Ilxom Begimqulovga shogird tushish uchun 1-topshiriq javoblari

1. Ustozni ijtimoiy tarmoqlar yuritishidan maqsad muvoffaqiyatga erishgunga qadar qilgan xatolarini endi biznes boshlayotgan yoki biznes qilayotganlarga o’z maslahatini berib, usha xatolarni chetlab o’tishi uchun o’z maslahatlarini berish
2. Ustozni biznesda eng katta tushgan pulini 3 tasini aytganlam, 10,000$; 40,000$; 100,000$. Biz ham shu xatolarni takrorlamasligimiz uchun albatta ustozni maslahatlari va realniy tarribalari kerak. Ustozni maqslahatlari orqali biznes boshlasak 10 yilda erishadigan natijamizga 5 yil, balki 2 yilda ham erisha olamiz.
3. Biznesni boshlash uchun

1) G’oya

2) Ishinch

3)Harakat uchun pul

Kerak bo’ladi. Oybek Qosimovni aytgan formulasi bor ya’ni:

G’oya-Komanda-Investitetsiya

Shu formula orqali biznes tashkil qilinadi

1. Ustoz zavoddan ketganini sababi o’zligini topish, orttirgan tajribalari orqali shaxsiy bizneslarini ochish bo’lgan
2. Bir oyda 10,000$ topish uchun ?

1)Bilim olishimiz

2)Ustoz ko’rishimiz

3)Allohning roziligi kerak

Shu 3 tasi birlashib biror sohani tadbirkorlikga aylanishi yuzaga keladi

1. Yangi biznes boshlayotgan biznesmanlarga maslahatlari

Usha sohani yaxshilab o’rganish, ishchi sifatida, shogird tushib usha biznesni ipidan –ignasigacha o’rganib, sotuv, moliya va marketingini o’rganib, iloji bo’lsa mahsulotini sotib ko’rib, mijoz topib boshlash yaxshi

1. Ustozni biznesga kirib kelishi:

7-sinfligida suratchi bo’lib ishlab, institutda o’qib keyin 13 yil zavodda ishlaganlar, va usha sohada qarz olib biznes boshlaganlar

1. Kitob o’qiganga 8 million beraman deb e’lon berganlar 2020-yil:

Deyl Karneginingb ‘Do’st orttirish sirlari va odamlarda yaxshi ta’surot qoldirish’ kitobi bor ushani , shu kitobni o’qigan insonlar bilan ishlayabdi hozirgacha

1. Bankrot bolganizda kim oldingizda turib bergan?

-eng yaqin do’stlari

-rafiqalari

-eng yaqin komandalari turib bergan

1. Birinchi 100,000$ ni topganda nimalarni topganlar va nimalarni yo’qotganlar?

Inson 3 ta invisisionniy loyiha uchun xizmat qiladi, nimaiki qilsa faqat shular uchun:

1) O’zi

2) Ota-onasi

3) Oilasi

4-chisini o’zizcha qo’shvolmang, yaratvolmang deyishadi

1. Ustoz bizneslari haqida gapirib berganlar:

Kompaniyalarida 300 dan ortiq ishchi ishlayabdi, 26 ta filiali bor,

2-Biznesi “Asia Line Group”

3-Biznesi “Zid Line Group”

1. Ishlarning o’xshashida kayfiyatning o’rni:

Kayfiyat 1-o’rinda turadi. Kayfiyat zo’r bo’lsa ishlarida natija bo’ladi;

KIM QANAQA ENERGIYA TARQATSA USHANAQA ENERGIYA OLADI, NATIJA HAM USHANAQA BO’LADI

1. Suxbatdoshning turlari

1)Odamlar haqida

2)Faqat voqea-hodisalar haqida

3) Faqat kelajak haqida, omad, baxt, yangi g’oyalar haqida gaplashadi

Albatta 3-tur odamlar bilan bo’lsak natijaga erishamiz, chunki atrofizdagi eng ko’p suhbatlashadigan 5 ta insoniz sizni kelajagingiz qanday bo’lishiga ta’sir qiladi

