

КАКОЙ БИЗНЕС ВЫБРАТЬ МНЕ?

Владимир Мальцев

КАКОЙ БИЗНЕС ВЫБРАТЬ МНЕ?

Издательство электронной литературы Владимира Мальцева
<http://biblioteka4you.ru>

Содержание

Введение.....	3
Какой бизнес выбрать мне?.....	4
Как предпринимателю заработать свои деньги?.....	6
Как предпринимателю распоряжаться заработанными деньгами?.....	8
Как предпринимателю учиться?.....	11
Как предпринимателю находить партнера для успешного ведения бизнеса?.....	15
Как предпринимателю строить отношения со своими родными и близкими?.....	18
Как предпринимателю отдыхать?	20
Как предпринимателю найти своего Наставника?.....	22
Заключение.....	25
Приглашение разговору.....	26
Об авторе.....	27
Приглашение к сотрудничеству.....	29

Введение

Уважаемые коллеги!

Предлагаю Вам бесплатную книгу «Какой бизнес выбрать мне?».

Данная книга – Ваш первый предметный путеводитель, который необходим каждому предпринимателю, делающему самые первые шаги в бизнесе.

Не нужно просто читать эту книгу!

Поработайте с ней!

Если Вы решите пойти дальше чтения и самостоятельной проработки информации в книге, подпишитесь на получение материалов, которые я регулярно готовлю для самых активных и целеустремленных.

Вы сможете также записаться на бесплатную консультацию и задать те вопросы, которые у Вас возникли.

Надеюсь, что после проработки книги Вы сами сможете ответить на многие вопросы.

С уважением, Владимир Мальцев



КАКОЙ БИЗНЕС ВЫБРАТЬ?

Этот, достаточно простой вопрос, всегда вызывает у начинающего предпринимателя затруднения.

Почему?

Все достаточно просто: в основе этого вопроса лежит неуверенность в правильности своего выбора. И, вместо того, чтобы задавать вопросы уже состоявшимся бизнесменам, человек задает их своим родным, близким и друзьям. Хорошо, если среди них есть те, кто имеет хотя бы какое-то отношение к бизнесу. Но, и это как правило, такого опыта у этих людей нет. В результате, вместо поддержки, человек получает, в лучшем случае сомнения, а в худшем – прямое отговаривание от этого «сомнительного» занятия.

Для того, чтобы получить нужный ответ, этот вопрос следует задавать не окружающим, а себе. И только честный ответ практически всегда приводит к тому результату, который достигается в дальнейшем.

Какие вопросы следует задать?

Их пять.

Вопрос первый: Зачем мне это нужно?

Вопрос второй: Очень ли я этого хочу?

Вопрос третий: Как это отразится на моей жизни?

Вопрос четвертый: Готов ли я профессионально?

Вопрос пятый: Что я буду делать, если мое начинание потерпит неудачу?

Каждый вопрос необходимо основательно проработать.

В качестве примера такой проработки рассмотрим первый вопрос. Для этого нужно взять лист бумаги, авторучку или карандаш, и написать вопрос «Зачем мне это нужно?». После того, как запишите вопрос, напишите ответ. Ну,

Издательство электронной литературы Владимира Мальцева

<http://biblioteka4you.ru>

КАКОЙ БИЗНЕС ВЫБРАТЬ МНЕ?

например, после того, как написали вопрос «Зачем мне это нужно?», напишите «Я хочу стать финансово свободным!»

Следующий вопрос ставится к написанному ответу. В нашем случае он будет сформулирован так: «Зачем я хочу стать финансово свободным?». На этот вопрос также нужно дать ответ, а потом, используя его, сформулировать новый вопрос.

Задать нужно не менее пяти вопросов. Эта простая проработка покажет, насколько серьезным является Ваше намерение.

Остальные вопросы также необходимо основательно проработать. И тогда Вам станут понятными Ваши мотивы. Вы поймете – готовы ли Вы к самостоятельному ведению бизнеса или это не Ваш путь. Если ответы на вопросы Вам показались убедительными, следующим шагом должен стать выбор самого бизнеса. Существует несколько технологий выбора.

Самый простой – определить то, что Вам больше всего нравится делать. Затем взять это и «положить» в основу своего бизнеса. Эта технология достаточно хорошо работает, но работает только в тех областях жизни, которые имеют практическую ценность.

Другая технология, я назвал ее «Я - технология!», позволяет находить в человеке те черты и особенности, которые незаметны не только в поведении человека, но и в его осознании. Однако, именно эта технология позволяет выявить в человеке эти скрытые особенности и дает максимально точный ответ, к какому бизнесу он готов.

И все же, какой бизнес выбрать мне?

