*Assalomu alaykum. Videolarni ko`rib chiqdim va o`qigan kitoblarimdan olgan bilimim orqali o`zimning shaxsiy fikrlarimni bildirdim. 74 ta videoga o`z fikrimni bildirdim. Qolgan videolarga fikr bildirishga bilimim yetarli emas. O`qib chiqsangiz xursand bo`lardim. Foydasi tegadigan postlar ham bordir orasida. Hurmat bilan Choriyorov Shohjahon*

1. **Biznes boshlash uchun qancha pul kerak?**

Fikrlari to`g`ri, biznes boshlash uchun birinchi o`rinda g`oya kerak, ikkinchidan o`sha biznes haqida ma`lumotga ega bo`lishi kerak, uchinchidan boshlagan biznesini, ishini o`zi ham sevishi kerak. Agar boshlagan biznes yo`nalishi o`ziga yoqmasa boshlagan ishini yarim yo`lda tuxtatishi mumkin. To`rtinchidan ishonch kerak. Yuqoridagi to`rttasi bo`lsa Siz boshlagan biznesning kelajagi bo`lsa biznes g`oyaga pul tikadigan homiylar topiladi.

1. **Zavoddan ketishga sabab nima?**

Zavoddan ketib to`g`ri ish qilganlar. Zavodda 14 yil ishlagan va katta tajribaga ega bo`lganlar. Ilxom aka Zavodda ishlab yurganlarida avval biznes yo`li qanday, qanday muammolar bo`ladi, shu kabi qiyin vaziyatlarga duch kelgan va tajriba orttirgan. Biron sohada biznes boshlamoqchi bo`lgan inson avval shu sohadan xabari bo`lishi kerak. Agar hamma biznes pul bilan bitganida hozir O`zbekistondan milliarderlar ko`p bo`lardi. Biznes boshlash uchun u kishida tajriba bo`lgan va shaxsiy biznesini boshlash uchun ishonch bo`lgan.

1. **10 000 $ topish uchun Diplom shartmi?**

Diplom shart emas. Universitetda o`qish ham shart emas. 10 000 $ toppish uchun biron bir sohaga o`qish kerak. Bu hozirgi kundagi zamonaviy kasblar hisoblangan ; IT, Grafik dizayn, Web dizayn, Targetolog, Marketolog, SMM shu kabi sohalarni o`rganishi kerak. Yana Ingliz tilidan IELTS ga o`qib o`quv markazlarda dars berayotgan o`qituvchilar ham oyiga 10 000 $ pul topishi mumkin. Bu sohalarga hozirgi kunda talab kata. Shuningdek bironta biznes boshlash mumkin. Masalan: Kofe sotuvchi shaxobchalar, Fast food restoran, o`quv markaz ochish. Bular hozirgi kunda O`zbekistonda eng rivojlanayotgan biznes turlaridan hisoblanadi.

1. **Yangi biznes boshlayotganlarga maslahat.**

Fikrlariga qo`shilaman. Yangi biznes boshlayotgan inson kredit va qarz olmasligi kerak. Chunki yangi boshlovchilar bu sohada tajribaga ega emas. Shuning uchun dastlab o`sha sohada ishlab ko`rishi kerak.Biznes g`oya bo`lsa, hammasini qadam baqadam hisoblab chiqqan bo`lsa yaxshisi pul bor insonga, yoki bironta hamkor inson topishi kerak.

1. **Kitob o`qiganga 8 million so`m.**

Ajoyib. To`g`risi qoyil qoldim. Bu ham xodimlarni saralab olishda bir taktika. Haqiqiy ishlamoqchi bo`lganlar, bu kitobni albatta o`qib borishadi. Shunchaki pul uchun yoki vaqt o`tkazish uchun, nomiga ishlamoqchi bo`lganlar o`qimaydi. O`qib brogan insonni ishga olishadi. U kitobni o`qigan va mijozlar bilan qanday muomala qilishni biladi. Ular kampaniyaning rivojlanishiga munosib hissa qo`sha oladilar.

1. **Pul nima uchun kerak?**

Fikrlariga qo`shilaman. Pul birinchi o`rinda bo`lmasligi kerak. Inson pulni izidan quvib yaqinlarini sedan chiqarmasligi kerak. Agar yaqinlari qo`llab quvvatlamasa bu pullarni topolmasligi mumkin. Lekin pul kerak. Ota`onangiz sizni deb shuncha ter to`kdi. Endi qarigan chog`larida tashvish chekmasligi uchun, yaxshi yashashi uchun, Farzandlaringiz yaxshi joyda o`qishi, oilangizdagi insonlar sog` salomat bo`lishi uchun pul kerak. Shu qatorda jamiyatda o`z o`rningizni topishingiz uchun ham pul kerak.