1. Qachon uylanish kerak?

O’zini-o’zi eplay oladigan, Ota-onasini, oilasini boqa oladigan darajada bo’lsa nur ustiga a’lo nur bo’ladi, uylanish vaqti

1. Biznes treninglarni foydasi bormi?

Bizga nimadir bilim, yoki ozroq yo’l ko’rsatdimi demak foydasi tegibdi, faqat amaliy natijaga olib chiqishi shart hyamma narsa quruq gap bup qolmasligi kerak

1. Biznesda ustoz o’rni:

Ustozni juddayam katta o’rni bor, siz bosib o’tgan yo’lni ular bosib o’tib bo’lgan, misol yurmagan yo’lizda mashina haydab ketyabsiz, qayerda yama bor , qayerda yurish xavfli buni ustoziz biladi

1. Biznesmenlarning turlari

Bu bo’yicha har kim har xil qarashda , eng zo’ri esa sistemali biznesni yaratgan sistemny biznesmenlar

1. Biznesi bor, puli bor insonlarga networking nimaga kerak?

Fikir almashish, yangi g’oyalar ustida gaplashganimizda natijani 10 baravar oshira olamiz deganlar, albatta shunday qolaversa biznesmanlar muhitidan energiya olasiz , harakatchan bup qolasiz

1. Reklama katta ahamiyatga ega

Odamlar eshitganini, ko’rganini va bilganini qiladi, sotib oladi

1. Biznes endi boshlayotganda yoki umuman boshlashda investorlik yoki sherikchilik ma’qul
2. Xodimlarni ishga olishda rezyume yozdirishning ham psixologik aniqlashlari bor, ya’na zo’r usulini aytdilar , xodimlarni suxbat jarayonida ko’z oldizda ularga qayta rezyume yozdirish
3. Biznesda komandani boshqarish

10% odamlar ------vijdonli/ishlaydigan

10% odamlar ------ishlamaydigan

80% odamlar ------rahbar qanaqa bo’lsa shunaqa bo’ladi

1. Ikrom aka bilan suxbatlarida “Kilinika” yo’nalishida suxbat qilganlar. Abu Ali Ibn Sino bobomiz tavsiyalari orqali davolaydigan klinika
2. Muammoyiz bormi

Qarziz bormi

Tushunmovchiliklar bormi:

Oldinga harakat qiling va natija bilan hammasini og’ziga urib qo’ying, haqakat qilsa, chin dildan Allohdan so’rasa albatta hamma narsaning yo’li topiladi Inshalloh

1. Kam sonly odamlar ko’p topadi, ko’p sonly odamlar kam topadi:

Bu vedio bo’yich juda zo’z maslahatlar berganlar , 95% odamlar va 5% odamlar haqida

