama nochorlashtiradi deb o'ylayman.

9.Taqdir.

Taqdir suv ketadiga ariqqa o'xshaydi. Xoxlasa suvni ikkiga, xoxlasa uchga bo'lib oqizadi. Odamlar esa suv kabitur. Hech bir inson boshqa bir inson bilan baravar, tebg o'sishga qodir emas.

10.Boy insonlar.

"Boy ota va kambag'al ota" kitobida tushunganmanki eng nochor ahvolingizda ham qo'lingizda bormi bering. Shunda sizga eng kamida 10 baravarida qaytadi.

11. Musofirlar.

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

12.CHet elda o'qish.

Menda shu borada ulkan maqsadim bor. Aynan bir sohani rivojlantirishimiz kerakki (albatta biznes soxasini) chet elliklar bizga ya'ni Uzbekistanga kelib o'qishsin.

13.Qayssi biznesni kelajagi yo'q.

Biznes rivojlanishi uchun asosiy omil bu reklama. Reklama hozirgi kunda TV da emas balki ijtimoiy tarmoqlarda bo'lgani lozim. CHunki TV ga hozirgi kunda talab

kam. Internetda sotish, internet uchun alohida hodimlar ishga olish kerak deb bilaman bu qo'shimcha chiqim shu uchun avval real kuchga kiritib idial maxsulotga aylantirib keyin ijtimoiy tarmoqlarda sotsa yaxshi bo'ladi. Deb o'yladim.

14.O'zbekistonda sharoit yo'q.
Men buni bo'lмаган gap deb bilaman.
Hamma sharoit bor ko'tarilish oson bo'lган joyda tez ko'tarilgan biznes tez sinishga ham moyil bo'ladi.

15.Biznesdagi xatolar.
Bilimsizlik va ustoz ko'rмaganlik deb tushundim. Usozingiz bo'lishi bu biron biznesni boshlashda ustozni о'rni juda katta. CHunki siz boshlamoqchi bo'lган biznesni ustoz qachonlardur qilgan bo'lishi mumkin nima qilsa nima bo'ladi hammasini biladi. Shu xulosaga keldim.

16. Kitoblar.

Bu kitoblarni xudo xoxlasa albatta o'qib chiqaman.

17. Dangasalikni yengish.

Men ham juda dangasaman 😊.

Shu borada o'qishim kerak bo'lgan kitoblarni topishga juda qiynalaman.

Kelajakdagi maqsadim butun Jahon kitoblarini o'ziga jalb qilgan juda katta kutubxonalar ochish.

18. Ota onamga ragmat.

Bu juda ta'sirli ekan. Xulosam ota onam duoasi.

19. Uylanmoqchi bo'lganlar.

Bu menga tegishli mavzu ekan men ham uylanishim kerak 😊.

20. Talabalarga maslahat.

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

21.Umuman kitob o'qimagan inson.

Bu narsani men boshimdan o'tqazganman.Kitob juda ham dunyo qarashni oshirar ekan.

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.

23.Pul yig'ish usuli.

Menda mana shu juda qiyin masala.chunki

talabaman.Bu borada menga yordam bering.!.

24.Sotuvni bilmaganimiz xato bo'lgan.
Bu mavzuda tushunganim avvalo biznesni boshlashdan avval maxsulotlarni qayerga va qanday sotishni o'ylash va undan keyin biznesni boshlash kerak ekan.

25. Senga hali bor.

Aytishadiku nimanidur qilishni chin dildan xoxlasang,butun koinot senga yordamda bo'ladi.Odamlar gap so'zi menda hech qanaqa ahamyatga ega emas.

26.Marketting.

Marketting aytib o'tganimdek biznesdagi eng sevgan bo'limim.Marketting bu sizni mahsulotiz va xaridor o'rtasidagi rishta,bog'liqlik deb bilaman.

27. Nega kop bizneslar yopilib ketadi.
Bu mavzudan tushunganim biznesmen o'z g'oyasiga shu darajada ishonish va uni sevish kerakki, butun jamoani bunga ishontira olish kerak.

28. Kuchli jamoa tuzish.
Men tushungan narsa Raxbar odam o'z jamosi ichida yaqqol LIDER bo'lishi kerak. Biror bir muammo bo'lsa liderlarga hos bo'lgan holda jamoa bilan birga hal qilish kerak ekan.

