

1. Gondolkodásmód és tanulás

- A pénzügyi szabadság kulcsa a **tulajdonlás** – ha mások kezében van a hatalom, nem leszel szabad.
- **A 20-as éveid nehezek lesznek**, de ne a pénzre koncentrálj, hanem a tanulásra és a fejlődésre.
- Ne siess **vállalkozóvá válni** – előbb tanuld meg, hogyan működnek a sikeres vállalkozások mások pénzén.
- **A gazdagok társasága előnyt jelent** – ha szegény környezetben vagy, de kapcsolatba kerülsz gazdag emberekkel, 35%-kal nagyobb eséllyel leszel sikeres.
- **Ne utáld a pénzt!** Ha azt hiszed, hogy a pénz rossz, sosem fogsz sokat keresni.

2. Az első lépések a gazdagság felé

- **Keress egy sikeres mentort**, és adj értéket neki minden lehetséges módon. Dolgozz ingyen is, ha kell, hogy tanulj.
- **Tartsd meg a főállásodat**, de mellette kezdj el keresni egy "kapudrog-vállalkozást", amit akár részmunkaidőben is működtethetsz.
- **Ne maradj egy helyen túl sokáig!** Ha egy munkában nincs lehetőség fejlődni vagy többet keresni, lépj tovább.
- **Használd ki azokat a készségeidet**, amelyek ritkák és értékesek – pl. egy átlagos szövegíró keveset keres, de egy orvosi vagy pénzügyi szövegíró hatalmas összegeket.

3. Pénzügyi lehetőségek és vállalkozások

- **Ne fektess startupokba, amíg nem vagy milliomos!** A legtöbb startup elbukik, inkább olyan üzletekbe fektess, amelyek **már termelnek pénzt**.
- **Vásárolj kisvállalkozásokat!** A baby boomer generáció nyugdíjba megy, és rengeteg jól működő vállalkozás eladó.
- **Használj eladói finanszírozást!** Ez azt jelenti, hogy az eladó megengedi, hogy a jövőbeli bevételekből fizesd ki a vállalkozást, így nem kell azonnal nagy tőkédnek lennie.
- **Egyszerű vállalkozásokkal kezdj!** Pl. mosodák, autómosók, takarítócégek, ablakmosó vállalkozások – ezek könnyen menedzselhetők és kevés alkalmazottat igényelnek.

4. Hogyan szerezz lehetőségeket és kapcsolatokat?

- **Ne írd híres embereknek LinkedIn-en**, mert túl sok megkeresést kapnak. Inkább **keress helyi sikeres vállalkozókat**, akiknek senki sem ír.
- Ha egy gazdag ember figyelmét akarod felkelteni, **ne kérj semmit először!** Adj neki értékes információt vagy egy konkrét megoldási javaslatot.
- **Legyél gyors!** A sikeres emberek nem szeretik a lassú döntéshozatalt. Ha gyors vagy, előnybe kerülsz másokkal szemben.

5. Termékek és üzletek sikerének titka

- **Ha egy termék nem működik, az nem marketingprobléma, hanem termékprobléma!** Ha az ügyfelek nem ajánlják tovább a termékedet, az nem elég jó.
- Egy üzlet sikerének három kulcsa: **ajánlások (referrals), vélemények (reviews) és ügyfélmegtartás (retention)**.
- Ne a reklámozásba ölj rengeteg pénzt – **először a terméked legyen kiváló.**

6. Hogyan gondolkodj a hosszú távú sikerről?

- **Ne keresd a gyors pénzt!** A siker időbe telik, mint ahogy a Tesla is évekig küzdött, mielőtt nagyot robbant volna.
- **A gazdagok nem jobbak vagy okosabbak – csak gyorsabbak.** Nem halogatnak, hanem cselekednek.
- **Tanuld meg a tárgyalás és az üzletkötés művészetét!** Ez az egyik legértékesebb készség a világon.
- **Ha sikeres akarsz lenni, kezeld a nehézségeket lehetőségként.** Az áldozatszerep sosem vezet előre.