



QOR.KZ

Үздік кітаптардың қысқа мазмұндамалар қоры

Бұл кітап оқырмандарға таң қаларлық саяхат, экзотикалық хобби (әуесқойлық деңгейінде емес, чемпион деңгейінде), баға жетпес білім, адамзатқа татымды жақсылық жасау мүмкіндігін уәде етеді.

Кіріспе

Тим Феррис кітабын өте қызықты көрініспен бастайды: Буэнос-Айрестегі тангодан әлем чемпионатының финалы, Тим болса жеңіске жеткен жұптың құрамында. Ол бұл жеңіске бес ай бойы күнделікті жасаған дайындықтың нәтижесінде қол жеткізді, ал көптеген жұптар бұл жарысқа 15 жыл бойы дайындалған болатын.

Бұл кітап таң қаларлық саяхат, экзотикалық хобби (әуесқойлық деңгейінде емес, чемпион деңгейінде), баға жетпес білім, адамзатқа жақсылық жасау мүмкіндігін уәде етеді. Тим тек биден жеңіске жетіп қана қойған жоқ, ол сондай-ақ, тордағы жекпе-жек пен кикбоксингтен ондаған рекордшыларды әзірледі, Қытай және Тайванда тележүргізуші болды, төрт тілді кәсіби түрде меңгерді, азия телесериалдарына түсіп, брейк-данс орындады, Принстон университетінде «Кәсіпкерліктің негіздері» пәні мен мнемотехникадан дәріс береді, сондай-ақ, диабет мәселесі мен саяси эмиграция проблемаларын зерттейді, мотоцикл айдайды.

Тим әрбір оқырман саяхаттау мен рекорд жасаудан өзіне міндетті түрде еліктемесе де (мысалы, бос уақытты отбасымен өткізуге де болады), тұлға болу және алдына мақсат қоюдың рөлін төмендетудің қажеті жоқ деген пікірде. Егер адам дәл сол нәрсені, бірақ аз мөлшерде жасағысы келсе, ол өз бостандығы үшін күресте жасампаздықтың биік жетістіктеріне қол жеткізе алмайды. Тимнің тайм-менеджмент жөніндегі кеңестері сіздің жұмыс күніңізді қысқартуға көмектесіп, мағынасыз өміріңізге қандай да бір мән берсе де, өмір бұдан қызық болып кетпейді. Ең маңыздысы, еркін, азат, жан-жақты тұлғаны өзіңіздің ішкі жан дүниеніңізбен сезіну, жаңа нәрсемен айналысуға деген ықыласыңыз бен талпынысыңыздың болуы. Жаңа таныстар табу, жаңа мамандықтар, жаңа міндеттер, яғни, географиялық тұрғыдан болмаса да, ең болмағанда, метафоралық саяхаттау – амалдар іздеуге және барлық кедергілерді жеңуге қажетті мақсат.

Мақсат пен өзінің шексіз мүмкіндіктеріне деген сенім және бұл мүмкіндіктерді жүзеге асыру құқығы – бұл кітаптың негізгі жаңалығы мен мәні осында. Бұл еңбек ешқандай да мистикасыз адамды тек қана белгілі бір қызметті орындауға қажетті құрал болмауға, ойланып, қайта дамуға, жаңаруға, өзін өзі іздеуге жетелейді. Өміріміз мағыналы, мәнді болу үшін бізге кепілді табыс, уақыт және икемділік қажет. Тим Феррис өз еңбегінде ақша мен уақытты қалай табу, мобильділікке қалай жету керек екенін көрсетеді және бұл нұсқаулықтар негізінен бізге бұрыннан белгілі, яғни жұмыстың бастапқы дағдылары, тайм-менеджмент негіздері және аутсорсинг пен автоматтандырылған бизнес-үлгілер. Мұның бәрі қарапайым, қолжетімді әрі тиімді. Айырмашылығы тек оқырман ұсынылған кеңестермен танысып, оларға сенім артып, шабыттанып, жігерленіп, оларды қолдана алады, сөйте отырып, ол аргентиналықтарды тангодан, ал қытайлықтарды кикбоксингтен басып озып, өздігінен бүкіл әлемді игере алады.

Бұл үшін тек алдыңызға мақсат қоя білу қажет.

1. Өзін өзі тану және бостандықта болу

1.1 Бостандық іштен басталады. Бостандық туралы қалыптасқан ескі көзқарастар: басшы болу немесе өзіне жұмыс істеу, қартайған шаққа арналған ақша жинау, зейнеткерлікке ерте шығу, қымбат заттар сатып алу, ал, арманның ең биігі, өзіңіз жасағыңыз келмеген нәрсені жасамау. Жаңа байларға негативті жою емес, адамның осы әлемге қандай жақсы нәрсе ұсына алатынын түсіну қажет. Басшы болудан гөрі қожайын болу, бір нәрсеге ие болудан гөрі өзі болу, әрекетсіздікке емес, өзін өзі дамытуға ұмтылу, өмірдің мәнін табу және жер әлемге пайда әкеле білу қажет.