Думаю, что ответить на этот вопрос Вам стало намного проще. А если нет, найдите себе хорошего Наставника, который своими советами и своими результатами поможет определиться с бизнесом, если Вы начинающий предприниматель; или значительно повысит Вашу эффективность, если Ваш бизнес уже работает.



КАК ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ ЗАРАБОТАТЬ СВОИ ДЕНЬГИ?

Как правило, на первом этапе создания бизнеса этот вопрос не стоит. Предприниматель считает, что это не настолько важный вопрос, чтобы на него обращать внимание.

А зря...

Именно правильная постановка задачи по зарабатыванию СВОИХ денег приводит к положительным результатам. Я хочу подчеркнуть, речь идет не о безликой массе денег, а именно о СВОЕМ доходе.

Нет необходимости объяснять, а уж более того, доказывать, что каждый человек уникален. В этой структуре уникальности, если образно выражаться, есть место и для ячейки с деньгами. Иначе как объяснить результаты, которые, казалось бы у двух одинаковых предпринимателей, такие разные. Один вид бизнеса, схожие подходы и технологии, а результаты на порядки отличаются.

Различные результаты – итог разного мышления предпринимателей. Именно по этой причине на первое место выходит умение предпринимателя планировать СВОИ доходы.

Возможно, некоторые читатели уже начали морщить лоб и подергивать плечами, намекая на то, то пора бы уж и технологии дать, как эти самые деньги зарабатывать. «Дай технологии по зарабатыванию денег, дорогой мой автор Владимир Мальцев, а куда их пристроить мы и сами разберемся!».

Хорошо!

Именно для таких читателей даю технологию. Она очень простая: напишите бизнес-план (как это сделать найдете в книгах по бизнесу), засучите рукава и начинайте работать!

КАКОЙ БИЗНЕС ВЫБРАТЬ МНЕ?

Для тех же, кто все же решил дочитать эту главу до конца, я продолжаю.

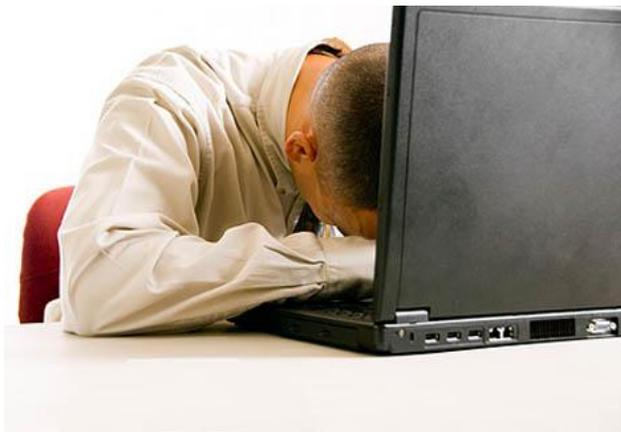
Прежде, чем планировать доходы от своего бизнеса, определитесь с тем, сколько денег Вам нужно для жизни. Точно определитесь! Не нужно планировать миллионы, если Вы только что уволились с работы, где Ваша заработная плата составляла 30 тысяч рублей. Хотите, верьте, хотите - нет, но к миллионам Вы не готовы психологически. Первостепенная Ваша задача заключается в том, чтобы как можно быстрее выйти на уровень Вашей заработной платы, которую Вы получали на прежней работе. Вы, конечно же, понимаете, что я говорю не об обороте Вашего бизнеса, а о Вашем личном доходе от него.

Что это дает?

Это дает уверенность, что Вы можете зарабатывать деньги и что Вы – на правильном пути!

Серьезные доходы планируйте только после того, как будет реализован план дохода, о котором я говорил Выше.

И еще, очень важное напоминание: не увеличивайте личных расходов до тех пор, пока бизнес не начнет давать стабильную прибыль!



КАК ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ РАСПОРЯЖАТЬСЯ ЗАРАБОТАННЫМИ ДЕНЬГАМИ?

При кажущейся простоте этого вопроса, ответить на него однозначно бывает трудно.

Почему?

Вопрос приоритетов. Эти установки закладываются в самом начале бизнеса. Одному человеку хочется получить от бизнеса финансовую независимость; другому – потешить свое самолюбие.

В любом случае, как заработанные средства будут расходоваться впоследствии, ясно сразу.

Возникает вполне закономерный вопрос, а как нужно распоряжаться заработанными средствами, чтобы и базовые задачи удовлетворялись и бизнес процветал?

Думаю, что я Америки не открою, если скажу, что расходы, как и доходы нужно планировать. Тем не менее, такие утверждения для многих предпринимателей, особенно начинающих, являются настоящим откровением... Я много раз, сопровождая начинающего или уже сформировавшегося предпринимателя в различных проектах, наблюдал это.