1. **Ishda kayfiyat qanchalik muhim?**

Albatta kayfiyat muhim. Yaxshi kayfiyatda ishga borsangiz ishdagilarga ham shunga qarab muomala qilasiz. Aksincha kayfiyat yomon bo`lsa bu ishga, biznesga ham ta`sir qilishi mumkin. Shuning uchun ishda kayfiyat muhim.

1. **Suhbatdoshlarning qanday turlari bor?**

Fikrlariga qo`shilaman. Hozir zamon shiddat bilan rivojlanib bormoqda. O`tayotgan vaqtdan unumli foydalanish kerak. Hozir o`zini dardini doston qilib, yoki birovni g`iybatini qilib o`tiradiganlar bilan ishlamaslik kerak. Hozir faqat kelajak haqida gapiradigan, yangi g`oya beroladigan, shunga amal qiladigan insonlar bilan birga bo`lishi kerak. Chunki bunday insonlar ko`p kitob o`qigan va hozirgi paytda rivojlanish kerakligini biladigan insonlardir.

1. **Biznes treninglarni foydasi bormi?**

Fikrlariga bir tomondan qo`shilaman. Atrofida negativchilardan ko`ra yuqori atmosferali insonlarni yig`ishi kerak. Treninglardan o`z kelajagiga ishongan maqsadli yoshlar borishadi, bu yaxshi. Lekin hammasimas. Chunki hozir biznes trenirlar ham ko`payib ketdi. O`zi hali bironta ish qilmagan, biznesi yo`q. Faqat Trenirlik qiladi. U inson biron biznes qilmagan, biznes yo`lida tajribaga ega ema. Faqat kitobdagi narsalarni gapirib beradi. Vaholanki o`sha kitoblarni o`qisa u ham trenir aytayotgan narsalarni bilib oladi.

Maslahat bergan bo`lardim va brogan bo`lardim O`zining shaxsiy biznesi bor, ish tajribasiga ega trenirga borishga. Chunki bu trenir oldi qochdi gaplarni emas o`zining tajribasini bo`lishadi.

1. **Biznesda ustoz kerakmi?**

Biznesda ustoz kerak albatta. Umuman har sohada shogirt tushish kerak. Chunki ustoz sizning xatolaringizni aytib turadi va to`g`ri yo`nalish beradi. Ustoz tanlashda esa boya aytganimdek O`zining shaxsiy biznesi bor, ish tajribasiga ega insonlarga shogirt tushish kerak.

1. **Networking nima uchun kerak?**

Networking kerak. Biznesi bor , puli ko`p bo`lsa ham networking kerak. Nega deganda networkinkingda inson yangi g`oyalar oladi, qaysi ishning, qaysi biznesning kelajagi borligi, qaysi sohaga pul tiksa foyda qilishi haqida fikr almashadi.

1. **Mahsulot zo`r bo`lsa shunda ham reklama kerakmi?**

Insonlar bir mahsulotni ko`pchiligini foydaliligini bilishadi. Lekin hozir boshqa O`zbekistonda, dunyoda bozori qtisodiyoti davri. Kundan kun yangi mahsulotlar chiqib kelmoqda. Ular sifatli yoki aksincha bo`lishi mumkin. Mahsulot zo`r bo`lsa ham uni ommaga bildirmasa, reklama qilmasa anavi sifatsiz mahsulotni reklamasi yaxshi bo`lsa albatta insonlar u mahsulotni sotib olishadi. Chunki bu mahsulotdan xabari yo`q. menimcha bugungi bozor iqtisodiyoti davrida Kampaniya o`z mahsulotini bozorlarga o`tkazishi uchun reklama kerak.