29. Yoshlardagi xatoliklar.
Ustoz bo'lishi kerak, yoki ulkan tajribaga ega bo'lishi kerak.

30. Biznesdagi qiyincholiklar.
Qiyinchilikar, yiqilish, qoqilish bu hammasi OLLOHni sinovlari deb o'ylayman. Qancha kop harakat bo'lsa yiqilish va qoqilishlarga

qaramay,Oolloh yanada kop beraveradi.

31. 100 ta do'kon ochish.

Meni shaxsiy fikrim: 1 yilda 100ta do'kon ochishdan avval 3ta 4ta do'konlarni xaridorlar ishonchini qozonish, ideal darajaga yetgazish kerak.Keyin esa asta sekin do'konlar sonini oshirsa bo'ladi deb o'ylayman.

32. Bilmay qarz olishni oqibati.

Avvalo qarz olishdan maqsad bo'lish kerak.Bu maqsad yani qarz olingan dan keyingi foyda shu qarizni qoplab foydaga ham kiradimi yo'qmi hisob kitobini olib so'ngra boshlasa maqsdga muvofiq bo'ladi deb bilaman.

33. 1500\$ top olmasang.

Eng katta investitsabu bilimga kiritilgan investitsiyadir.

34. Biznesda tanish bilishni o'rni.
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.).

35. Muhit ta'siri.
Do'sting kimligini aytsang seni kimligingni
aytaman degan naql bor. Muhit odamni
o'sishida juda katta ahamyatga ega deb
bilaman.

36. Shunchaki pul yo'qotmaslik uchun.
Men bu mavzuda ham ustoz ko'rgan va
ustoz ko'rмаган biznesmenlarni farqini
bildim.

37. Bilamizki qilmaymiz.

Amaliy va nazariy bilimlar chambarchas bog'liqligi haqida tushundim.

38. Biznesdagi xatolar.

Maqsad qancha ulkan bo'lса harakat ham shunga yarasha shuncha ko'p bo'ladi. Degam xulasa paydo bo'ldi menda.

39. Biznesga kirb kelish.

Nima bo'lganda ham taslim bo'lmасlik va hayotta ustozni o'rni haqida tushundim.

40. Asia Consult ga asos solishimzdan maqsad.

Hayotta odamzod har doim ham o'z foydasi uchun emas boshqalarga manfaati tegadigan xayrli ish qilsa Olloh unga beraverar ekan.

41. Hayotdagi maqsadim.

O'zbekistonda savodsiz va usiz bironta

ham inson bo'lmasin.Oliy maqsadim esa Yangi O'zbekiston yoshlari kitobni sevsin va shu kitoblar o'qishi uchun juda katta kutubxonalar barpot etish.

42. Sherikchilik haqida.

Sherik odam topishda asosan halol,iymonli, insofli va o'z soxasida yetuk shaxs bilan sherikchilik qilsh.O'zing to'g'ri bo'lsang sen uchun hamma to'g'ri bo'ladi degan gap bor.

43.Pulsiz biznes boshlash.

Pulsiz biznes haqida hali mend ahech qanday bilim yo'q. Juda xoxlardim treening darslarga qatnashishni lekin moddiy tomonlama bunga ilojim yo'q.

44. Maqsadi yo'q insonlar haqida.

Maqsadi yo'q insonlar qayerdaligini bilmaydigan manziliga xaritasiz chiqqan

sayyohma o'xshaydi deb bilaman.Afsuski Xayrulla aka Shokirov aytgan insonlar ham oramizda yo'q emas. Qachonki shunday qisqa, tor fikirlaydigan insonlar oramizda mutloq yo'qolar ekan shunda biz Qudratli Davkatga aylanamiz.

45. Tagimda Kaptiva va Malibu.
Osonlik bilan erishilgan narsa osonlik bilan ketadi.

46. Sotuvda aldov ketmaydi.
Maxsulot ideal bo'lsa sotuv do'konlar yoki rastalar kerak emas shunchaki onlayin va dastavka tizimi bo'sa yetarli.

47. O'ylab topganga 1 tanga.
Iphone ideal maxsulotga aylanib bo'lgan.Brend,tan narx,dezayn,xizmat haq hammasi 1500\$ga aylanadi.Agar Iphone ideal maxsulot bo'lmaganda edi,faqta tan

narx va xizmat haqqa pul to'lagan bo'lar edik.

48. Muammolar.

Odamda maqsad qancha katta bo'lsa unga harakat ham shuncha kop bo'ladi. Muammolarhaqida emas ularni qanday yechish haqida bosh qotirish kerak.

