



Пуллар ва бизнесни қандай бошқариш керак?

Ёзувчи ва бизнесмен Дэйв Скулзга Chrysler, Boeing, Alibaba ва General Motors каби йирик компанияларга маслаҳат бериб келган шахс билан суҳбатлашиш насиб этди. У Скулзга ўз бизнеси, пулларини бошқариши ва муваффақияти ҳақда сўзлаб берди.

Дэйв Скулзнинг суҳбатдоши унга суҳбатнинг бошидаёқ исмини ошкор этмасликни илтимос қилди. Дэйв буни амалга оширди. Шу боис биз номаълум суҳбатдошни Х деб атаймиз. Х ISO 9000 да аудитор бўлиб ишлайди. Турли вақтларда Fortune 500 рўйхатига кировчи GM,

Telegramdagi kanal: [@rivojuz](#)

Chrysler, General Electric, Alibaba каби компанияларга маслаҳат бериб туради.

Х

by Counterflix

Х орттирган билимларини ўз бизнесини шакллантиришга йўналтиради. У ВМХ нинг бир қанча дўконларини, скейтбордларни, ломбардлар тармоғини, консалтинг агентликларини, musiқа дўконларини ва кўчмас мулк агентликларини юритади.

Бир қарашда ўнлаб шахсий компаниялар унинг вақтини олиб қўядигандек туюлади, аслида эса ундай эмас. Х ўз оиласи билан қиммат яхтасида тез-тез сайр этиб туради. Дэйв Х билан фермер ресторанида кўришди, миллиардер эса унга бир қанча фойдали маслаҳатлар берди.

Даромад манбаини ажратиб қўйиш керак

Агар сиз менинг ўнлаб бизнесимдан бирини кузатсангиз, ҳайрон бўлмасдингиз. Чунки у бир қарашда ўртача оилани боқа оладиган ишдек туюлади.

Стартаперлар бирданига оламшумулиш қилишни исташади. Орадан бир йил ўтиб юз минглаб мижозлари бўлишини хоҳлашади. Х ҳеч қандай оламшумул иш қилмайди, аммо унинг бизнеси ҳар йили миллионлаб доллар олиб келади.

Шерик изламанг

Telegramdagi kanal: [@rivojuz](#)

Агар ўзингиз бизнес бошламоқчи бўлсангиз, шерик изламанг. Қанча кўп шерик бўлса, пирогни шунча кўп бўлакка бўлишга тўғри келади. Қанча кўп шерик бўлса, диққатингизни жамлашга шунча қийналасиз. Қанча кўп шерик бўлса, ҳар қандай вазифани шунча узоқ бажарасиз. Турли хил вазифаларни мустақил бажаришга ҳаракат қилинг.

Бозорни ўрганинг

Менинг ҳар бир бизнесимнинг ўз кичик бозори бор. Улар Сан-Францискода, Парижда ёки Нью-Йоркда жойлашган. Бир нарсага эътиборини қаратдим, кичик бозорлар бир неча йил олдин катта бозорлар бўлишган. Шу боис катта шаҳарларда маҳсулотни кичик бозорларга эмас, катта бозорларга олиб кириш керак. Орадан бир неча йил ўтиши мумкин, ана шундан сўнг товарлар худди қайноқ сомсалардек сотилиб кетади.

Аввал қайси товарни сотишингизни аниқлаштириб олинг, ана ундан сўнг биринчи дўконингизни очинг.

Кимни ёлласангиз, ўшандан эҳтиёт бўлинг

Х нинг кўп ходимлари унинг турли бизнесларида бир вақтнинг ўзида фаолият олиб боришади. Ҳар бирига турли юмушлар юклатилган. Масалан, кассир қиз бўш вақтида SMM билан шуғулланади.

Х эркин инсонларни қидиради. Унга масъулиятли ва керак бўлса ўзи мустақил қарор чиқара биладиган одамлар ёқади. Бу унга кўплаб саёҳатларга чиқишга имкон беради, чунки ходимлари унинг қўллаб-қувватлашисиз ҳам ишни дўндиришади.

— Зиёфатлар уюштиришни унутманг, — деб қўшимча қилади Х. — Биз бундай жойларда ғоялар қўршовига тушиб қоламиз, мукофотлар оламиз ва маза қилиб ўйин-кулгу қиламиз.

Омадли бизнесни қандай бошласа бўлади?

Бу борада Х нинг концепцияси қўйидагича:

Мижозга сифатли хизмат ва сифатли маҳсулотни кўрсатинг.

Муваффақиятли бўлиш — бутун ер юзини ўзгартириб юбориш дегани эмас. Муваффақиятли бўлиш — мижознинг эҳтиёжини топа билиш ва уни сифатли қондиришдир.

Ишни бирор нима сотишдан бошланг. Шунга амин бўлингки, маҳсулот сифатли бўлсин. Агар бу хизмат бўлса, унда компаниянгизни ноёб қиладиган қўшимча қийматлар бўлсин.