1. **Qiynalib qarz olgandan ko`ra…**To`g`ri biznes boshlash uchun qarz olish, kredit olish xavfli ish. Qarz yoki kredit olib garovga o`z mulkini qo`ysa biznes o`xshamasa mulkidan ayrilib qolishi mumkun. Lekin doim ham homiylar topilmaydi. Bir tomondan kredit yoki qarz olish ham yaxshi chunki hamkorlik qilganda pul berib turgan hamkoringizni aytganini qilishga majbur bo`lasiz, biznes g`oya sizniki bo`lsa ham, siz biznesdagi strategiyalarni tuzib, o`rganib chiqqan bo`lsangiz ham. Biznes boshlash uchun kredit, qarz olsa bo`ladi qachon boshlamoqchi bo`lgan biznes haqida ma`lumotga ega bo`lsa, uni o`rganib chiqqan bo`lsa, o`sha hududdda boshlamoqchi bo`lgan ishiga talab bo`lsa va o`sha biznesni haqiqatda rivojlanib ketishiga yuksak ishonch bo`lsa. Tavakkal ham qilish kerak.
2. **Hurmatli rahbarlar…**qush uyasida ko`rganini qiladi deganlaridek, Rahbar qanday bo`lsa xodimlari ham shunaqa bo`ladi. Yaxshi, bilimli rahbar xodimlaridan o`zida bor narsalarni talab qiladi. Talabga javob berolmagani jamoani tark etadi. Va aksincha kompaniya tepasidagi rahbar bilimi bo`lmasa, aqlli bo`lmasa u xodimlaridan hech narsa talab qilolmaydi. Negaki uning o`zi hech nimani bilmaydiku. ***Rahbar- buyruq beruvchi emas lider bo`lishi kerak. Kompaniya xodimlari esa ishchi emas jamoa a`zolari bo`lishi kerak. Jamoada erkin fikrlash bo`lishi kerak. Ana shunaqa rahbar haqiqiy rahbar bo`la oladi.***
3. **Muammo bormi?....** Juda yaxshi. Chunki muammo bo`lsagina inson harakat qila boshlaydi. Inson dard bilan inson. Muammoni esa hal qilsa bo`ladi. Buning uchun faqat va faqat harakat qilish kerak. Izlanish kerak, o`qish kerak, o`rganish kerak. Allohim harakat qilganni rizqsiz qoldirmaydi. Harakatingga yarashasini beradi.
4. **Nimaga ko`p sonli odamlar, kam pul topadi…**Ko`pchilik odamlar dastlab ishlab topgan pullarini faqat rasxotlar uchun ishlatadi, o`z ehtiyojini qondirish uchun ishlatadi. Ular biznes qilishdan ko`ra shu qulayroq deb o`ylaydi.Ular shu biznes boshlasa yaxshi bo`lishini biladi, lekin shu ishni qilmaydi. Chunki ular ishlab topgan pullarini yo`qotishdan qo`rqadi. Kam sonli boy insonlar esa dastlab pulini ko`paytirishni o`ylashadi. Ular muvaffaqiyatsiz insonlar qilishni istamagan, bajarishdan qo`rqqan narsalarini bajaradilar..
5. **Iphone olish yoki Biznes boshlash…**Iphonedan ham foyda olsa bo`ladi. Faqat blogerlik, ijtimoiy tarmoqlarda likillash orqali emas. Chunki o`sha iphone dan 5 baravar arzonroq telefonda ham shunaqa video olsa boladi. Iphoneni bitta foyda tomonini bilaman: kamerasi yaxshi. Sifatli rasm olib ijtimoiy tarmoqlarda rasm sotib pul ishlasa ham bo`ladi. Lekin 1300$ ga Iphone olgandan ko`ra hozirgi zamonaviy kasblardan birini o`rganishni ma`qul bilaman.
6. **Biznes ideya bor, Investorlarni qayerdan topamiz?** Investorlarni qidirish kerak. Haqiqatda katta anjumanlarda, Mashhur fitnes zallarda, mehmonxonalarda bo`lishi mumkin. Lekin menimcha u yerdagilar sizning loyihangizga pul tikishi qiyin masala. Yaxshi biron tanishingiz bo`lsa o`shani ishga solish kerak yoki boshlamoqchi bo`lgan biznesingiz sohasidagi biron investorga borib uchrashish kerak.
7. **Maqsad qo`yish…** Maqsadni vaqtga qarab rejalashtirish. Hozirgi zamon shiddat bilan rivojlanib borayotgan zamonda Maqsadlarni vaqtga bog`lab rejalashtirish kerak. G`oyalarni qog`ozga yoki kundalik daftarga yozish esa yaxshinatija beradi.
8. **Biznesda xodimlarni qobiliyatini qanchalik muhim?** Haqiqiy rahbar xodimlar iqtidori, qobiliyatini bilishi kerak. Xodimlarning bilimiga qarab joylashtirsa qaysi sohani eplay olsa o`sha joyga joylashtirsa xodimlar ham yaxshi ishlashadi.
9. **Ertaga kech bo`ladi…** buni ko`pchilik insonda kuzatish mumkin. Ishlarini boshlashni ortga surib ertaga boshlayman, dushanba kuni boshlayman deb orqaga surib yurishadi. Vaholanki erta va dushanba ko`p va ishini keying surib yurganlar o`sha ishni ertaga ham qilmaydi. Hamma ishni o`z vaqtida qilgan inson albbatta muvaffaqiyat qozonadi.
10. **Jamoani tashkil qilishda nimalarga e`tibor berish kerak.** Jamoani tashkil qilishda ko`zi doim yonib turadigan, yangilikdan cho`chimaydigan va aksicha yangi g`oya, yangi fikr bera oladigan insonlardan jamoa tuzish kerak.
11. **Omad kelishi uchun nima qilish kerak?** Omadli inson bo`lish uchun halol bo`lish kerak. Harakat qilish kerak. Omadga unchalik ishonmayman. Omad kelishining sababi insonning harakati natijasi deb o`ylayman.
12. **Kim “lider” bo`la oladi?** Inson harakat qilsa hamma narsaga erishishi mumkin. Odam qilgan ishni odam qila oladi, Muhimi ishonch bo`lishi kerak va shunchaki boshlash kerak. Bu dunyoda hamma insonning qaysidir sohada qobiliyati bor va o`zidagi bu qobiliyatni yuzaga chiqarish kerak.
13. **Muvaffaqiyat sirlari…** aytishadiku 5 ta alkash bilan birga yursang 6-alkash sen bo`lasan. Agar 5 ta dono bilan yursang 6- chisi sen bo`lasan. Insonlar 3 toifaga bo`linadi; 1. O`zining darsdlari haqida gapiradi, 2. Voqea hodisalar haqida gapiradi, 3- esa faqat va faqat g`oyalar, kelajakda rejalar haqida gapiradi.
14. **Sherikchilik asoslari.** Sherikchilikda muhimi bu halollik va adolat hisoblanadi. Sheriklar birga harakat qilish krerak. Ikki kishi zo`r sherik bo`lsa, 3- alloh bo`ladi.
15. **Ehson haqida…** Allohim birni bersang o`nni beraman degan. Olgan daromADNING 10 % NI Alloh yo`lida ehson qilsangiz yaxshi. Saxiylik – boylik garovi. Beruvchi qo‘l oluvchi qo‘ldan balanddir! Birni berganga Alloh o‘nni beradi.
16. **Men qo`rqaman…**qo`rquv ko`p narsalardan insonni to`sadi. Qo`rquvni o`ziga ishlatish yaxshi g`oya. Qo`rqqan inson boshlamaydi, boshlamasa hech narsaga erisholmaydi. Tavakkal qilish kerak ishni boshlash kerak qolgani davom etib ketaverdi.
17. **Avvalgi Shohjahon Choriyorovga maslahat…**