1.2. Жаңа өмірді бастау үшін ең басты кедергі – ол қорқыныш. Професионал өзінің мансабын құртып алудан қорқады, жалданбалы жұмысшы – зейнетақысыз қалудан, өркендеген, жұмысы жолға қойылған компания өз бизнесін құлдыратып алудан қорқады. Қорқынышты жеңу үшін «ең нашар нәрсені» көз алдыңызға елестетіп, ал шынайы өмірдің одан да жаман екенін түсіну керек.

Айына 70 000\$ табыс әкелетін компанияны құрған Тимге күніне 15 сағаттан демалыссыз жұмыс істеуге тура келді. Компанияның бизнес-үлгісіне сәйкес, аутсорсингті қолдана алмады, компанияны сата да алмады, ал саяхаттау компанияның банкротқа ұшырауына әкелетін еді. Барлық қауіп-қатер мен тәуекелді есепке ала отырып, Тим уақытша сәтсіздіктерден қорқатынын, сөйте отырып өзін өзі құлдыққа мәжбүрлеп жүргенін түсінеді.

1.3. Миллионсыз да миллионер сияқты өмір сүруге болады. Нағыз байлық – ол қайда тұратыныңызды, қашан және қайда баратыныңызды, немен

айналасатыныңызды таңдай алу мүмкіндігі. Өзінің жұмысына байланған бай адам екікүндік демалысқа қомақты ақша шашады, оған жұмыс кестесін дұрыс пайдалана білетін, айына екі аптасын әлемнің кез келген бұрышында тау шаңғысында сырғанауға уақыт таба алатын өзінің қарамағындағы жұмысшысына тек қызығу ғана қалады.

1.4. Жаңа байлардың өмір сүру ережелері

- Зейнеткерлікке шығуды күтпеңіз. Ақшаның құны кетеді және ақша ешқашан жетпейді, ал өмір болса өтіп кетеді, егер демалуды үйренбесеңіз, зейнетке шыққанда, қабырғаға өрмелеп шығатын боласыз.
- Еңбек пен демалысты кезектестіріңіз. «Мини-зейнеткерлікпен» дәл қазір өмір сүріңіз.
- Азырақ, бірақ тиімді жұмыс істеңіз (бастысы өзіңізді өзіңіз құрбан ету емес, жұмыстың өнімді және нәтижелі болуы).
- Арманыңызды кейінге қалдырмаңыз (басқа қолайлы сәт болмайды).

Жыл сайын 300-ге жуық француз отбасы жер шарын айнала жүзуге шығады. Бұл үшін жұмысты уақытша тоқтатып, мектеп бағдарламасын бір жылдық керемет әсерлер мен қызықты кітаптармен ауыстыру жеткілікті. Мұндай саяхатқа жұмсалатын қаржы Парижде пәтер жалдау құнымен бірдей.

- Бұл іске батыл кірісіңіз (проблемалар пайда болуына қарай шешіледі, ал басшылықтан рұқсат сұраудан гөрі оларға өз жоспарыңыз туралы нақты қабылдаған шешіміңізді айтуыңыз қажет).
- Өзіңіздің кемшіліктеріңіз туралы көп уайымдамай, артықшылықтарыңызды анықтап алып, соны дамытуға тырысыңыз.
- Артық нәрсе зиянды. Тіпті тым көп бос уақыт пен артық ақшаның өзі зиянды.
- Ақшаның құлы болмаңыз. Сізге нағыз қажет нәрсе туралы тағы да ойланып көріңіз. Содан соң, ортақ табыстан гөрі салыстырмалы табысты есептеңіз (сағатына табатын табысыңыз).
- Жақсы күйзеліс пайдалы. Тәуекелге бару, физикалық белсенділік, мақсатқа жету жолындағы ізденіс, конструктивтік сын – мұның бәрі өміріңізге мән беретін күйзелістің түрлері.

1.5. Іске асатын қарапайым міндеттерге қарағанда іске аспайтын күрделі міндеттермен айналысу жеңілірек. Қарапайым міндеттерді бәрі орындай алады, ал күрделі міндеттермен айналыссаңыз, сіздің бәсекелесіңіз болмайды. Ешкім күтпеген рецептілер іздеңіз.

Басшыға «шығу» әрдайым мүмкін емес, өйткені оны қызғанишақ хатшылары күзетіп отырады. Тим өзінің бірінші жұмысында басшысына қоңырау шалу үшін 8.00 - 8.30, 18.00 - 18.30 аралығындағы уақытты таңдайтын, өйткені бұл уақытта телефон тұтқасын басшысының өзі алатын. Ол күніне бір

сағат жұмыс істегенмен, басқа тәжірибелі сатушыларға қарағанда көп іс тындырып үлгеретін.

1.6. «Мен нені қалаймын?» деген сұрақ тым жалпы. Ешбір адам өзіне не керек екендігін дөп басып айта алмайды. Нақты мақсат қоя білу керек және «бақыт» емес, қызығушылық қажет. Сіз шындығында немен айналысқыңыз келеді және бұл істе қандай жетістікке жетуіңіз қажет?