1. Shogird olish bo’yich qadriyatlariga qarash kerak deb, zo’r maslahat berganlar nafaqat shogird olishda balki jufti-halol tanlashda,do’st tanlashda va boshgqa
2. Investor toppish sirlari yuzasida, maslahatlari manga yoqdi.Ustoz investorlarni qimmat joylardan topish kerak deganlar, ularni toppish uchun faqat uyerga borish emas, o’zi ham u yerga borib boylar qilgan ishni qilib munosabat o’rnatishi kerak
3. Bir yillik maqsad qo’yish haqida aytganlar, hamma narsa yozma ravishda yozilgan niyyatdan boshlanadi, nimaga yoziladi desayiz yozilgan narsa bizni miyamizda fikr bo’lib aylanaveradi va harakatni yuzaga keltiradi. Ishonchni yuzaga keltiradi, Allogdan duo qilib so’raydi
4. Og’ir ahvolda qolganimizda oilamiz, ota-onamiz yaqinda bo’ladi, ularga ikki og’iz shirin so’z va bizni borligimiz kerak
5. Biz uylanishimiz, baxtli bo’lishimiz, farzandlar ko’rishimiz, biznes qilishimiz kerak deb zor gap aytganlar. Harakat qilib natijaga erishamiz yoki o’tirovramiz-o’tirovramiz tanlash o’zimizdan
6. Biznesda xodimlar bilan ishlaganda nimani yaxshi ko’rishini, nima yoqishini bilib, tashkiliy qismlarga qo’yishimiz kerak albatta, men usriz gaplariga qo’shimcha qilganman ba’zi joylarda
7. Ishlarniertaga qoldirish bu dangasalikni eng yuqori cho’o’qqisi, erta qolgan ishga qor yog’ar
8. Jamoani tashkil qilishda, o’z sohasini zo’r biladigtan, o’zimizda yo’q qobiliyatlarni yig’ishimiz kerak, iloji boricha ishlarni xodimlarga topshirishimiz kerak
9. Omad kelishi haqida gapirganlar, maladdes ustozimizga zor maslahat berganlar, dangasalar ishini qilish bu omad
10. Lider bo’lish haqida gapirganlar, qachonki ma’suliyatni bo’yniga olsa, eplay olaman, qila olaman desa biz liderlikni boshlagan bo’lamiz
11. Muammoni gapiradigan tanishlarimiz va faqat muvoffaqiyatni gapiradigan tanishlar bizni qanaqaligimizni belgilaydi
12. Sherikchikda “Alloh shunday degan:men 2 ta sherikning 3-chisiman.Agar ular bir-biriga xiyonat qilmasa men doim ularni qo’llayman.Agar ular bir-biriga xiyonat qilsa, men oradan chiqib ketaman”
13. Topgan foydamizning kamida 40 dan birini ehson qilaylik, buni Alloh aytgan,
14. Biznesda jamoa , sizning jamoangiz bu biznesingizni yuragi, siz qanday bo’lsayiz jamoangiz ham shunday bo’ladi
15. Yalqov insonlar, erinchoq insonlarda g’oya kuchli bo’ladi albatta,
16. Biznesda bo’ladigan qo’rquv, insonni kamfort zonadan chiqaradi
17. 10 yil oldingi Ilxom akani ko’rganimizdagi xatolarini qilmaslik yuzasidan maslahatlari qandoy bo’lsa man shu yolda Ilxom akaga shogird tushaman Inshalloh
18. Oylikga ishlash yomonmi>?

O’z ishini mutaxasislari hamisha zo’r

1. Bepul va pullik maslahatlar farqi katta

Tekinga kelgan narsani qadriga yetmaydi 99% odam, mulohaza ozizdan

1. Hozirgi payitda uyqu vaqti?

Vaqt bizga oltindan ham muhim .Ustoz ga rahmat

1. Faqatgina pul uchun ishlaydigan xodimlar, og’ir kunda ketib qoladi albatta ustoz
2. Muvvofaqiyayatli insonlar optimist bo’lishadi, kayfiyati zor bo’ladi, ularni muammosi bizdikidan ko’p, ular usha muammoni xal qilish rechagiga qaratadi diqqatni
3. Ustoz xatolarini biz shogird tushib aylanib o’tamiz Inshalloh
4. Ilxom akani Xayrulla Shukurov bilan suxbati, juda zo’r suxbat bo’ldi,o’ylab topganga bir tanga, ishlab chiqarganga 10 tanga sotganga 100 tanga
5. Sotuvda Aldash o’rni haqidagi suxbat,Sotuvda aldash ketmaydi,
6. Hozirgi avlod birdaniga natija istab qoladi, harakat, natija yo’lida qiyinchiliklar yo’q ulada
7. Bilimga pul sarflash, bu sizni natijayizni oshiradi albatta, Xayrulla Shukurov bilan suxbatlari
8. Pulsiz biznes boshlash?