Hech qachon tuxtab qolma, o`qi, izlan, o`rgan va hayotga tatbiq et. Lekin hech qachon tuxtab qolma taslim bo`lma. Biron ish boshlamoqchimisan oldin shu soha egalaridan o`rgan, tajriba orttir so`ng boshla.

1. **Oylikka ishlash yomonmi…** oylikka ishlash yomon emas.ko`pchilik oylikka ishlaydi bu bugungi kunda o`rtacha 3-4 millionni tashkil etadi. Lekin insonda bilim bo`lsa biznes ham boshlab qo`yish kerak.Chunki hozirgi zamonda faqatgina oylikka yashash qiyin. Oylikdan tashqari qo`shimcha daromad ham bo`adi.
2. **Bepul va pullik maslahatlar**. Bugungi kunda Til o`rganishmi yoki boshqa bironta IT yo`nalishimi, biznes boshlashmi shu kabi trening va darslar internet olamida ko`p va tekin. Insonlardan esa faqat qunt kerak. Afsuski insonlar tekin narsani qadriga yetishmaydi. Aytishadiku oldingdan oqqan suvni qadri yo`q deb. Xullas shunaqa. Insonlar internetdan izlab ko`rmasdan qanchadir pul sarflab o`sha treninglarni sotib olishadi. Vaholangki ushbu trening you tube, Instagram tarmoqlarida tekin o`rgansa bo`ladi. Hatto ilovalari chiqib ketgan. Insonda faqat qunt bo`lishi kerak. Menga kelsak Pullik kurslardan ko`ra bepul kurslar afzalroq.
3. **Uxlamay video kuruvchilar…** Haqiqatda hozirgi kunda ko`pchilik yoshlarimiz ijtimoiy tarmoqlar bilan uxlaydi, ijtimoiy tarmoqlar bilan uyg`onadi. Internet olamida esa videolar son sanoqsiz. Faqat biz ularni ajratib olishimiz kerak. O`zimizga foydali bo`lganlarini ko`rishimiz kerak. Turli xil motivatsiya videolarni ko`p ko`rishdan foyda yo`q. chunki motivatsiya bugun bor ertaga yo`q. Ilm sohasida, biznes sohasida foydali bo`lgan maslahatlarni tinglash kerak va bajarish kerak. Shunda ham hammani gapini eshitish kerak emas. Bilib oling siz eshitayotgan odam maslahat berayotgan mavzusini mutaxasisimi? Biron bir video kuryabsizmi albatta shu soha mutaxasisi videolarini ko`ring, o`rganing va hayotga tatbiq eting.
4. **Pul uchun ishlaydigan xodimlar…** To`g`ri pul uchun ishlaydiganlar aniq pul bo`lmasa tashlab ketishadi. Koreyaning sobiq prezidenti Li Myon Bakning “Mo`jiza sodir bo`lmaydi” kitobida u kampaniyani xuddi o`zining kampaniyasidek ko`rganini takidlagan va kampaniyaga sodiq xizmat qilgan.Keyinchalik kompaniya prezidentligi vazifasigacha ko`tarilgan. Xodimlar ham shunday bo``lishi kerak. Ular kompaniyani xuddi o`zining kompaniyasidek ko`rishi kerak. Pul uchun ishlaydiganlar albatta bunday bo`lmaydi. Qiyin vaziyatda yoningizda qolganlar shubhasiz kompaniyani yaxshi ko`rishgan va o`zlarini kampaniya egasidek his qilishgan , kompaniya kelajagi uchun munosib harakat qilishgan.
5. **Kimlar muvaffaqiyatga erishadi? Fikrlariga qo`shilaman.** Katta biznesmenlardan biznikiga qaraganda 10 karra muammosi ko`proq. Lekin ular o`sha muammoni hal qila olishadi. Shundan ular baxtli va doim kulib yurishadi. Inson muammolari bilan inson. Muammo bo`lmasa, dard bo`lmasa harakat qilishdan ne foyda, yashashdan nima naf.
6. **Sotuvda aldash ketmaydi…**  Xayrulla Shokirov to`g`ri aytdilar. Bozorda “ xaridor doim haq” degan gap bor. Rostan ham shunaqa. Agar tadbirkor sifatli mahsulot ishlab chiqarsa, uni istemolchi sotib olsa keying safar ham xuddi shu tovarni sotib oladi istemolchi. Nimaga? Chunki xaridorga ushbu mahsulot maqul keldi va undan kamchilik topmadi, Savdodagoi halollikda ham Baraka bo`ladi. Halol insonga allohim rizqini beradi.