1.7. Өз қалауыңызды анықтап алыңыз: мақсат жете алмайтындай күрделі, ал қадамдарыңыз нақты болу керек. Немен айналысатыныңызды шешіп алыңыз: **«миллионер сияқты өмір сүру – қымбат заттарға ие болу емес, қызықты өмір сүру».**

• Егер сіз бәрінен ақылды болған жағдайда, сізге ешқандай сәтсіздік кедергі келтірмесе, жүз миллион қаржыңыз болса, сіз немен айналысар едіңіз деген сұраққа жауап беріп көріңізші. Жалпы жауап жоқ, ендеше, жеке жауаптарға бөліп көріңіз: қайда барасыз? күнделікті немен айналысасыз? нені үйренесіз?

• **Ең бастысы сіз кім болғыңыз келетінін анықтап алыңыз**, сонда сіз нені үйреніп, немен айналысатыныңызды, қандай жетістіктерге жету қажеттігін түсінесіз.

• ең маңызды 4 арманыңызды анықтап, сол армандарға жету жолында ілгерілеңіз. Бұл мақсаттағы алғашқы қадамыңызды бүгін жасаңыз.

• Егер сіз өз қалауыңызды іске асыруды дәл қазір бастаймын деп шешсеңіз, бұл істің болуы ықтимал ең нашар салдарын есепке алыңыз. Зиянды неғұрлым азайту үшін қадамдарыңызды соғұрлым мұқият ойластырыңыз.

• Өз арманыңыздан бас тарту сізді неге алып келетінін ойланыңыз (қаржылық және эмоциялық шығындар болуы, денсаулығыңыз бен өмір сапасына зиянын тигізуі мүмкін)

• Өз қорқынышыңызды жеңіп шығуды бастаңыз.

Қорқынышты жеңудің тренингі: адамдарға тік, қадала қарауды үйреніңіз. Дәл қазір далаға шығып, өзіңіз танымайтын адамның көзіне қадала қараңыз.

1.8. Қорқынышыңызды жеңген кезде сіздің көп уақытыңызды алатын бизнестен бас тартыңыз. Егер жалдамалы жұмысшы болсаңыз, басшыңыздан өз бетіңізбен, дербес, қашықтан жұмыс істеуге рұқсат сұраңыз. Егер басшыңыз келісімін бермесе, жұмыстан шығып кетіңіз. Осылайша сіз шоттарды төлей аласыз, зейнеткерлікке ақша жинап, өз мансабыңызды жасай аласыз.

Сіз тек сол жұмыста істейтініңіз үшін өзіңізді қызықпайтын жұмысты істеуге мәжбүрлемеңіз. Мысалы, Тим өзін дәмсіз пісірілген сұйық чизкейкті жеуге мәжбүрлеген болатын, дегенмен оған чизкейктің көп бөлігін төгіп тастауға тура келді. Шайқап төгіп тастаңыз да, алға қарай жүріңіз.

1.9. Демалыс кезінде де екпініңізді азайтыңыз. Бір демалысқа үш континетті бірдей сыйдыруға тырыспаңыз. Барған еліңізде ұзағырақ тұрыңыз, жергілікті

тағамды жеп, жергілікті тұрғындармен достасыңыз. Осылайша сіз уақытыңызды ғана созып қоймай, қаражатыңызды да үнемдейсіз: ұшақпен сирек ұшасыз, VIP-экскурсияларға азырақ барасыз, пәтерді ұзақ уақытқа жалға алу да әлдеқайда үнемді, ал жергілікті тағам арзанырақ.

2. Уақытыңызды үнемдеу

2.1. Тайм-менеджмент көп жұмыс жасаймын деп күш салуға немесе жұмысбастымын деп сылтауратуға айналып кетпеуі керек. Мұндағы мақсат өнімділікті арттыру арқылы уақытты босату. (Жалдамалы қызметкерге алдымен қашықтан жұмыс істеуге ауысу керек немесе оған қойылатын талаптар арттырылады).

2.1.1. **Нәтижелілік дегеніміз мақсатқа барынша жақындау үшін үнемді әрекет ету.** Рационалдылық алдыға қойған міндетті ең үнемді әдіспен орындау. Түкке тұрмайтын, болмашы міндетті орындау ұтымды болуы мүмкін, бірақ ол ешқашан нәтижелі болмайды.

2.2. 80/20 (Парето заңы). **20 % шығын 80 % нәтиже береді.** 80% күткен нәтиженің көзін анықтаңыз (немесе 80 % проблеманың көзін алып тастаңыз). Сіз табысыңызды жоғалтпай, әлдеқайда аз жұмыс істей аласыз. Клиенттерді, серіктестеріңізді, табыс көздерін, жарнамаларды осы ережелерге сәйкес таңдаңыз.

Тимге 120 көтерме бағамен сатып алушының 5-уі табыстың 95 % -ын әкелетін. Уақыттың 98 %-ы басқа клиенттермен келіссөздер жүргізуге кететін. Ең жақсы деген бес сатып алушының екеуі Тимнің уақытын алып, жүйкесін түрлі байбаламмен тоздыратын. Тим бұл екеуіне үзілді-кесілді талап қойды, нәтижесінде, бір клиентінен айырылды, ал екіншісі жаңа талаптарды қабыл алды. Содан соң, Тим «жақсы клиенттердің» ерекшеліктерін анықтап алып, дәл сондай клиенттерді іздей бастады. 120 сатып алушыдан 8-і қалды, есесіне, табысы ұлғайды, ал жұмыс аптасы 80 сағаттан 15 сағатқа қысқарды.