49. Pul ishlaydigan hodimlar.

Pul har narsaga qodir emas. Senga kim do'st kim dushmanligini bilish uchun pulsiz qolishni o'zi yetarli.

50. Uyqu vaqtি.

Odam o'sishga internetdan ham yordam so'rasha bo'ladi degan xulosaga keldim!

51. Bepul va pullik maslaxatlar.

Pul ketgan sari chin dildan o'qishga kirishamiz.

52. Oylikka ishlash.

Oylik maosh kelajakdagi orzularni unutish uchun beriladigan dori.

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

53. 10yil Oldingi Diyorbekka maslaxat.

Ilxom aka Begimqulovga shogirt tush degan bo'lar edim.

54. Men qo'rqaman.

Biznes tavakkallik va jasorat talab qiladi.

55. Muvaffaqiyatli yalqovlar.

Men ham juda yalqovman.

56. Biznesda jamoa.

Biznesda jamoa juda katta ro'l o'ynaydi.

57. Ehson haqida.

Siz qancha bersangiz sizga eng kamida
10barobar ko'pi bilan qaytadi.

58. Muvaffaqiyatlar sirlari.

3ta boy bilan suxbatlashsangiz siz 4-boy
bo'lasiz

3ta kambag'al bilan suxbatlashsangiz siz
siz 4-si bo'lasiz.

59. Kim ledir bo'la oladi.

Ledirlilik bu o'ziga juda katta ishonch va
blim.

60. Omad kelishi.

Ko'pchilik qila olmaydigan ishlarni qila
olish bu omad deb ataladi.

61. Ertaga kech bo'ladi.

Qolgan ishga qor yog'adi degan xulosaga
keldim.

62. Xodimni iqididori qanchalik muhim.
Har bir xodim o'z o'rniliga to'g'ri
joylashtirilish kerak.

63. 1yillik maqsad.
Nimagadur qattiq harakat qilayabsanmi u
uchun butun vujuding bilan harakat qil
degan motivatsiyaga keldim.

64. Investorlarni qayerdan topamiz.
Investorlar kop yuradigan joylardan, va
ularga yaqin bo'lib tanishoshga harakat
orgali.

65. Iphone olish.
Iphone siz uchun pulolib keladimi demak
olish kerak.

66. Shogirt olish haqida.
Ustoz meni shogirt qilib oling. Menga
yordamiz juda kerak. Men judayam

xoxlayman biznes qilishni til o'rganishni.Bilim o'rganishni.Hozirda menga bularnig'qilishga to'g'onoq bo'layotgan narsa bu moddiy taraflama yetishmovchilik.

67. Muammo.

Muammongiz bormi demak siz oldinga intilayabsiz.

68. Qarz.

Qiynalib qarz olgandan ko'ra,Investor uchun o'z g'oyangizni foydali qilib tuzing.

70. Reklama qanchalik kerak.

Reklamasiz biznes yo'q deb bilaman.

71. Nitvorking nima uchun kerak.

3ta boy bilan suxbatlashsangiz siz 4-boy bo'lasiz

3ta kambag'al bilan suxbatlashsangiz siz

siz 4-si bo'lasiz.

72. Biznesmenlar turlari.

Xudo xoxlasa 3ta turni ham o'zim jamuljam qilaman.

73. Yangi biznes boshlash.

Kridet va qarzssiz qilmoqchi bo'lgan biznesingizda oddiy ishchi bo'lib ishlang. Va investorlarga g'oya kriting.

74. 10000\$ topish uchun diplom emas bilim kerak.

75. Biznesni boshlash uchunqancha pul kerak.

Puldan avval. G'oya, ishonch, jasorat kerak.

76. Bankrot.

Shunday insonlar topish kerakki har qanday vazyatta sizni yonizda bo'lsin.

77. Pul nima uchun kerak.

Puldan muhimroq narsalar ham bor.

78. Ishda kayfiyat.

Ishda kayfiyat 1- o'rinda turadi. Siz raxbarmisiz siz qovog'iz soliq bo'lib yurasiz bu barcha xodimlarga salbiy ta'sir o'tgazadi.

79. Suhbatdoshlarni qanday turlari bo'ladi.

Siz qanday sohaga qiziqsangiz shu soha mutaxassislari bilan suxbatta bo'ling shunda siz o'sasiz.

80. Uylanadiganlarga maslaxat.

Avvalo karera so'nga esa uylanish kerak. Degan xulosaga keldi.