Планировать!

Расходы нужно планировать! И тогда Вашему бизнесу ничего не будет угрожать.

Как планировать?

Вопрос достаточно простой и достаточно сложный. Ну как можно закладывать расходы, если хочется на Карибы, новую машину, дорогие часы или шубу жене?.. Вот они, денежки! Улыбаются тебе! Протяни руку, возьми и – реализуй любую твою мечту!

Все правильно – искушение большое. Мечту реализовать можно, но, при этом, как правило, заканчивается и бизнес. Именно поэтому требуется достаточно жесткое планирование расходов, чтобы и бизнес был цел, и мечту можно было реализовать.

Существует достаточно большое количество различных подходов в планировании расходов. Я расскажу об одном из них. Но я не буду делиться с Вами методикой планирования расходов вообще от бизнеса, а только его частью. А если уж быть совсем точным, только десятой частью от получаемой прибыли.

Всякий раз, когда Ваш бизнес приносит прибыль, выделите из него 10% и разделите эти 10% на 3 равные части: неприкосновенный запас, инвестирование и для души. В отдельную часть следовало бы выделить благотворительность, но, учитывая отсутствие данной традиции в России, я эту часть во внимание брать не буду.

Что дальше?

А дальше следует сделать следующее: открыть в любом банке, который вызывает у Вас доверие, 3 депозита. По одному для названных выше частей средств.

Те средства, которые мы отнесли к неприкосновенному запасу можно только пополнять. Снимать их со счета нельзя ни при каких обстоятельствах.

Повторяю – ни при каких обстоятельствах к этим деньгам не прикасаться! Это не просто деньги! Это – Ваша финансовая подушка безопасности, которая психологически будет создавать комфорт и уверенность в том, что у Вас есть деньги и, уж в случае чего, они обязательно помогут справиться с любыми трудностями. По странному стечению обстоятельств, наличие финансовой подушки позволяет с этими трудностями не встречаться вообще.

На второй депозит вносим те средства, которые мы отнесли к инвестициям. Эти деньги предназначаются для различных инвестиций за пределами Вашего бизнеса: в совместные проекты с другими партнерами, в ПИФы, акции или другие инструменты фондового рынка.

Издательство электронной литературы Владимира Мальцева
<http://biblioteka4you.ru>

КАКОЙ БИЗНЕС ВЫБРАТЬ МНЕ?

Этими средствами можно пользоваться только в том случае, когда Вы досконально разобрались в том проекте или в той области, в которые Вы намерены средства инвестировать. Любое сомнение, которое возникает при исследовании объекта инвестирования, автоматически закрывает Ваш счет для этой инвестиции.

И третий, самый комфортный для управления счет – это счет для души! Уточняю, для души, а не для магазина!

По итогам года средствами этого счета нужно отправиться со своей любимой, родными или близкими в экзотическую, желательно теплую страну. Примите солнечные ванны, насладитесь экзотическими блюдами, продегустируйте свежавыжатые соки, совершите эмоциональные экскурсии. Этот счет именно для этих целей, именно для души!

Не экономьте на своей душе – именно она больше всего нуждается в Вашем внимании и заботе!

И еще один практический совет. При открытии вклада, пользуйтесь такими тарифами, которые позволяют не только пополнить вклад и получать доход по нему, но и пользоваться частью вклада без потери процентов. Спрашивайте об этом в банке, Вам подскажут.

Вот такие простые рекомендации. Следуйте им, и Ваш уровень финансового интеллекта значительно разовьется, что в свою очередь позволит решать такие задачи и реализовывать такие проекты в бизнесе, о которых Вы и не мечтали.



КАК ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ УЧИТЬСЯ?

В последнее время средствами массовой информации обращается внимание на то, что предпринимателю не обязательно быть образованным человеком. И в качестве примера приводится несколько имен людей, не десятков, а именно несколько имен, которые достигли в бизнесе значительных результатов.

И, казалось бы, с фактами не поспоришь! Есть же люди, которые достигли выдающихся результатов в бизнесе, не имея высшего образования. При этом никто не говорит о том, что эти «неучи» прошли серьезную практическую школу прежде, чем достигли известных теперь всем результатов. Я не буду останавливаться на этих фактах подробно. Они известны.

Я хотел бы предложить начинающему предпринимателю или предпринимателю, который осознал, что ему не хватает базовых знаний в бизнесе несколько авторов, чьи книги помогут не только приобрести знания, но и отработать новые навыки, а, возможно, изменить взгляд на бизнес в целом.