2.3. Паркинсон заңы: адамға қанша уақыт берсе, сонша уақытты жұмсайды. Белгілі бір міндетті орындауға уақыт қаншалықты көп берілсе, ол соншалықты күрделі болып көрінеді. Дедлайн зейін қоюға және жұмысты жылдам әрі нәтижелі орындауға көмектеседі.

- Болмашы, маңызы жоқ міндеттерден құтылыңыз (Парето заңы).
- Артық нәрсенің бәрінен құтылу үшін уақытты шектеңіз (Паркинсон заңы).

2.4. Күніне үш рет өзіңіздің жемісті, нәтижелі жұмыс істеп жатқаныңызды, артық жұмыс ойлап тауып алмағаныңызды тексеріп отырыңыз. «**Не істеймін?**» және «**Нені жасамау керек?**» деген тізім жасаңыз. Бақылау сұрақтары:

- Инфаркт алған жағдайда күніне екі сағат қана жұмыс істей алатыныңызды көз алдыңызға елестетіңіз. Мұндай жағдайда немен айналысар едіңіз?
- Жұмысыңыздың 80 % -ынан бас тартпасаңыз, сізді өлім жазасына кеседі. Тезірек шешім қабылдаңыз!
- «Бос отырмау үшін» уақытыңызды толтыратын үш кәсіпті атаңыз.
- Мынаны анықтап алыңыз: «Егер мен осы жұмысты орындасам, мен риза болам ба?» (немесе «Егер мен бұл жұмысты орындамасам, не болады?»). Бір күнде екі маңызды істен артық орындамаңыз.
- Бір уақытта бірнеше істі орындамаңыз. Мультиміндеттілік нағыз әбігерлікке түсудің өзі.

2.5. 80/20 принципін ақпаратқа да қолдануға болады (таңдамалы білімсіздік). Бір нәрсе жайлы хабардар болу үшін негізгі тақырыптарына көз жүгіртіп, бірді-екілі салалық журналдарды оқып алып, мамандарға сұрақтармен жүгінуге болады. Мұндайда жылдам оқу өнерін игеру де пайдалы.

Тимде бестселлер жазам деген ой туған кезде ол он кітаптың авторын таңдап, олардың өздеріне және агенттеріне қоңырау шалды. Ол әр кітапты оқуға 2 сағат уақытын жұмсады, ал әңгімелесудің жоспарын құруға 4 сағат уақыты кетті. Тим 30 сағаттан аз уақыт ішінде жаңа салада білім мен байланыстар тапты.

- Ақпараттың барлық көзінен бір аптаға бас тартыңыз.
- Тек маңызды және нақты (қазірге қажетті) ақпаратты алыңыз.
- «Дәмсіз тағамды жеп тауысуға өзіңізді мәжбүрлемеңіз» - ұнамайды ма, тастаңыз.

2.6. Сіздің уақытыңызды алатын нәрселерден сақтану керек. Кей кезде сіздің мазаңызды алмас үшін «қиын» және «дөрекі» болудың да пайдасы бар. Біздің уақытымызды мыналар алады:

- Ұрлаушылар (жиналыстар және басқа да қажетсіз формальдылықтар)
- Тұтынушылар (хаттарды, есептерді, қызмет көрсетулерді оқу сияқты күнделікті міндеттер).
- Бюрократия (барлық нәрсеге рұқсат сұрау немесе бұйрық беру).

2.6.1. Бәрінен де ұрлаушылардан құтылу жеңілірек. Поштаңызды тексеретін уақытты белгілеп қойыңыз (таңертең емес), поштаңыз бен телефоныңызға автоматты түрде жауап қайтарғыш құрылғыны қойып қойыңыз және жиналыстардан бас тартыңыз. Мәжілістер қысқа және нұсқа болу керек, олар белгілі бір шешімге келуге бағытталу қажет. Хат жазысудың артықшылығы бар – нақтылыққа үйретеді. Және ешкімге кабинетіңізге «бас сұғып кетуге» рұқсат бермеңіз.

2.6.2. Күнделікті міндеттерге кететін шығынды «сериялық өндіріс» арқылы қысқартуға болады. Жүз хатты аптасына бір рет тексеру оларды сағат сайын

оқуға қарағанда әлдеқайда аз уақыт алады. Міндеттеріңізді сериялар мен пакеттерге топтастырыңыз.

2.6.3. Басшылықтан барынша көп дербестік алыңыз, немесе, керісінше, егер сіз басшы болсаңыз, өз қызметкерлеріңізге көбірек дербестік беріңіз. 100\$ тұратын мәселелерді өздері шешсін. Сонда сіз 100\$ үнемдеп қалу үшін бір сағат уақытыңызды кетірмейсіз.

