

Бизнес-дневник

торговца поддержанными
велосипедами

12+

Алекс Берг

Алекс Берг

**Бизнес-дневник торговца
поддержанными велосипедами**

«ЛитРес: Самиздат»

2017

Берг А.

Бизнес-дневник торговца подержанными велосипедами /
А. Берг — «ЛитРес: Самиздат», 2017

Размышления о тактике, стратегии и новых принципах ведения дел, об обществе, образовании и управлении, об основных принципах жизни и об идеях, способных эту жизнь поменять к лучшему.

09.03.2014, ВС, Кемпен. Начало

Вот сижу на кухне за завтраком и между ложками своего фирменного фруктового салата (рецепт салата секретный – могу поделиться только при личной встрече), пишу ЭТО.

Для чего? В-общем,

Преамбула

или

с чего всё началось?

Началось это так давно, что можно сказать: ***В Начале ничего не было!***

Но в моем конкретном случае причина заведения этого дневника заключается в том, что я вроде как стал предпринимателем. Открываю собственный веломагазин с маленькой мастерской.

Вот.

И здесь я буду делиться своими размышлениями и успехами на этом поприще.

1. Стартовый капитал

С чего я стартую?

– На счету в банке минус почти тысяча;

– Это при том, что *Jobcenter* сначала прислал грозное письмо о том, что я подвергаюсь санкциям за то, что сам уволился с работы.

А работал я почтальоном (на фирме TNT POST – так это пока называется). И работа мне очень нравилась: на велосипеде катался целый день, к тому же совсем недалеко от дома. Чем я и пользовался неоднократно: по пути закупался в магазинах, а потом отвозил покупки домой между делом. Но сейчас не об этом...

В-общем, стартовый капитал – что надо!

Это когда денег нет и не будет. А жить как-то надо в этом цивилизованном мире! Не уходить же на подножный корм!

Короче, пункт 1-й: Стартовый капитал = Хороший стимул – имеется!

2. Стратегия и цели

Сначала —

2.1. Цели

Целей много, хотя все их можно свести в одну, конечно. Начнем снизу списка.

п-я цель – Обеспечить себе и своей семье безбедное существование – декларируемая в бизнес-плане, стоит на одном из последних мест! Может, зря?

п-1. Цель – Попробовать себя в бизнесе, устроить себе очередное испытание, да и вообще вкусить еще одну грань Мира – уже теплее, но еще не главная.

п-2. Цель – Доказать себе и людям, что *моё* Мировосприятие самое правильное – перебивается с уже названными выше целями. Может быть, это и есть основная цель не только бизнеса, но и Жизни?

Но я чувствую, что есть кое-что поглубже. То, что дает силы драться!

Это уходит в такую глубину(!), что... В-общем, черное и белое, Инь – Ян, Бог – Сатана, Добро – Зло... и т. д.

Приняв одну из сторон, мне тогда действительно придется драться!

Но... и эта цель слишком поверхностная! НадУМанная какая-то.

п-3. Цель – Жить в Поточе и увлекать в Него окружающих – мне больше нравится: она более *Миролюбимая*. Хотя эта формулировка – *увлекать окружающих* таит в себе подводные камни сначала досады на непонимание, потом и вплоть до агрессии. Давай лучше так: ***Жить в Поточе!*** и всё. Окружающие сами увлекутся, если пожелают.

Да, всё это классно, но причем здесь бизнес и конкретно мой веломагазин? Как это согласуется?

п-4. Есть цель еще *круче* (так в наше время говорят вместо *лучше*).

Не просто найти Поток и плыть в Нем, а создавать этот Поток! Причем такой Поток создавать, который согласовывался бы с Главным Потокком, с Божьим промыслом, если хотите!

Две последние цели снизу кажутся почти идентичными. Как знать, может быть, так и есть. На этом с целеполаганием сделаем паузу.

Да, но все-таки, причем здесь веломагазин?

И вот тут мы переходим к

2.2. Стратегии

Как я буду добиваться этих целей?

Можно, конечно, выжечь их в мозгу и сердце или выдолбить в камне и положить его во главу угла.

Но я думаю, лучше о них вообще забыть. Раз я их проговорил, или точнее, *прописал*, то они уже и так отложились. И мне совсем не надо теперь каждое свое действие сверять по ним. Я уже и так, *автоматически* буду действовать согласно этим целям.

В-общем, всё – поговорили и забыли. Точнее отложили в подсознание.

Итак, стратегия заключается в том, чтобы разрешить себе действовать по наитию: как пошло, так и ладно! Т.е. стратегия – в её отсутствии!

И вот вчера я получил второе письмо из *Jobcenter*.

Они должны способствовать безработным подниматься на уровень выше – стать наемной рабочей силой или стать самостоятельными предпринимателями. (Мы здесь по второму случаю разговариваем).

Поэтому есть программа гос.поддержки начинающих предпринимателей. Это т. н. Einstiegs geld: первые полгода платят как безработному, чтобы хватило на жизнь и плюс еще на страхования различные (пенсионное и пр.), потому что теперь надо самому об этом заботиться.