Первый автор, которого я хотел бы назвать – это Наполеон Хилл. Его бестселлер «Думай и богатей» выдержал большое количество изданий по всему миру на разных языках. Это - настоящий источник предпринимательской мудрости. И у этого источника, как минимум, нужно постоять, то есть почитать эту уникальную книгу. А еще лучше, если Вы будете пить эту мудрость как родниковую воду, утоляя предпринимательскую жажду, набираясь сил. В этом образном сравнении заключается простая мысль – читайте с карандашом в руках и как можно чаще.

Следующий автор, с книгами которого я настоятельно рекомендую, - Брайан Трейси. Это хорошая мотивационная литература, в которой автор дает советы, направленные на формирование у предпринимателя тех качеств, которые необходимы ему для достижения выдающихся результатов.

Издательство электронной литературы Владимира Мальцева
<http://biblioteka4you.ru>

С мотивационной литературой, думаю, понятно.

Переходим к авторам, которые специализируются на вопросах управления финансами.

Это очень важная сторона бизнеса! Игнорировать ее нельзя. И мы не будем!

На первое место в ряду из трех авторов, которые я хотел бы предложить Вам, я поставил уникальную книгу Джорджа Клейсона «Самый богатый человек в Вавилоне».

Поразительная по простоте книга.

Прочитав ее, Вы получите самое общее, самое базовое понимание о бизнесе в целом, и о деньгах, - в частности.

Обучая начинающих предпринимателей или сопровождая уже состоявшихся бизнесменов в их проектах, я не перестаю удивляться невежеству в этих крайне важных вопросах. А если предприниматель не понимает сущности денег, то, как следствие, возникают и многие другие проблемы...

Чтение этой книги и, желательно не один раз, очень поможет Вам по-другому посмотреть на бизнес и на деньги.

Возможно, следующий автор Вам уже и знаком, но без его книг Ваше обучение в бизнесе не будет полным. Это – Роберт Кийосаки с его серией уникальных бестселлеров: «Богатый Папа, Бедный Папа», «Квадрант денежного потока» и «Руководство Богатого Папы по инвестированию». Это очень хорошая литература для предпринимателя, которая поможет посмотреть на себя со стороны и принять новые важные решения.

О деньгах и об управлении ими, причем, с предложением конкретных технологий, пишет Бодо Шефер в своей книге «Путь к финансовой свободе».

После ее прочтения, а еще лучше проработки, управление деньгами обязательно изменится и, очень на это надеюсь, в лучшую сторону.

В этой книге анализируется система не только денег, которые генерирует бизнес, но и предложена пошаговая инструкция управления личными средствами.

Читать! И - применять на практике!

Следующий автор, чье имя мне хотелось бы назвать, имеет отношение к психологии влияния. Книга Роберта Чалдини так и называется «Психология влияния».

В этой книге так много полезного материала для предпринимателей, что у меня не хватает слов, чтобы выразить свое восхищение ее содержанием.

Эта книга покажет Вам тонкости в отношениях людей, а, учитывая то, что среда предпринимателя – люди, Вы, надеюсь, оцените ее значимость после прочтения.

Еще один автор, чье имя мне хотелось бы назвать, заслуживает самого пристального Вашего внимания. Это – Александр Левитас. В его книге «Больше денег от вашего бизнеса» предприниматель найдет очень многое для того, что необходимо для построения профессионального и, что очень важно, малобюджетного маркетинга.

Это – технологичная книга.

Ее чтение и освоение маркетинговых стратегий позволит Вам не только сэкономить деньги, но и будет способствовать устойчивому развитию Вашего бизнеса.

Уважаемые коллеги, никто не запрещает Вам подобрать свою уникальную библиотеку авторов, чьи книги помогут Вам в развитии бизнеса. Главное – подберите такую библиотеку!

И мой последний совет, но надеюсь, не менее важный чем предыдущие, – освойте английский язык!

Я неоднократно сталкивался с аналитическими материалами, в которых сравнивались состояния экономики США и состояние экономик других стран.

КАКОЙ БИЗНЕС ВЫБРАТЬ МНЕ?

Эти сравнения показывают, что по своему экономическому развитию США опережает Европу на 8 лет, Австралию – на 15, а о России вообще ничего не говорится...

К чему я это?

А это я к тому, что если Вы овладеете английским языком, Вы будете в числе тех первых счастливиц, которые без переводчика будут осваивать передовые технологии, а затем внедрять их в своем бизнесе. Я знаю несколько таких людей. И можете поверить мне на слово – это очень состоятельные люди!

Выбор за Вами!

Не уверены, что сможете сделать это самостоятельно, найдите Наставника, который поможет Вам сделать это.