3. Аутсорсинг: жалпақ әлемнің артықшылықтары

3.1. Аутсорсинг уақытыңызды үнемдеудің ең жақсы әдісі. Күнделікті жұмыстарыңызды, материалдар жинау, салық төлеу, тіпті жеке сатып алуларыңызды қашықтан жұмыс істейтін референтке тапсыруыңызға болады. *«Esquire» журналының бас редакторы Эйджей Джейкобс Үндістанда өзіне екі көмекші жалдаған: біреуін жұмыс бойынша, екіншісін өзінің жеке істерін орындап отыру үшін. Осылайша ол тек уақытын ғана үнемдеп қойған жоқ, сондай-ақ, күйзелістен де құтылды. Дәлірек айтсақ, көмекшісі Zita оның орнына уайымдауға уәде берді.*

3.1.1. Жалдамалы жұмысшы басқаларға жұмысын бөліп бере отырып, өзін жұмыстың қомақты үлесінен босата алады. Бұл тиімді: дамушы елдердегі әріптестеріміз жұмысты төрт есе аз алады (егер күнделікті қайталанып отыратын жұмысты орындайтын болса, жұмыс он есе аз болады), яғни, салыстырмалы табыс ұлғаяды.

3.1.2. Жалдамалы қызметкер және стартапер үшін аутсорсинг – басшы болуға дайындық. Өкілеттікті тапсыруды үйренейік:

- Алдымен артық нәрселерден құтыламыз. Кей жұмысты орындаудың қажеті жоқ.
- Жоюға келмейтін нәрселерді жеңілдетуге немесе автоматтандыруға тырысамыз (мысалы, пошта мәселесін шешуге автоматты түрде жауап беретін құрылғылар, жауаптардың дайын үлгілері және тарату көмектеседі).
- Нақты және көп еңбекті қажет ететін міндеттерді басқаларға бөліп беруге болады. Талаптарды нақты қойыңыз және орындауға кететін уақытты да нақты белгілеңіз (сағаттап төлейтін төлем).

3.2. Шетелдік аутсорсингтің артықшылығы: жұмыс күшінің арзандығы, сағаттық белдеудегі айырмашылық (басшы ұйықтап жатқан кезде жұмыс жүріп жатады), қызметкерлердің ынтасы. Бірақ проблемаларды да ескеру керек, мұның ішінде, тілдік кедергілер. Негізгі критерий – жалпы құны мен тапсырмаларды орындаудың сапасы.

3.3. Бір көмекші алғаннан гөрі, бір топ көмекші немесе өз командасы бар көмекші алу керек. Мұндай команда штаттағы қызметкерлерге қарағанда ыңғайлырақ, өйткені, әрқашан тапсырма беретін адам табылады.

3.4. Қауіпсіздік шаралары. Кез келген қызметкер біліксіз немесе тіпті алаяқ болып шығуы мүмкін, мұндайда ақпаратты жеке компьютеріңізде сақтаудың өзі қауіпті. Мынаны ұсынамыз:

- Коммерциялық құпия туралы келісімге қол қою.
- Жаңа фрилансерлерді сіздің рұқсатыңызсыз жұмысқа алуға жол бермеу.
- Қызметкерлерге жеке логиндер мен құпиясөздер жасау.
- Төлемдерді тек кредиттік карталармен жүзеге асыру.

4. Проблемасыз қаражат: жаңа тауарды ойлап табу және бизнесті жолға қою

4.1. Міндет: уақыт шығындамайтын бизнес. Мұндай бизнес өндіріс немесе қызмет көрсету саласында болуы мүмкін емес. Тек қана интернет арқылы сатылатын тауарлар. Негізгі талаптар:

- Тауарды сынақтан дұрыс өткізу.
- Тауарды дұрыс позициялау.
- Тауарды дұрыс тарата білу.

4.2.1. Көтерме сатуды бағаны түсірмеуге міндеттелген шағын клиенттермен шектеу керек. Тізбеде қатысушылар саны неғұрлым көбірек болса, соғұрлым табыстың көп бөлігін өзіңізге қалдырыңыз (өйтпесе, тізбенің барлық буынындағы кіріс азайып қалады).

4.3. Алдымен нарықта өз қуысыңызды тауып алыңыз. Таныс емес ортадағы сұранысты болжауға тырыспаңыз: сіз өзіңіз мақсатты аудиторияның бір бөлігісіз.

Тим биологиялық белсенді қоспаларды (ББҚ, «нейронды катализатор») алдымен жалпы студенттерге арнады, содан соң спортшы-студенттерге деп нақтылай түсті, ал одан кейін аудиторияны ең ақырғы шегіне дейін тарылтып, балуан-студенттерге арнады.

4.3.1. Сіз нені жиі сатып алатыныңызды ойланып көріңіз. Сіздің қызығушылығыңызды қандай адамдар қуаттайды? Оларға арналған арнайы журналдар бар ма? Ол журналдардан интернет немесе телефон арқылы саудамен айналысатын компаниялардың жарнамаларын іздеп көріңіз.

4.3.2. «Тауардың идеясын» тұжырымдаңыз. Оның негізгі артықшылығы бір ғана фразамең берілуі керек. Клиенттердің таусылмайтын сұрақтарына жауап беріп отырмас үшін тауарды арнайы нұсқаулықтармен қамтамасыз еткеніңіз дұрыс. Тауарға қойылатын негізгі талаптар:

- Бағасы — 50-200 \$ (тауардың құнын түсіруге болмайды, бұл бәсекелестердің өмірін жеңілдетіп, тауарды «элиталық қасиеттен» айырады, осылайша көбірек клиент іздеуге мәжбүр етеді. Қымбат тауарды әр тиынын санап, ақшасынан айырылып қалам деп қорықпайтын адамдар сатып алады, мұндай жағдайда, шағым және сатудан кейінгі қызмет көрсету азырақ болады. Бірақ тым қымбат тауар да ыңғайсыздық тудырады. **Өзіндік құн мен сату бағасының арасындағы айырмашылық – 8-10 есе болу керек.**
- Өндіру мерзімі бір айдан аспау керек. Қосалқы мердігерлермен әр түрлі тауарлар партиясына арналған мерзімдер мен бағаларды анықтап алыңыз. Үлкен таралымда айтарлықтай үнемдеуге болады.