7. **Tagimda Kaptiva va Malibu…** fikrlariga qo`shilaman. hozirda ko`pchilik 2 oy yoki 3 oy biron joyda ishlab kelib kompaniyaga kelib ko`proq oylikli ish so`rayabdi. Albatta bu notug`ri dastlab kompaniya ishlatib ko`radi rezultat yaxshi bo`lsa kompaniya ishga oladi va oyligini ko`taradi aksincha bo`lsa haydaladi. Biron ishni qilishdan yokida biznes boshlashdan oldin biron insonga shogird tushish kerak.
8. **Hayotda maqsadi yo`qlar…** Bunday insonlarlar davrasidan uzoq yurish kerak. Qozonga yaqin yursang qorasi yuqadi deganlaridek maqsadsiz insonlarning botqog`iga tushib qolmaslik kerak. Maqsadli insonlar bilan birga bo`lish kerak. Ularni qidirish kerak. Ular bilan birga harakat qilish kerak. O`zingga o`xshagan inson bilan harakat qilsang maqsadingga tezroq erishasan.
9. **Asia- consultga asos solinishdan maqsad…** Ishlaringizga muvaaffaqiyat tilayman. Ummatni ilmli qilishga kata hissa qo`shyabsiz. Rahmat
10. **Biznesdagi xatolar….** Albatta ish boshlashdan oldin uning rejasi bo`lishi kerak. Imorat barpo qilishdan oldin dastlab uning chizmasi chizib olinadi ya`ni rejasi. Agar bino maketi rejalab olinmasa u qulab tushadi. Biznesda ham xuddi shuinday rejasiz boshlangan biznes muvaffaqiyatsizlikka uchraydi.
11. **Bilamizku, qilmaymiz…**Bir gap bor “ 100 ta kitob o`qib hech nima qilmagan insondan ko`ra bitta kitobni o`qib ichidagi narsalarni qo`llagan inson muvaffaqiyatga yaqinroq”. Faqat bilishb bilan ish bitmaydi, biron nima o`zgarmaydi. Hayotini o`zgartirmoqchi bo`lgan inson o`qiganlarini o`rganganlarini hayotga tatbiq etishi kerak.
12. **Shuncha pul yutqizmaslik uchun…** Fikrlari to`g`rib iron biznes boshlashdan oldin o`sha biznes bilan shug`ullanayotgan kampaniya yoki tashkilotga ishga kirib oddiy ishchi sifatida ishlab o`rganish kerak. Yoki kompaniya egasi, shu biznesda bo`lgan insonga shogird tushib ish o`rganishi kerak. Ana shunda biznes haqida tajribaga ega bo`ladi va ko`p xato qilmaydi.
13. **Muhitning bizga ta`siri…** Haqiqatdan muhit insonga ta`sir qiladi. Agar atrofingizda beshta maqsadsiz, segaret chakadigan inson bo`lsa shubhasiz siz oltinchisi iz bo`lasiz. Beshta dono, maqsadli inson bilan birga yursangiz oltinchi dono siz bo`lasiz. Atrofdagi muhit bizga ancha ta`sir qiladi. Doim maqsadli, doim harakatda bo`ladigan, kelajakka yorug` yuz bilan qaraydigan insonlar bilan birga bo`lishimiz kerak, shunday insonlarni atrofida bo`lishimiz kerak.
14. **Biznesda tanish-bilishning o`rni…** Albatta tanish bilish ko`p bo`lgani ham yaxshi va haqqatdan katta rol o`ynaydi. Lekin hamma narsani halol qonuniy qilish kerak deb o`ylayman. Qonuniy yo`ldan yurib, halol biznes qilgan kishining biznesi rivojlanmay qolmaydi. Biznesda tanish bilishga suyanishni ma`qul ko`rmayman. Hamma muammoni o`z kuchim bilan hal qilishga harakat qilaman. Tanish bilish bu korrupsiyaning bir turi. Yana bir tomoni tanish bilishni kompaniyaga ishga olmagan ma`qul. Haqiqiy bilimi bor kadrni ishga olish kerak.