Так вот основанием для этого должно быть мое заявление с подробной разборкой всех финансовых вопросов: откуда деньги возьму и куда истрачу.

Тут мы подходим в нестыковке декларируемой стратегии с требованиями конкретных цифр в планировании своего предприятия. Поэтому я насобирал с потолка всяких цифр и отослал им. Естественно, у них возникли вопросы: откуда эти цифры?

Вот и прислали письмо с этими вопросами. Придется отвечать и подтверждать документально (закрывать все договора) свои ответы.

Хотя всё стыкуется: стратегия же и заключается как раз в том, чтобы принимать всё и разрешать всему быть.

Значит, чтобы получить деньги на жизнь в этом обществе, нужно играть по этим правилам.

А эта игра, не что иное, как

3. Тактика

Для достижения своих целей, *забыв* о Стратегии, пользуемся тактикой *непротивления*.

Кажется, у Льва Толстого была такая же тактика. Но я почти ничего не помню об этом, кроме названия – *Непротивление злу*.

Из названия в принципе ясно как действовать: *НЕ* и *НЕТ* не говорить! Зачем раздражать злую собаку – может ведь и укусить!

Но это не значит идти полностью на поводу у всех, кто любит командовать. Собаку не надо раздражать, но и бояться ее не надо тоже. Собака чувствует, когда ее бояться!

Это относится ко всему и всем.

Надо всегда понимать, кто и для чего ко мне обращается.

Если это чиновник, то понятно, что он винтик в большой машине, и невыполнение его требований чревато большими неприятностями. Но этот чиновник – тоже человек! И если увидеть в нем именно человека, и если он это почувствует, то считай, что он на нашей стороне. Не в плане, что он плюнет на параграф и разрешит всё, что мне надо. А в том плане, что он будет сочувствовать мне. И хотя от этого сочувствия, может быть, ничего не изменится: требования должны быть всё равно выполнены! Но не будет зато пакостно на Душе. Знаете, такое чувство одинокого волка, обложенного со всех сторон?! Когда нет поддержки ниоткуда, и кругом только враги и охотники за твоей шкурой? Паршиво, правда?

Так вот, когда вдруг увидишь в охотнике подневольного человека (*и совсем неважно как он стал охотником – самовольно или под гнетом обстоятельств*), тогда у него невольно возникнет ответное чувство. Пусть слабое, но возникнет обязательно!

И вот тут самое важное – очень тонкий момент! – ни в коем случае нельзя пользоваться этим моментом для достижения своей выгоды хоть в чём! Нельзя! Надо оставить всё как есть. В этом Секрет!

К сожалению, я не выполняю этого правила и почти всегда лезу в пролом в обороне *противника* после моей *гранаты*. И, наверное, все так делают. Но это тактически неверно: выигрывая сиюминутно, проигрываем партию!

Итак, что же получается?

Выполнять все требования и предложения Системы, но понимать того, через кого это ко мне пришло. Пусть этот человек полностью интегрировался в Систему и не отделяет себя от неё. Пусть! Всё равно, что-то человеческое в нём осталось. И даже то рвение, с которым он меня давит, можно рассматривать как проявление какого-то человеческого чувства! Как бы ни было больно при этом!

Главное тактическое достижение – ни в ком не видеть врага!

Это я имею в виду Людей.

А ту Систему, которую мы же и создали, можно считать врагом или нет?

По логике предыдущих рассуждений – нет, но в Душе я чувствую, что – да.

На самом деле, это просто механизм, машина. Умная машина и действует она из соображений целесообразности. А какая цель у этой машины?

Как у любого примитивного энерговампира – побольше взять, поменьше дать!

Ну и как, что делать с этим вампиром?

Надо постараться, чтобы он, вампир, или она, машина/система, проехала мимо, не заметив меня.

Это второе тактическое достижение, которого надо добиться!

А вот как этого добиться? Это хороший вопрос! А ответ должен быть просто замечательный! Но я его не знаю. Пока...

Кое-какие соображения есть, конечно. Например,

1. Быстрота реагирования. Стараться никогда не откладывать ни одного вызова/выпада Системы – отвечать сразу и по существу. При этом надо учитывать, какой ответ должен быть. Это как при тестировании: если знаешь тему теста, *правильные* ответы всегда можно выбрать, чтобы результат радовал...

2. Специалисты. Постараться не иметь с ними дела. Вообще! Особенно это касается разных советников, юристов и прочих бездельников, живущих за счет чужого незнания.

Специалисты, обладающие и безвозмездно передающие Знание и Мастерство – просьба не относить это к себе – это не о Вас здесь речь.

3. Любовь к своему Делу. Всё, что я делаю, постараться делать с Душой. Отдаваться Делу полностью без всякой примеси возможной выгоды от реализации этого Дела. И самое главное, не прилипать при этом к результатам этого Дела. Пока делаешь – отдаваться полностью, а сделал – расстаться без сожаления!

Если так получится, то в Потоке не будет дыр, в которые тут же забрасывает крючки всякая нечисть!

В-общем, резюмирую.