4.3.3. Сұранысты алдын ала тестілеуден өткізу керек. Жағымды пікірлерден гөрі фокус-топтың тауарға ақша төлеуге деген тікелей дайындығы маңыздырақ. Google Adwords (бар болғаны 500\$-ға сіз жарнамаңыздың тартымдылығын тексере аласыз) жақсы мысал бола алады. Жарнаманың бір ғана параметрімен ерекшеленетін бірнеше үлгісін жасап, олардың Google-да автоматты түрде алмастырылуын қамтамасыз етіп, қай нұсқаның сәтті шыққанын көруге болады.

Эд спортшыларға ББҚ сатам деп шешті. Ол брошюралардан бастап ерлер журналына дейін ББҚ туралы жарнама орналастырды. Егер жарнама мәтіні қызығушылық тудырмаса, шығын хабарландырудың құнымен тең болатын еді. Брошюраға деген тапсырыстың көптігі сұранысты растады. Эд ББҚ-ны қымбат бағамен және бір ғана дүкендер желісінде сатты (нарықты БҚҚ-мен шамадан тыс толтырмас үшін).

4.4. Негізгі нұсқалар: алып-сату, жеке тауарыңызды жасап, оны лицензиялау.

4.4.1. Көтерме бағамен сатып алып, даналап (жекелей) сату – ең қарапайым және тез, бірақ, көп өмір сүрмейтін шешім. Бұл сізде әлдеқашан бар клиенттер сатып алатын ілеспе тауарлар үшін жарамды. Көтерме саудагерлерден прайс-лист алып, ЖШҚ тіркеңіз және сайт жасаңыз.

4.4.2. Лицензиялау туралы шартта екі жақ та жаңа байлар болып шығуына болады: ойлап тапқан адамға немесе брендтің иесіне бұл аутсорсинг сияқты болады, ал лицензияны алушыға – өз ісін бастауға деген мүмкіндік.

4.4.3. Өз тауарыңызды жасау қиын емес. Тауарды әзірлеуді инженерлерге немесе дизайнерлерге тапсыруға болады, ал бар тауарды нақты бір нарыққа икемдеу одан да жеңілірек. Сіздің тапсырмаңыз бойынша қажетті түзетулер енгізеді, ал сіз тапсырысты өндірушіге бересіз.

- Сол категориядағы тауарларды салыстырыңыз (Google-дан кілт сөздер арқылы іздеу).
- Кең ассортимент немесе жылдам жеткізуді ұсыныңыз (тек бағасы төмен

болмасын).

- Өзіңізге маманға деген сенім қалыптастырыңыз.
- Тауарды Ебау-ге орналастыру арқылы қызығушылықты тексеруге болады. *Шервуд француз жолақ жейделерін сатпақшы болды. Ол жарнама сайтын жасады. Ал клиенттер тапсырыс беру үшін осы сайтта мекенжайы мен телефонын жазып, «сатып алу» деген батырманы басқан кезде, мынадай жауап алды: «Қоймада тауар жоқ». Осылайша Шервуд бірнеше клиентінен айырылған шығар, бірақ тауарын сата алу-алмау мүмкіндігін түсінді.*

4.5. Бастапқы шығындарыңызды, меншікті құнын және ең төменгі тапсырысты есептеп отырыңыз. Біз құлдыққа түскіміз келмейді және құрылыс жұмыстарымен немесе қымбат электронды ойыншықтармен айналысуды бастамаймыз. Жылдам жасалатын әрі шығын аз кететін және 20-50 есе үстеме баға қосуға болатын тауар қажет. Мінсіз тауар – ақпарат.

4.5.1. Nike кроссовкилері сияқты ең танымал өндірістік тауарлар үш айдан артық «өмір сүрмейді» - дәл осы жерде 20 есе арзан қытайдың көшірмелері пайда болады. Ақпаратты авторлық құқық туралы заңды бұзусыз көшіріп алу мүмкін емес қой.

Американың жетекші үш телебағдарламасының штатында 25 оператор ғана жұмыс істеген. Ал қалған жұмысты сырттан тартылған мамандар атқарып отырған. 2002 жылға ақпараттың жиынтық көлемі 65 млн. \$-ға бағаланды. Спектрдің екінші шетінде – қоймаларға арналған қауіпсіздік жүйелері бойынша DVD-курс. Бұл тауарды жасауға 2\$ кетті, ал тауар 95 \$-ға сатылды, осылайша, фильмді жасаған адам жалғыз өзі бірнеше мыңдаған ақша тапты.