Pulsiz boshlash yoki umuman biznes boshlashda, harakatni bomba qilish uchun nimadir sabab bo’lishi kerak albatta

1. Sherikchikda “Alloh shunday degan:men 2 ta sherikning 3-chisiman.Agar ular bir-biriga xiyonat qilmasa men doim ularni qo’llayman.Agar ular bir-biriga xiyonat qilsa, men oradan chiqib ketaman”
2. Biznesni boshlashda ishni boshlashdan oldin unu planlashtiring,
3. 3 xil toifadagi odamlar

Bitta xatoni ikki marta qilish bu axmoqni ishi

Aqilli odamlar chuqurni aylanib o’tadi va

Dono odamlar

1. Hamma narsa bilim bilan, o’qisaku amalda qo’llasak natija bo’ladi
2. Siz bosib o’tmoqchi bo’lgan yo’lni , u yo’lni bosib o’ygan odamdan so’rash kerak albatta
3. Krugni o’zgartirish kerak, natijaga olib chiqadi
4. Biznesda tanish-bilish juda katta ahamiyatga ega
5. Ilxom akani Saidmurod Davlatov bilan suxbati zor boldi, Qarz olib to’lay olmagan paytlari o’qigan ekanlar, bilim juda katta ahamiyatga eka
6. Ilxom akani Asadbek Ashurov bilan bo’lgan suxbatida takrorlanib aytilgan, maqsadi bor inson u yo’lida harakat qilsa miqdor uncha muhim bo’lmay qoladi ekan
7. Biznesda qiyinchiliklarda inson chuqurlikga tushganda turish uchun ishonch topib tura olsa u kelajagini belgilab beradi
8. Yoshlardagi xatoliklar, maslahat olmasdan biznes boshlab natija istab qolishadi
9. Kuchli jamoa tuzish, va uni ushlab turish juda katta ahamiyatga ega.bu yo’lgda demokratiya kottav ahamiyatga ega deganla maladdes
10. Bizneslarni boshlashda 5% bizneslar 3 yildan uzog’iga o’tadi, missiyasi bo’ladi jamoaviy, oylik uchun ishlaydiganlar tashlab ketadi,
11. Biznesga Marketing juda muhim, “odamlar ko’rganini, bilganini va ishonganini qiladi”
12. Sotuv juda katta ahamiyatga ega, sotuv, moliya va marketingni ipidan-ignasigacha o’rganish kerak
13. Pul topyabmanu yig’a olmayabman desa ?

Harakat qilib 10% ni yig’osh kerak

1. 100$ bilan biznes boshlash haqida gapirganlar.olib sotish kerak kerakli, mayda narsalarni
2. Biznesmen kitob o’qishi shartmi?

Kitob o’qish shart albatta, natija kerakmi, xotin kerakmi unda kitob o’qi,uylanish kerakmi unda kitob o’qi,yaxshui yashash kerakmi unda kitob o’qi

1. Uylanish uchun qanday qiz toppish kerak?

Realniy uylanatyotganda gaplashib, o’rganib ko’rish, ota-ona roziligini olish, juralardan so’rash

1. Dangasalikni yengish uchun, harakat qilish, rejalashtirish, muvoffaqiyatli insonlar kurugida bo’lish, natijaga erishgan insonlardan maslahat olish kerak
2. Ilxom aka o’qigan 3 ta eng yaxshi kitob tavsiya qilganlar,
3. Qaysi bizneslarni kelajagi yo’q?

Ijtimoiy tarmoqlarda sotuv bo’lgan biznes yashaydi

1. Chet elda o’qishib, chet el ishlab chiqarishinim O’zbekistonga olib kelish,olib kirish niyat bo’lishi kerak
2. Kibr insondi eng katta dushmani hissoblanadi, kibrni sindirish kerak
3. Insonni xafa qilish oson, xursand qilish esa qiyin, ishonch bu natijali tuyg’u
4. Sotuvchini istedodi qay darajada bo’lishi kerak, sotuvchi halol holida istemolchilarga maslahatchi bo’lsagina, sotuvchi bo’ladi
5. Ishonch juda katta ahamiyatga egaki, harakatni, qiyinchiliklarni ushlab turuvchi nasra bu ishonch