Хорошая Тактика, это когда:

- Любишь свое Дело – значит живешь не зря!
- Всё делаешь сам – значит свободен!
- Быстро парируешь удары – значит чувствуешь Реальность!
- Ударов вообще нет – они пролетают мимо, потому что -
- Нет врагов, нет и ударов...

Всё, надоело. Хватит на сегодня.

15.03.14, СБ

Для начала решил ярмарку, велоярмарку организовать. Чтобы люди и магазины продавали-покупали друг у друга велосипеды и всё остальное, с ними связанное. Разнес кучу объявлений. Пригласил магазины. Но магазины один за другим отказались.

У нас в городе, в нашем маленьком городке их уже три! Не считая еще одного, который находится в соседнем поселке. Но этот поселок тоже относится к нашему городу.

Здесь, в Германии таких городов много. Когда несколько мелких поселков вместе составляют один город.

Итак, в нашем городе вместе с ближайшей округой – 4 веломагазина с мастерскими. В них как минимум работает по 2 человека: продавец и велоремонтник.

Я же собрался внедриться в этот уже налаженный бизнес. Один. Пока.

Сын не горит желанием – у него своя жизнь! Есть Женщина, которую люблю, но она далеко. Пока. Ладно, здесь не об этом...

Значит, ярмарка. Она послужит заодно для изучения рынка: спроса-предложения, какие цены реальные и т. д.

Сейчас утро. Вот позавтракал и пойду хоть чуть-чуть помещение приготовлю к приему гостей.

Вчера кусок отвалившейся *обоины* заменил. Народ заглядывал, улыбался. Да и погода вчера была солнечная теплая. А сегодня – хмурая, пасмурная, немного капает. Назавтра обещали чуть получше. Посмотрим.

Пойду уж.

16.03.14, ВС. Ярмарка

И вот сегодня типа официальное открытие сезона. Сегодня этакое мероприятие с громким названием ЯРМАРКА. Начало с 10:00. Но сейчас уже без четверти одиннадцать. Люди заходят, покупатели, видят пустой зал, и уходят.

Я чтобы время не терять, попишу пока здесь.

Ну вот, пришел один мужчина, который мне e-mail присылал, что хочет два велика продать. Продам. Мне. Я купил сразу.

Потом еще двое продали мне по велику. Одна женщина – ПЕРВЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ – купила самый дешевый, но зато самый надежный велик.

Но это всё ерунда. Исследование рынка, так сказать. И они показывают, что его здесь пока нет, в моем магазине.

Надо разработать какую-то беспроегрешную концепцию, которая бы работала.

Вообще, у меня мысль об организации дела была такая...

Обеденный перерыв.

Анализ и выводы

Теперь будем думать.

Сначала итоги Ярмарки.

Я купил 5 великов: 3 за 70, 1 за 60 и 1 за 50, итого на 320€.

Продам 1 велик за 30.

Итого = -290€.

Зато теперь в магазине уже стоит 5 великов. Не совсем пустой зал! 3 велика уже готовы. 2 – надо смотреть – со скоростями непорядок.

Так, теперь давай рассмотрим, за сколько я должен теперь продать эти велики, чтобы сделка была окуплена.

Итак, закупочная цена – 70€.

Если я продам велик за 100€, какая выгода? Сначала отнимем налог – 19% → 19€. Остается 81. значит, если ничего не делать с великом, то вся выгода составит всего 11€!

закупка 70

выгода 11

налог 19

–

продажа 100

Надо узнать, если товар сдан на комиссию, то налог с оборота ведь берется? Т.е. с моих услуг. Тогда, налог берется не с продажной цены, а с разницы между ценами? Т.е. не со 100, а с 30€?

Так как мой оборот получается всего 30€, так ведь? Это в случае комиссионной торговли. Ведь тогда нет закупочной цены и продажной, а есть услуга магазина, которая стоит всего 30€!

Тогда следующая раскладка:

цена клиента 70

услуги магазина 30

*причем, выгода магазину – 24,30
налог государству (19% от 30) – 5,70
цена для покупателя 100*

В этом случае наша выгода значительно больше, правда же?

Надо только узнать, прокатывает такая схема?

Если нет, то какова должна быть закупочная цена, чтобы не пролететь?

Скажем, чтобы велик продавался за 100€, за сколько максимум его надо купить? Считаем:

<i>Продажная цена</i>	<i>100</i>
<i>налог (19%)</i>	<i>19</i>
<i>–</i>	
<i>цена нетто</i>	<i>81</i>
<i>моя выгода</i>	<i>ок. 20</i>
<i>значит закупочная цена</i>	<i>ок. 60</i>

Т.е. исходить из того, что закупочная цена должна максимум составлять 60% от продажной. Это в том случае, если велик нормальный и с ним ничего делать не надо!

17.03.14, ПН. Концепция

Сначала моя концепция магазина была такой.

Бу велики. Откуда их беру?

– Люди приводят их непосредственно в магазин.

– Люди звонят, я приезжаю и забираю велик у них.

– Нахожу на «широту».

Здесь так принято. В определенный день возле домов выставляются ненужные вещи: мебель, приборы и всякий крупный мусор. Ну, и велики в том числе. Это и называется немецким словом

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.