4.6. Маман болудың қажеті жоқ. Мәселені орта деңгейдегі сатып алушыдан сәл жақсырақ түсінсеңіз жетіп жатыр, ал мұндай білімді игеруге бір айдан артық уақыт кетпейді. Сіз бірнеше кітаптың мазмұнын комбинациялап, көпшілікке қолжетімді материалдарды икемдей аласыз немесе маманды шақыра аласыз (мысалы, роялтиға).

4.6.1. Міндетіңіз – маман болу емес, маман болып көріну (тауарды жасап шығару емес, оны сату). Ол үшін сіз:

- кәсіби ұйымға мүше болып кіріңіз.
- тақырыпқа сай үш бестселлер оқыңыз.
- университет пен екі ірі компанияның филиалдарында ақысыз семинарлар өткізіңіз. Компанияларда университетте өткізген семинарларды және кәсіби ұйымдардағы мүшелігіңізді дәлел етіп көрсетіңіз. Аудитория алдында сөйлеген сөзіңізді видеоға түсіріңіз.
- Салалық журналдарда мақалалар немесе экспертпен интервью ұсыныңыз.
- Profnet сайтына тіркеліңіз: бұл сайтта журналистер эксперттерді іздейді.

5. Өздігінен жұмыс істейтін бизнес-үлгі

5.1. Бизнес-үлгі «мақсаттан» құрылады: тұрақты және артық зейінді талап етпейтін компания. Компанияның схемасында оның иесі жоқ тәрізді: Феррис өзін бәрі өз ретімен жүріп жатқан кезде жұмысқа араласпайтын полициямен салыстырады.

5.1.1. Алғашында компания иесі тапсырысты өзі қабылдайды, клиенттердің сұрақтарына өзі жауап береді, жарнамаларды бақылап отырады, арзанын таңдап, қаптау, буып-түю мен жүкті арту сияқты жұмыстарға да өзі қатысады.

5.1.2. Аптасына 10 бірліктен бастап тапсырысты өңдейтін жергілікті қызметтерді іске кірістіріңіз. Кішігірім компаниялар төлемдерді кейінге шегеруге рұқсат және жеңілдіктер сұрай алады.

5.1.3. «Қолдау қызметінен» мәтін құрап, сол мәтінді клиенттерге жауап беру кезінде қайталап отырыңыз.

5.1.4. Аптасына 20 тапсырыстан артық болса, басқа аутсорсингпен айналысатын компанияларды, анықтамалық орталықтарды, төлемдерді өңдейтін қызметтерді, т.б. іске кірістіріңіз.

5.2. Көптеген компаниялар клиенттерді таңдаудың көптігімен қызықтырады. Бұл тәсіл дұрыс емес. Біріншіден, бұл компания иесінің, екіншіден, сатып алушының өмірін қиындатады.

- Тауар және оны жеткізу бойынша бір негізгі және бір арнайы ұсыныс болсын.
- Телефон арқылы хабарласпаңыз, тек торап арқылы хабарласыңыз.
- Курьерлік және халықаралық жеткізуді ұсынбаңыз.

5.3. Жағымсыз клиенттерді «сүзіп» тастаңыз, жақсы клиенттеріңізге өзіңіздің серіктестеріңіз немесе клубтың мүшесі ретінде құрметпен қараңыз, бірақ оларға жалбаңдамаңыз.

5.4. Орнықты баға саясаты: тек үлкен партияларға ғана көтерме сауда жеңілдіктерін жасаңыз, ілеспе тауарларды ең болмаса, символикалық бағаға беріңіз, бірақ ақысыз беруге болмайды, ақысыз сынаманың орнына ұтылатын-ұтылмайтын кепілдіктер беріңіз.

5.4.1. Ұтылатын-ұтылмайтын кепілдіктер бәстесу сияқты: егер сатып алушы риза болмаса, ол ақшасын қайтарып алып қана қоймай, ұтысты да алады.

- Тауар кешіктірілсе, ақысыз жеткізіледі.
- Сіз бәсекелес болғанын қалайсыз ба? Біздің тауарымызды қайтарыңыз — біз басқа тауардың бағасын төлеп береміз.
- Сатып алушы тауардан уәде етілген әсерді алмаса, тауар құнының 110 %-ын қайтарамыз.

Тим ББҚ-ны осылай сатты. Сату үш есеге көбейді, ал қайтарулар бірден азайды.

5.5. Кішігірім компанияларға ірі сатушылар мен әлеуетті серіктестері сенімсіз қарайды. «Маңызды болып көрінудің» мынадай әдістері бар:

- Өзіңізді құрылтайшы немесе бас директор деп атамаңыз, «вице» деп атауыңызға болады.
- Бірнеше мекенжай мен телефон нөмірлерін көрсетіңіз, бірақ үй телефоныңызды көрсетпеңіз.
- Интеративті автоматты түрде жауап беретін құрылғыны қолданыңыз.

5.6. Көпшіліктің алдында емін-еркін болуды үйреніңіз – қалыптан тыс ойланып қана қоймай, дәл сондай әрекет те жасау керек. Мысалы, адамдар шоғырланған жерде 10 секундтай жатып көріңіз.

