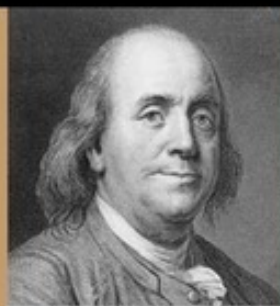


ВЛАДИМИР НАЗАРОВ

Частное дело — честное дело. 50 рекламных постулатов

ДВЕ КНИГИ ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

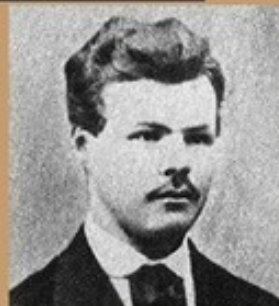
12+



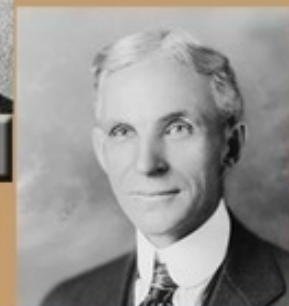
Бенджамин ФРАНКЛИН
1705 - 1790



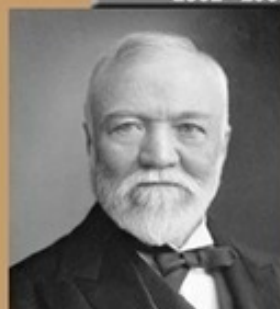
Павел ТРЕТЬЯКОВ
1832 - 1898



Иван СЫТИН
1851 - 1934



Генри ФОРД
1863 - 1947



Эндрю КАРНЕГИ
1835 - 1919

ИЗДАТЕЛЬСТВО
КНИГИ ВН
с 1989 года

Владимир Назаров

**Частное дело – честное
дело. 50 рекламных
постулатов. Две книги для
начинающих предпринимателей**

«Издательские решения»

Назаров В. В.

Частное дело – честное дело. 50 рекламных постулатов. Две книги для начинающих предпринимателей / В. В. Назаров — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-500276-1

Бизнесу, как и всему остальному, необходимо учиться. Это — аксиома. Две предложенных книги могут стать вашими первыми мини-учебниками по бизнесу. Прочтите содержание, и вам станет понятно, что написано в книгах.

ISBN 978-5-00-500276-1

© Назаров В. В.
© Издательские решения

Содержание

Частное дело – честное дело	6
За Дело!	7
1. 1+1	8
2. Деньги придумала женщина*	9
3. Без второго пола – никуда	10
4. Не было бы счастья...	11
5. Уметь торговать	12
6. Идти торговать	13
7. Деньги не пахнут	14
8. На разведку...	15
Конец ознакомительного фрагмента.	16

**Частное дело – честное дело.
50 рекламных постулатов
Две книги для начинающих
предпринимателей**

Владимир Владимирович Назаров

Иллюстратор Марина Суворова

© Владимир Владимирович Назаров, 2019

© Марина Суворова, иллюстрации, 2019

ISBN 978-5-0050-0276-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Авторская серия «Успех Вас Ждёт!»

Частное дело – честное дело



**УСПЕХ
ВАС ЖДЁТ**

Бизнес—
увлекательнейшая игра,
в которой максимум азарта
сочетается
с минимумом правил.
БИЛЛ ГЕЙТС

Частное дело - Честное дело

Бенджамин ФРАНКЛИН 1706 - 1790	Павел ТРЕТЬЯКОВ 1832 - 1898	Генри ФОРД 1863 - 1947
Иван СЫТИН 1851 - 1934	Эндрю КАРНЕГИ 1835 - 1919	Томас ЭДИСОН 1847 - 1931

ИЗДАТЕЛЬСТВО
КНИГИ ВН
с 1989 года

За Дело!

В народе правильно говорят: «Трудом праведным не наживёшь палат каменных».

А ещё говорят: «Деньги не голова: наживное дело».

И ещё: «Легкие деньги не живут».

Эта книга написана для тех, кто хочет жить собственным умом и трудом. Для тех, кто не стремится к вилле в Испании, яхте в Монако и квартире в Нью Йорке.

Книга написана для тех, кто хочет абсолютно честно зарабатывать деньги в таком количестве, которое позволит кормить-обувать-одевать себя и свою семью по стандартам средней обеспеченной российской семьи: не тесная квартира, машина экономкласса, кирпичный гараж, одноэтажная дача и ежегодный двухнедельный отпуск на Чёрном море. Дети – (если таковые имеются), помимо средней школы, имеют возможность развивать таланты в спортивных школах или школах искусств.

Чтобы добиться всего вышеперечисленного, надо следовать тем немногим советам, которые следуют ниже. Их умышленно дано немного, но тем легче их воплотить.

Предпринимателем малого бизнеса может стать не каждый, но и не редкий человек. Подчёркиваем: малого бизнеса. Эта книга не сделает из вас мультимиллионеров. Она просто поможет жить по-человечески.

Поможет студенту, желающему есть вдоволь.

Поможет молодому специалисту, которого не берут на работу, зарабатывать на жизнь.

Поможет сорокалетнему главе семьи, потерявшему работу, содержать жену и детей.

Поможет одинокой матери, которой не на кого надеяться, дать ребёнку достойную жизнь.

Поможет полному сил пенсионеру, не желающему сидеть без дела, быть независимым.

За ДЕЛО!

1. 1+1

Чтобы стать успешным бизнесменом, необходимо:

- а) либо уметь торговать;
- б) либо уметь что-то очень хорошо делать;
- в) либо уметь хорошо делать и то и другое.

Среди успешных бизнесменов первых—90%, вторых—9,9%, третьих—0,1%.