Bu meni fikrim…

1. **1500 $ topa olmasang…** To`g`ri qaror deb o`ylayman. Chunki o`sha 40 000$ qarzni qutulish uchun yetarli bilimingiz bo`lmagan. Treningda esa o`sha bilimni olgansiz.
2. **Bilmay qarz olishning oqibatlari…** Biron bir biznesni boshlash uchun o`sha sohadan xabari bo`lishi kerak. Sizda sotuv psixologiyasi bo`lmagan, yana bub o`yicha yetarli bilim bo`lmagan. Bu vaziyatda shu sohada ishlab yurgan bironta xodim olish kerak edi deb o`ylayman.

Hali biron bir biznes boshlamaganman va bu sohada bilimim yetarli emas. Shuning uchun ayrim postlarga fikr bildirish menga qiyinchilik tug`dirmoqda. Shuning uchun ma`zur tutasiz gaplarim aql o`rgatish deb tushunmang.

1. **100 ta do`kon ochish uchun…** Miqdor muhim emas. 100 ta do`koni bor bo`lib savdo aylanmasi yaxshi bo`lmagan korxonalar bor. 5-6 ta do`koni ya`ni filiali bo`lib savdo aylanmasi zo`r kompaniyalar bor. 100 ta do`kon ochish uchun esa birinchi o`rinda brendni tanitib olish kerak. Chunki brend taniqli bo`lmasa 100 ta do`kon ochishdan hech qanday naf yo`q.
2. **Yoshlardagi xatoliklar…** Asadbek Ashurov to`g`ri aytdilar. Rahmat. Ko`pchilik yosh biznesmenlar pul bilan munosabatda katta xatoga yo`l qo`yadi. Ya`ni ular dastlab boshlagan biznesi bo`yicha yetarli bilimga ega bo`lmaydi va o`z bilganicha harakat qiladi. Bu esa biznesdagi eng katta xatodir.
3. **Kuchli jamoa tuzish…** Kuchli jamoa bo`lishi uchun rahbar buyruq beruvchi emas balki lider bo`lishi kerak. Jamoadagi oddiy xodimlar esa erkin fikr bildira olishi kerak, ularning biron masalani yechish bo`yicha fikrlarini eshitishi tinglashi kerak rahbar. Ana shunda ularda ham rahbarga nisbatan ishonch paydo bo`ladi va ular yangi g`oyalarni qo`rqmasdan ayta oladi. Bu kompaniyaning yuksalishiga foydasi bo`ladi. Ilxom akaning jamoasida ham xuddi shu muxit bo`lsa kerak…
4. **Nega ko`p bizneslar yopilmoqda..** haqiqatda biznesning yuksalishi yoki barbod bo`lishi bu jamoaga ham bog`liq. Kompaniyani o`z kompaniyasidek qabul qilgan xodimlari bor jamoa kuchli jamoadir.
5. **Biznesda marketing nimaga kerak…** Biznesda marketing kerak. Chunki mahsulotni, brendni ommaga tanitish aynan marketing zarur. Bugungi kunda O`zbekistonda bozor iqtisodiyoti kechayotgan bir vaziyatda biznesda albatta marketing kerak.
6. **Senga hali bor…** Biz ko`pincha bahs orqali yoki kimgadir jahl qilib katta pog`onalarga erishishi mumkin. Albatta hammada ham emas lekin ko`pchilik atrofdagilarga, sen qila olmaysan deganlarga ko`rsatib qo`yish uchun harakat qilishadi. “ senga hali bor” “ sening qo`lingdan kelmaydi “ degan so`zni eshitish harakat qilishga undaydi va bu yaxshi.
7. **Sotuvni bilmaganimiz xato bo`lgan.** Albatta biznes boshlamoqchi bo`lgan tadbirkor mahsulotga bozordagi talabni o`rganib keyin ishni boshlagan yaxshi. Biznesda birinchi navbatda shuni aniqlab olish kerak.
8. **Pul yig`ish uslubi…** Pul to`plashning oson yo`li… 100=10+50+20+15+5