5.7. Жарты әлемді бағындырып, содан соң демалмақ болған жаулап алушы туралы өсиет әңгімені есіңізде сақтаңыз. Дарқан өмір сүру үшін бірнеше миллионы жетпейтін бизнесмен, әлемді көру үшін зейнеткерлікке шығуын күтіп жүрген қызметкер де есіңізде жүрсін. Сіздің бизнес-үлгіңіз жұмыс істейді — шабаданыңызды жинаңыз.

Қорытынды

Міне жаңа өмір де басталды. Бұл өмір басталған кезде көңіліңіз түскендей әсер алуыңыз мүмкін. Өйткені айналаңызда бәрі сол қалпы, сіз де өзгерген жоқсыз, пайда болған қуыстық пен мағынасыздықты немен толтыруға болатыны түсініксіз. Сондықтан, сіздің басты арманыңыз үйді ішінен бекітіп алып, роман жазу немесе маркалар коллекциясын жинау болса да, бұл арманның жүзеге асуын саяхаттаудан бастаған дұрыс. Бар зейініңізбен толық кірісіңіз. Жолға қажетті киімді (киімді аз алу керек) дайындау кезінде, сізге масыл болған, әбден жалықтырған заттардан құтыласыз.

Бизнесіңізді автоматты режимге ауыстыру кезінде қиындық келтіретін байланыстарды үзіп, рөлді сенімді өкіліңізге тапсырып, алдын-ала дайындалыңыз. Өзіңізбен бірге балаларыңызды алудан қорықпаңыз. Бірақ міндетті түрде тәртіп сақтаңыз және оларға мектеп немесе тіл оқытатын курстар іздеп табыңыз.

Басқа елде ұзаққа тұрақтаңыз: сіз пәтер жалдағанға да, ВИП-экскурсияларға да ақша үнемдейсіз. Өзіңізді еркін ұстаңыз, енді сіздің уақытыңыз жеткілікті. Бұл елдегі өмірді жан-жақты игеріңіз, тілін, биін, жауынгерлік өнерін үйреніңіз. Жеңілдіктер мен арзан өмір сүру мүмкіндіктерін қарастырыңыз. Өзге әлемде ақша табу және күн көру өзінше бір оқиға.

Сізге өзіңізге түрлі күмәнмен қарауға тура келеді: жастайымнан ойыннан шығып қалған мен әлсіз емеспін бе, жалқау емеспін бе? Сәтті карьера және үлкен ақша жасап жүрген достарымды қызғануым керек пе? Бос уақытыңызды пайдалану өте қиынға соғады. Өйткені сізде бұрын мұндай тәжірибе болып көрген емес. Өмірдің мәні туралы сұрақ сіздің ойыңыздан кетпей, қинайтын болады, көп күнді «жоғалтасыз».

Ал содан кейін өзіңізге былай дейсіз: өмірдің мәні қуанышта. Өзіңізді риза қылатын нәрсемен айналысыңыз: саяхат, волонтерлік, шығармашылық. Айналысатын нәрсе көп, бірақ автор ондаған жаңа байлардан сұрастыра келе, жалпыға ортақ мынадай формула жасады: білім алу (үйрену) және қызмет ету.

Саяхаттау – тіл үйренудің, халық шығармашылығы мен жергілікті спорт түрлерін игерудің керемет әдісі. Ой әрекеті мен физикалық белсенділіктің үйлесімі зор қуанышқа кенелтіп, жаңа таныстықтарға жол ашады. Айналаңыз түрлі түсті баяуға боялып, жер әлем әсем болып көрінеді.

Қызмет ету өз өміріңізді ғана жақсартуға талпыну емес. Әр адам миссиясын өзі таңдайды және киттерді немесе балаларды құтқару керек пе, емес пе деп дауласудың қажеті жоқ. Өзіңіз үшін қызықты және маңызды іс табыңыз, ол істі адал ниетпен, сапалы орындаңыз, ешкімге жалтақтап қарамаңыз. Сіз екпініңізді бәсеңдеткен кезде бастапқы нүктеге, тіпті балалық шағыңызға дерлік қайтып келесіз – ол жерде немен айналысқыңыз келсе, сонымен айналысуға болады, кім болғыңыз келсе, сол бола аласыз – бұл маңызды іс сізге өздігінен келеді.

Әдеттегі қателерді жасамаңыз. Қуыстықтан қорқып, жұмыс үшін жұмысқа қайтып келмеңіз. Күніңізді өткізу үшін болымсыз істермен айналыспаңыз, дұрыс жолға қойылған компанияңыздың жұмысына кіріспеңіз. Өміріңіз бен жұмысыңызды араластырмаңыз, олардың арасын кеңістік пен уақытта бөліп тастаңыз. 80/20 принципін толық ұстанып, үнемі тазалық жүргізіп тұрыңыз. Мүлтіксіздікке жетуге талпынбаңыз, бірнеше айда 95 %-ға игерген нәрсені 100 %-ға игерем деп бірнеше жылды бекер құртпаңыз.

Адамдар арасында өмір сүріңіз. Адамдарды жақсы көріңіз, оларға қуаныш сыйлаңыз, керемет әсерлер іздеңіз.

Қысқасы, еркін және бақытты болыңыз. Мұны кейінге қалдырмаңыз.



QOR.KZ

Үздік кітаптардың қысқа мазмұндамалар қоры