КАК ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ НАХОДИТЬ ПАРТНЕРА ДЛЯ ВЕДЕНИЯ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА?

Это один из самых главных вопросов, правильный ответ на который позволит предпринимателю развивать свой бизнес семимильными шагами.

Как это сделать?

Но, прежде чем углубиться в данную тему, мне хотелось бы прояснить ситуацию с выбором партнера.

В этой главе я не буду касаться тех отношений, которые формируются при создании бизнеса, то есть речь не будет идти о технологии привлечения денег друга (подруги), родственника или знакомого. Это особый разговор, который требует достаточно обстоятельного рассмотрения.

Впустить в свой бизнес человека можно, но что делать потом, если отношения разлаживаются или партнеры перестают смотреть в одну сторону – в сторону развития бизнеса.

Повторю еще раз: эта тема настолько деликатная и настолько непростая, что требует особого разговора. И этому разговору будет свое место, но не здесь и не сейчас.

Итак, семимильными шагами!

Как это сделать?

Для наглядности предположим, что Вы владелец магазина по продаже автозапчастей.

Я предлагаю Вам уединиться в укромном уголке офиса, квартиры, дачи, на островах, а можно и просто в своей машине; взять лист бумаги и в самой его середине нарисовать кружочек – это будет Ваш бизнес.

Какого размера будет кружочек, и в какой цвет Вы его раскрасите не так важно.

Издательство электронной литературы Владимира Мальцева
<http://biblioteka4you.ru>

Важно сесть и нарисовать!

Задаем себе вопрос: кто может быть партнером?

Страховая компания?

Может. Автомобили сегодня страхуют в обязательном порядке.

Итак, рядом с Вашим кружочком рисуем другой. Обозначаем его – страховая компания.

Что можно извлечь из сотрудничества со страховой компанией? Подсказываю, процент от страховки. Пишем – сотрудничество за процент. Думаем, как его получить. Обращаемся в несколько страховых компаний и узнаем об условиях такого сотрудничества. Выбрать страховую компанию, которая предлагает наиболее выгодные условия; заключить договор и рекламировать эти услуги в своем магазине.

Кто еще может быть партнером?

Автосервис?

Точно! Идем по той же схеме.

Автошкола?

Без сомнения!

Салоны по продаже автомобилей? Автомойки? Услуги «Трезвый водитель»? Компании, специализирующиеся на эвакуации автомобилей? Платные автостоянки?..

Вы успеваете рисовать? Применяя эту несложную схему партнерских отношений, Вы сможете зарабатывать хорошие дополнительные деньги. О конкретных процентах говорить не буду. Это зависит от Вашей активности.

Простые кружочки на листе бумаги могут не только выявить в Вас дар настоящего художника, но и позволят зарабатывать этими рисунками сразу, без многолетней подготовки, которую проходят нерасторопные профессиональные художники в специализированных вузах!

Издательство электронной литературы Владимира Мальцева
<http://biblioteka4you.ru>

КАКОЙ БИЗНЕС ВЫБРАТЬ МНЕ?

А теперь только представьте себе, чего можно добиться, если вместо простой авторучки Вы возьмете карандаш или кисть.

Уловили? К мольберту!



КАК ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ СТРОИТЬ ОТНОШЕНИЯ СО СВОИМИ РОДНЫМИ И БЛИЗКИМИ?

Возможно, Вы уже не в первый раз встречаетесь с моим утверждением, что именно эта глава – самая важная для предпринимателя.

Что же это такое? Что ни глава, то – самая важная!

Этот вопрос, внимательный мой читатель, Вы задаете всякий раз, когда начинаете знакомиться с новой главой.

Да, так устроена жизнь предпринимателя, что за свободу от начальников ему приходится считаться с другими факторами. И именно поэтому в новой среде предпринимателю, если он новичок с этими факторами придется познакомиться, а предпринимателю опытному – считаться!

Запишите в свой ежедневник, неважно в каком он формате, - бумажном или электронном, Вашу главную мысль: «На первом месте - мои родные и близкие!». И только потом вносите следующие записи.

Если Вы будете делать это регулярно, Ваши отношения с родными и близкими не только не ухудшатся, Вы же много будете работать, а скорее, наоборот, их улучшение наступит так быстро, как только об этом только можно мечтать.

Ежедневное внимание к родным и близким сделают свое позитивное дело!

Звучит, конечно, странно – внести запись об отношениях с родными и близкими в ежедневник. На самом деле странного ничего нет: жизнь предпринимателя такая быстрая, что без планирования и учета на бумаге, что-то обязательно затеряется в будничной суете.