К самой редкой породе бизнесменов относятся Томас ЭДИСОН, Генри ФОРД, Уильям ГЕЙТС. Таких людей не надо учить бизнесу, они сами кого хочешь научат. Да хоть нас с вами.

К слову говоря, эта книга написана и на основе их опыта работы. И предназначена она в первую голову тем начинающим бизнесменам, которые хотят объединиться: один что-то очень хорошо делает, другой – очень хорошо продаёт.

Такой успешной парой может быть и пара супружеская: женщины издревле были хорошими продавцами розницы и мелкого опта.

Именно женщина придумала деньги.

2. Деньги придумала женщина*

Действительно, какому мужчине придёт в голову обменивать с таким трудом добытые мясо, рыбу или куски кремния на, с виду бесполезные, раковины и камушки (которые и были первыми деньгами)? Пусть даже и разноцветные?

Не хватит ни времени, ни фантазии.

Да и потребности нет: мужское дело – добыча, а там пусть женщина решает: как выгоднее пустить добро в дело.

И жёны пускали «добро в дело». Как сейчас, так и многие тысячелетия назад розничная торговля была приятной обязанностью женщин. Они меняли вяленое мясо на овощи, выделанные шкуры на глиняную посуду и т. д.

В конце концов, им надоело находить бесконечные варианты обмена, и они договорились «между ними девочками» о первых деньгах.

Знаком «*» помечены собственные идеи-озарения автора.

3. Без второго пола – никуда

Малый бизнес можно смело относить к семейному бизнесу. Скажем, в нашей семье (ещё в советские времена), каждую осень проходил такой «бизнес»: отец собирал грибы (что он делал замечательно), а его тёща (и моя бабушка) продавала (что она делала замечательно) дары природы багажниками.

Замышляя собственное дело в рамках малого бизнеса, закладывайте в основание нового здания такую посылку: бизнес будет стремиться к семейной форме организации дела. Даже в том случае, если на вас работают и не родственники.

Заметим, что лучше всего работают малые предприятия в том случае, если природный баланс полов соблюден: 50 на 50. Чисто мужские и чисто женские коллективы работают неустойчиво: пример тому армия – разрешите служить девушкам и многие проблемы исчезнут...

4. Не было бы счастья...

Бывает и так: потерял человек работу, мыкается в поисках оной по разным предприятиям и фирмам, да всё бесполезно: не берут. Не только российский, но и мировой опыт показывает, что бывшие безработные нередко становятся преуспевающими предпринимателями.

Преуспевающими в известных пределах.

Не исключено, что у таких людей работа по найму не складывается потому, что в душе они – предприниматели, а поэтому открыто высказывают своё мнение по улучшению дела, что может не понравиться руководству (хозяину).

Мало того, предприниматели по натуре склонны критиковать и самих руководителей, что не способствует их укреплению на работе.

И они теряют место.

Выход есть – открыть собственное дело и критиковать самого себя.

5. Уметь торговать

В бизнесе, как в большом, так и в малом, главное качество – умение торговать. Вы можете быть гениальным изобретателем или талантливым автомехаником, но, если не будете уметь продавать свой товар или услуги, бизнес не пойдёт. Так случилось с гениальным современником Эдиссона изобретателем Николой ТЕСЛА. Он тоже творил в области электричества, но умер, в отличие от коллеги, в нищете. Тесла был плохим бизнесменом. Плохим коммерсантом.

Ещё раз: в бизнесе главное – уметь торговать.

Вам не обязательно что-то изобретать или что делать лучше всех. Если вы умеете торговать – с голода не умрёте. Всегда найдётся товар (сделанный кем то), который ищет своего покупателя, и всегда есть покупатель, который ищет нужные вещь или услугу. Задача хорошего продавца: свести первое со вторым и получить за доброе дело свою долю.

6. Идти торговать

Чтобы узнать умеете ли вы торговать, надо пойти торговать. На «блошиный рынок». Если кто не знает что это такое – это рынок, где продают разные подержанные вещи.

По субботам и воскресеньям.

В каждом доме есть вещи, которые год, а то и больше, не использовались: лежат где-нибудь в шкафах и кладовках и ждут того счастливого дня, когда их продадут. Именно продадут, а не выкинут. Вещи хотят приносить пользу. И они с удовольствием помогут вам себя продать.

Итак, вы наводите ревизию вещам и всё, что не использовалось больше года, назначаете к продаже. Делаете подробный список вещей и ещё до того, как вы посетите блошиный рынок, против каждой вещи поставьте цену за которую вещь была куплена и цену за которую вы собираетесь вещь продать.

7. Деньги не пахнут

Римский император Веспасиан (правил в I веке от Р.Х.) ввёл налог с населения на содержание общественных туалетов. Его сын был возмущён столь «неприличным» источником дохода. Когда поступили первые монеты по новой статье доходов, отец сунул горсть серебра привереде под нос и сказал: «Деньги не пахнут, сынок!»

Кому то может показаться, что начинать собственное дело с торговли на блошином рынке не прилично, не престижно, позорно, зазорно, постыдно, не удобно. Конечно, торговать золотом или «роллс-ройсами» куда престижнее, но, ей-ей, часто на продаже совсем неприметных вещей можно заработать куда больше денег, чем на «богатом» товаре. (Заметим, что французское слово *prestige* происходит от латинского *praestīgium*, что означает «обман»...)

Словом, – вперёд, на блошинный рынок!

8. На разведку...

Главная торговля на блошиных рынках происходит по субботам и воскресеньям. Часам к десяти в субботу и отправляйтесь на рынок. Поскольку это будет разведочная вылазка, то идёте налегке: без товара.

Список ненужных вещей взять с собой.

Ручка и бумага для производства записок обязательны.

Внимание! Записей прилюдно не делать – вас примут за налогового инспектора, которых на блошиных рынках, мягко говоря, не почитают.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.