100 % -sizning barcha daromadingiz

10 %-saqlab qo`yilishi uchun olib qo`yilishi bo`lgan pul

50 % - oziq-ovqat xarajatlari va majburiy to`lovlar

15 %-o`yin kulgu uchun xarajatlat

5 %-kutilmagan xarajatlar

Buni bitta kanalda ko`rgandim va yon daftarimga yozib olgandim.

1. **100 $ bilan qanday pul ishlasa bo`ladi? Men nima qilgan bo`lardim**?100 % saytda pul ishlashni o`rgatadigan kurslar bor. O`sha kurslarga qatnardim va shundan pul tiopardim. Yaxshi kasbga ega bo`lardim va bu ilm men bilan qolardi. Yoki sayt yaratishdan topgan pulimga fataparat olib ijtimoiy tarmoqlarda rasm sotgan bo`lardim.
2. **Umuman kitob o`qimang**… to`g`ri lekin kasalni davolagandan ko`ra oldini olgan yaxshi. Shuning uchun marketingga oid kitoblarni o`qish kerak. Chunki kitobda biznesmenlar o`z tajribalari bilan o`rtoqlashadilar.Muammo bo`lsa ham bo`lmasa ham o`qish kerak.
3. **Talabalarga maslahat …**To`g`ri aytasiz networking insonga yaxshi natija beradi. Rahmat.
4. **Tavsiya qilinga kitoblar…**

“Do`st orttirish san`ati “

“Vavilonlik eng boy odam “

“Men va Pul “

Deyl karnegining kitoblarini o`qish ro`yxatimda bor. “ Men va Pul” ushbu asar ham ro`yxatga qo`shildi.

1. **Biznesdagi xatolar….** Albatta biznes boshlamoqchi bo`lgan tadbirkor mahsulotga bozordagi talabni o`rganib keyin ishni boshlagan yaxshi. Biznesda birinchi navbatda shuni aniqlab olish kerak.
2. **Biznesmenlarga imkoniyat yo`q…** bu umuman notug`ri fikr. Hozir o`zbekistonda yurtboshimiz tadbirkorlarni qo`llab quvvatlamoqda, yangi imkoniyatlar yaratilmoqda.
3. **Kelajagi yo`q bizneslar…** marketing rivojlangan. Hozir ijtimoiy tarmoqlarda reklama rivojlangan asrda yashayabmiz. Bugungi kunda ijtimoiy tarmoqlarda o`zini tanita olmagan biznes yo`nalishi uzoqqa bormaydi.
4. **Chetelda o`qish**. Albatta chetelda o`qish kerak. Ayniqsa Aqsh, B.Britanya, Fransiya, Germaniya kabi davlatlarda o`qish kerak. Chunki bu davlatlar ta`lim. Texnologiya, Iqtisodiyot va hokazo sohalarda boshqa davlatlarga qaraganda ancha ilgarilab ketgan. Bu davlatlarga butun dunyodan olimlar, sayyohlar, millionerlar tashrif buyuradi. Rivojlangan davlatlarda o`qib, o`rganib, ularni o`zimizga ham joriy qilishimiz zarur, ana shunda yurtimiz rivojlanadi, ummat rivojlanadi, yuksaladi.
5. **Hammaning o`z yo`li bor…** hammaning o`z yo`li bor. Hammaning yo`li sening yo`ling emas, sen o`zing yo`l och, qolganlar sening izingdan yurishsin.