С самых первых шагов Вашей предпринимательской деятельности приучите себя к тому, чтобы в ежедневнике на первом месте всегда была графа, в

КАКОЙ БИЗНЕС ВЫБРАТЬ МНЕ?

которую Вы вносите простую фразу: «На первом месте – мои родные и близкие!».

Приучите себя к этому!

А когда Вы, после прочтения этой небольшой по объему, но глубокой по содержанию книги, сделаете конкретные шаги и получите первые результаты в виде позитивных изменений, которые пока еще робко собрались у двери Вашей жизни, а Вы не решаетесь открыть им дверь, чтобы впустить, постучитесь в мою дверь!

Где я живу, Вы уже знаете.

С моей помощью Вы не только впустите в свою новую, спокойную и эффективную жизнь предпринимателя эти изменения, но и научитесь приглашать их в нужное для Вас время.

И, самое главное правило, не забывайте начинать каждое утро с записи в ежедневнике главной строчки: «На первом месте – мои родные и близкие!».



КАК ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ ОТДЫХАТЬ?

Как предпринимателю отдыхать?

Вопрос настолько простой, уважаемый мой наставник Владимир Мальцев, что выносить его в отдельную главу не следовало бы!

Так или почти так подумает предприниматель, прочитав первые строки этой главы.

Но Вы уже поняли, уважаемые друзья, что в моей книге просто так ничего не появляется. Они – итог личного опыта и многолетних наблюдений за предпринимателями.

Я надеюсь, что Вы уже привыкли к моему подходу анализировать факты?

Нет?

Он очень простой: с одной стороны я характеризую тех предпринимателей, которые постоянно переживают, суетятся, торопятся, ругаются и...никак не могут успеть; с другой стороны, я, как преподаватель в медицинском вузе препарирую лягушку, чтобы показать ее здоровые внутренности. Осторожными, но достаточно твердыми движениями слой за слоем я снимаю догмы и стереотипы, которые мешают предпринимателю расти.

Правда у меня нет скальпеля, и я не мучаю обитателей болот, но принципы препарирования примерно одинаковые.

Если среди читателей этой главы есть женщины, то я хочу сообщить очень хорошую новость: в российских вузах для опытов живых лягушек уже не используют. Их заменили на виртуальных.

Я отвлекся!

Как предпринимателю отдыхать?

Скорее всего, правильнее будет сказать, как отдыхать не нужно.

КАКОЙ БИЗНЕС ВЫБРАТЬ МНЕ?

Правило на самом деле, очень простое – не делайте того, что Вашим родным и близким доставит неудобства. И уж чего точно делать не нужно – так это своим «отдыхом» вынуждать их страдать.

Деньги вещь не простая, а большие деньги – вещь очень не простая. Как только у предпринимателя появляются деньги, вокруг него собираются толпы людей неизвестно откуда взявшиеся. Все они так хорошо говорят о предпринимателе, что в пору на его голову водружать корону и вставать на колени.

Все это – неправда. Как только у предпринимателя заканчиваются средства, все эти «друзья» пропадают также быстро, как и появляются.

Единственные люди, которым Вы должны уделять свое время и выделять средства – это Ваши родные и близкие! Для тех, кто не услышал с первого раза, повторяю – родные и близкие. Это самые заинтересованные в Вашем развитии люди.

Так много примеров того как непонимание этих простых истин приводили, приводят и еще будут приводить к плачевным результатам в отношениях.

Не верите?

Вспомните любой анекдот на тему отношений предпринимателя и его секретарши-любовницы! Анекдоты возникают не просто так. В основе этих ироничных историй в несколько строк – многолетние наблюдения за ситуациями.

Отдыхайте с родными и близкими!

Неважно где и неважно как! Отдыхайте! Благодарность Ваших родных и близких повысит Вашу самооценку, разбудит Ваш творческий потенциал и, в конечном счете, поднимет Ваш бизнес на новую высоту, о которой Вы не могли и мечтать!

Я знаю, что Вы меня услышали!

И Вы – последуете моему совету!

Издательство электронной литературы Владимира Мальцева
<http://biblioteka4you.ru>



КАК ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ НАЙТИ СВОЕГО НАСТАВНИКА?

Несмотря на то, что я поставил главу о «Наставнике» в самый конец книги, по своей значимости – это самая главная глава.

Поверьте моему опыту – именно от наставника зависит скорость Вашего бизнеса.

Свои бизнесы я начинал в конце 90-х, и тогда наставников просто не было. Российские предприниматели, до которых можно было дотянуться, еще не встроились в систему новых экономических отношений, а те, кто «летал» высоко, были недосыгаемы. Общаться с людьми, которые днем торговали водкой, а ночью веселились на заработанные деньги, общаться не очень хотелось.

