1. **Biznes boshlash uchun qancha pul kerak?**Sarmoya cho`ntakda bo`lmaydi, agar aqlingizni ishlatsangiz va harakatdan to`xtamasangiz, sarmoya sizni uzoq kuttirmaydi.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.
2. **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. **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. **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.
3. **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.
4. **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.
5. **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.
6. **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.