O`zimga o`zim…

1. Biznesdagi xatolar… yangi boshlovchilar ko`pincha ehtiroslarga berilib qoladi va qiyin vaziyatda o`zini yo`otib qo`yishii mumkin.Biron soha bo`yicha biznes qilmoqchi bo`lsa o`sha soha bo`yicha tajriba yoki bilim bo`lmasa bu muvaffaqiyatsizlikka sabab bo`ladi.
2. **Sotuvchi inson qanday bo`ladi.** Sotuvchi inson halol bo`lishi kerak, sotayotgan mahsuloti haqida ma`lumotga ega bo`lishi kerak bo`lsa o`sha mahsulotni sinab ko`rishi kerak. O`ziga ma`qul kelsa boshqalarga ham tavsiya qila oladi.
3. **Ishonch qanchalik muhim…** Biron ish boshlamoqchi bo`lsangiz biron nimani o`rganmoqchi bo`lsa ishonch bu yerda birinchi o`rinda turadi. Ishonch bo`lmasa inson hech nimaga erishiolmaydi.
4. **Rizq kengayishi uchun…** Savdoda, biznesda halollik bo`lsa rizq kengayadi. Insonlarga foydasi tegadigan ish bilan shug`ullansa rizq beradi, Olgan foydasining ma`lum bir qismini exson yo`liga sarflasa Allohim albatta buni javobsiz qoldirmaydi, savdoyingizga Baraka qo`shib, rizqingizni kengaytiradi.
5. **Oila va Biznes** … Biznesga ko`p e`tibor berib, faqat ish deb oilaga vaqt ajratmasa yaxshi bo`lmaydi. Farzand tarbiyasida albatta ota`onaning birdek o`rni bor. Oilaga mehr bermasa bo`lmaydi. Yomon kuningizda yoningizda qoladigan, sizni chin dildan yaxshi ko`radigan yagona insonlar sizning ota-onangiz, oilaangizdir.
6. **Rahbar va Xodim…** rahbar va xodim o`rtasida munosabat: rahbar- bu lider, xodimlar esa liderning jamoasi. Rahbar va xodim o`rtasidagi munosabat do`stona bo`lishi kerak, ya`ni jamoada a`zolar rahbarga qo`rqmay fikrini bildira olishi kerak. Rahbar va jamoaning boshqa a`zolari esa bu fikrlarning birgalikda tahlil qilishi kerak.
7. **Rahbarning ma`sulyatlari….** Rahbar aqlli inson bo`lishi kerak, u uzoqni ko`ra oladigan, o`z ishini sevadigan inson bo`lishi kerak. Xodimlarni ishga qabul qilishda sekin, sinab-sinab qabul qiling, ishdan bo‘shatishda tez va uzil-kesil bo‘shating!
8. **Sotuvda aldash ketmaydi… O`zim o`qigan** “ Savdogarlar ustozi yoxud haqiqiy omad kaliti” kitobida keltirilgan.

Odamning muhtojligidan foydalanib, sotayotgan narsasini past bahoda sotib olmang. Asl bahosida sotib olishda baraka bor.

Saxiylik – boylik garovi. Beruvchi qo‘l oluvchi qo‘ldan balanddir! Birni berganga Alloh o‘nni beradi.

Shuning o`zi yetadi. Sotuvchi inson birinchi navbatda halol bo`lishi kerak.

1. **Pulsiz biznes boshlash…** Sarmoya cho‘ntakda bo‘lmaydi, agar aqlingizni ishlatsangiz va harakatdan to‘xtamasangiz, sarmoya sizni uzoq kuttirmaydi.
2. **Jamoani tashkil qilishda nimalarga e`tibor berish kerak**. Jamoani tashkil qilishda ko`zi doim yonib turadigan, yangilikdan cho`chimaydigan va aksicha yangi g`oya, yangi fikr bera oladigan insonlardan jamoa tuzish kerak. Haqgo‘y sherik omadning yarmi demakdir! Sherik tanlashda adashmang, halollik ustiga qurilgan sherikchilikda uchinchi sherigingiz Allohning o‘zi bo‘ladi!
3. **Maqsad qo`yish…** Maqsadni vaqtga qarab rejalashtirish. Hozirgi zamon shiddat bilan rivojlanib borayotgan zamonda Maqsadlarni vaqtga bog`lab rejalashtirish kerak. G`oyalarni qog`ozga yoki kundalik daftarga yozish esa yaxshinatija beradi. Rejasiz va maqsadsiz ishning natijasi ham foydasiz bo‘ladi. Maqsadsiz odam, qaysi tomga chiqishini hal qilmay turib qo‘liga narvon ko‘tarib olgan odamga o‘xshaydi.
4. Sherikchilik asoslari. Sherikchilikda muhimi bu halollik va adolat hisoblanadi. Sheriklar birga harakat qilish krerak. Ikki kishi zo`r sherik bo`lsa, 3- alloh bo`ladi. Haqgo‘y sherik omadning yarmi demakdir! Sherik tanlashda adashmang, halollik ustiga qurilgan sherikchilikda uchinchi sherigingiz Allohning o‘zi bo‘ladi!