Только в последнее время, когда олигархи начали издавать свои книги и рассказали о своем пути к богатству, стало понятно, что уже тогда они применяли западные технологии и имели наставников.

Сегодня все изменилось!

Совсем еще дети становятся настолько успешными в бизнесе, что люди старшего поколения никак не могут понять, как им это удается.

Вот с этим и попробуем разобраться.

Прежде всего, необходимо понять – мир изменился. Догадываюсь, что для многих, кто читает эту книгу, эта новость новостью не является. Тем не менее, я повторяю, мир - изменился!

Он изменился технологически. Уже нет необходимости делать многое из того, что нужно было делать в обязательном порядке каких-то 10 лет назад.

Вы хотите открыть бизнес, но не знаете как – откройте интернет. Если выражаться образно, тонны видеороликов, аудиоматериалов, электронных книг, блогов – все к Вашим услугам! Индустрия дистанционного образования

КАКОЙ БИЗНЕС ВЫБРАТЬ МНЕ?

в виде тренингов, мастер-классов, семинаров заняла такие прочные позиции в нашей жизни, что многие учебные центры в оффлайн вынуждены либо перепрофилироваться, либо сворачивать свою деятельность.

Как разобраться в этом огромном массиве информации? Как найти ту, которая позволит сэкономить время для достижений своей цели в бизнесе и сделать так, чтобы бизнес не потерял в своем качестве.

Вы уже поняли, нужен Наставник!

Не специалист в той или иной области, а именно Наставник, который поведет Вас по правильному пути.

Когда я написал, что Наставник – это не специалист в той или иной области, я сказал абсолютную правду. Специалист учит технологии бизнеса, а Наставник – философии. Специалисту нет дела до того, тот ли бизнес Вы выбрали, комфортно ли он резонирует с Вашим внутренним миром, получаете ли Вы удовлетворение от его управления. Ему также все равно, как бизнес отражается на Вашем здоровье, и в какую сторону изменились отношения с Вашими родными и близкими.

Обо всем этом думает только Наставник.

Если Вы подумали, что Наставник – это Ваш отец родной, то Вы подумали правильно.

Наставник сформирует в Вас уверенность при создании и развитии бизнеса; укажет на тех специалистов, которые будут нужны в данный момент времени, на данном этапе развития бизнеса.

Как найти такого Наставника?

Интернет.

Наберите Ваш запрос.

Найдите курсы, книги, блоги тех людей, которые работают в Вашем направлении. Звонить сразу не нужно, писать тоже. Подпишитесь на рассылку этого человека, если она есть. Сохраните в закладках страничку его

Издательство электронной литературы Владимира Мальцева

<http://biblioteka4you.ru>

сайта или блога. В течение ближайшего месяца понаблюдайте за ним. Я думаю, Вы понимаете, что тратить целый месяц, наблюдая за поведением одного человека не очень разумно, поэтому выберите человек 10-12.

Из этого количества через месяц выберите 2-3 человека и начните с ними переписку. Максимально долго удерживайте себя от принятия предложений со стороны того или иного автора.

Переписывайтесь!

Если какой-либо человек, с которым Вы вступили в переписку, начнет настаивать, чтобы Вы срочно начали обучение, прекращайте общение. Можете быть уверены, что Вы сами ему не очень интересны, ему интересны Ваши деньги.

Вам нужен тот Наставник, который достаточно терпелив и искренне хочет помочь Вам получить результаты.

О чем писать во время знакомства?

Понятное дело, не на тему по предмету обучения. Спрашивайте о том, как построен процесс обучения, какие направления будут охвачены, и как долго Вас будут сопровождать.

Если на эти вопросы даются уклончивые ответы, переставайте общаться!

В последнее время появилось так много коучей, которые при формальном подходе, умудряются назначить себе внушительные гонорары, не удосуживаясь при этом получить хоть какой-то предварительный опыт.

Как только коуч говорит о том, что программа Вашего обучения будет формироваться в процессе самого обучения, прекращайте общаться.

Перед Вами человек, который на Вас будет учиться...

Да, забыл добавить, - за Ваши деньги!

Ищите Наставника, даже, если на это придется затратить значительное время. Оно - окупится!

Заключение

Вот Вы и перелестнули последнюю страницу Вашего превого путеводителя в мир бизнеса!

Если Вас не испугала перспектива взять на себя ответственность за Вашу жизнь, то смело беритесь за дело!

И оно стоит того, чтобы рискнуть.

У Все получится!

Если временные неудачи и возникнут на первых порах, то Вы уже знаете, что это всего лишь ступеньки Вашего роста, которые обязательно приведут к успеху!

Если Вы еще колеблетесь и никак не можете решиться сделать первый шаг, тогда сделайте паузу, чтобы все обдумать и принять взвешенное решение.

Если и этого Вам покажется мало, прочтите страничку, которую я разместил ниже. На этой страничке я предлагаю Вам поразмышлять вместе со мной, читая материалы, которые я специально готовлю для Вас, а затем присылаю на Вашу почту. Это позволит Вам окончательно принять нужное решение.

До встречи!

Приглашение к разговору

Если Вам нужна помощь, то Вы можете получить ее в рамках проекта [«Бесплатный час»](#).

Этот проект рассчитан на тех, кто делает в бизнесе самые первые шаги: начинающий предприниматель может записаться на бесплатную консультацию и в течении 15 минут задать свои вопросы.

Если Вы решили заняться бизнесом серьезно, то Вам просто необходимо подписаться на получение материалов, которые помогут Вам разобраться в бизнесе.

Материалы получить [ЗДЕСЬ!](#)



Меня зовут Владимир Мальцев.

Я помогаю предпринимателям найти тот бизнес, который принесет внутреннее удовлетворение и достойные деньги.

Главным препятствием на пути к настоящему успеху, как принято считать, является неопытность предпринимателя.

Это не всегда так.

Есть более серьезное препятствие. Оно возникает еще до создания бизнеса, если бизнес выбран неправильно.

Охарактеризовать это препятствие можно одним предложением: ценности предпринимателя не совпадают с тем делом, которое он выбрал.

Устранение этого противоречия позволяет с первых шагов создавать не только успешный бизнес, но и получать удовлетворение от его ведения.

Я помогаю этого достичь.

Моя экспертность

Первый бизнес создал в конце 90-х.

Это была коммерческая газета в городе Подольске (Московская область).

Затем были издательства, юридическая консультация, туристическое агентство, книжный магазин.

Я издавал в городе Москве 8 районных и межрайонных газет, 2 журнала.

В 2004-м году меня пригласили на работу в Северное Бутово (район Москвы) на должность заместителя руководителя муниципалитета.

Весь период работы в качестве муниципального служащего я не переставал консультировать по вопросам бизнеса всех, кто ко мне обращался. Делал это в рамках социальной программы бесплатно.

КАКОЙ БИЗНЕС ВЫБРАТЬ МНЕ?

В 2008-м году создал Клуб начинающего инвестора, и руководил им в течение 3-х лет.

За этот период времени прошел специализированное обучение по торговле на фондовом рынке России в таких компаниях как Атон, Алор, Финам.

В конце 2012-м года уволился с муниципальной службы и активно занимаюсь подготовкой проектов, используя инструменты информационного бизнеса.

В 2013 году создал Издательство электронной литературы Владимира Мальцева и выпустил первую книгу «Какой бизнес выбрать мне?», которую Вы уже прочитали.

Я автор нескольких десятков статей, некоторые из которых публиковались в таких газетах как «Тверская,13», «Московская среда», «Вестник Бутова».

В качестве гостя меня приглашали на радиостанции города Москвы.

Издатель 8-ми книг.

Свободно говорю на немецком языке, осваиваю английский.

Автор 3-х тренингов для предпринимателей:

«Я – Предприниматель!»

«Какой фондовый рынок нужен предпринимателю?»

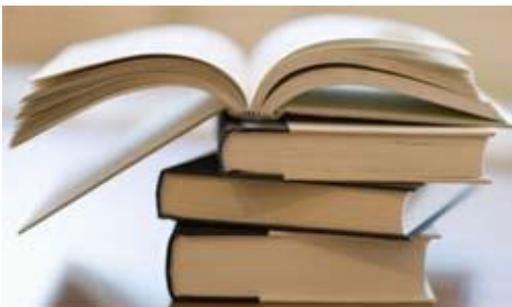
«Я – Технология!»

Образование:

Филологическое (МГУ)

Юридическое (СГУ)

Психологическое (МПГУ)



**Издательство электронной литературы
Владимира Мальцева**

Приглашает к сотрудничеству:

Авторов

Редакторов

Дизайнеров обложек электронных книг

Специалистов по верстке электронных книг

Специалистов по настройке рекламных компаний(контекстная реклама)

Специалистов по настройке партнерских программ

Предложения направлять на электронную почту: malzew@list.ru

В предложении нужно максимально подробно описать свой профессиональный уровень.

Приложить ссылки для просмотра выполненных ранее заказов.

Примечание для новичков.

Если у Вас еще не было заказов, расскажите о своих возможностях. Вы получите в качестве теста несложное задание и, после его выполнения, будет приниматься решение о сотрудничестве с Вами.

С уважением, Владимир Мальцев