


МЫ ЗАБЫВАЕМ ВСЕ О ЧЕМ  
МЕЧТАЛИ В ДЕТСТВЕ  
ВСЕГДА БУДЕТ ВЫБОР  
БИЗНЕС ИЛИ НАЕМНАЯ РАБОТА.



**Путь  
предпринимателя**

Андрей Викторович Калиниченко

16+

# Андрей Викторович Калиниченко

## Путь предпринимателя

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=63043976](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=63043976)*

*SelfPub; 2020*

*ISBN 978-5-532-03358-0*

### **Аннотация**

Книга создана мной-дает понимание как жить,и что делать, для улучшения своей жизни. Мы можем много,а делаем мало. Много факторов который нас отвлекают от успеха. Мы забываем все о чем мечтали в детстве. Всегда будет выбор бизнес или наемная работа.

# Содержание

Об авторе	4
ГЛАВА № 1. 10 000 НА УСПЕХ	8
ГЛАВА № 2. ПРАКТИКА ИЛИ ТЕОРИЯ. ВАМ НА ВЫБОР	14
Конец ознакомительного фрагмента.	20

# Об авторе

Калиниченко Андрей Викторович

Рождение: 12 декабря 1986 г.

Место: Киев, Украина.

Деятельность: писатель, предприниматель, бизнес-тренер, бизнес-практик.

Родился в городе Киеве, столице Украины, 12.12.1986 года.

2002 год – окончил среднюю школу № 8, поступил в Киевский колледж речного и морского флота, на специальность судовождение.

2003 год – первый рейс юнгой на торговом судне, на пять месяцев контракт за границу, порты захода, Европа.

2005 год – начал работать в должности матроса-моториста первого класса.

2006 год – после окончания Киевского колледжа речного и морского флота получил должность 3-го помощника капитана, и в дальнейшем начал работать 3-м помощником капитана, по контрактам.

Чем хорош торговый флот? А тем, что расширяет кругозор, дает старт, понимание жизни, как живут люди в разных странах.

С 2003 год по 2009 год проработал, побывал за шесть лет по всей Европе, Северной и Центральной Африке, практи-

чески неделя в каждом порту захода. Как вам?

2007 год – поступил в Киевскую Академию водного транспорта на факультет «Менеджмент организации».

Успешная работа, хороший заработок, зачем поступать на другую специальность, скажете вы, но начал думать, размышлять о будущем и не видел дальше себя помощником капитана.

Сделал выбор, как мне показалось, правильный.

Попробовал в период отдыха, между контрактами, поработать торговым представителем в крупном холдинге «Савсервис» (Savservice) столицы, хороший дал старт по торговле.

Работать начал с шестнадцати лет, так как начал получать стипендию 30 гривен, в переводе на доллары шесть долларов в месяц.

Одним хватало, мне показалось: следует начинать подрабатывать, искать источники дохода.

С 2009 года – финиш работе на флоте, решил начать работать на берегу, в родной столице Украины, городе Киеве.

Тяжело было с поиском работы, деньги предлагали мизерные, да плюс работой хотели загрузить непрофильной, как всегда, в принципе, есть.

2009 год – устроился менеджером по продажам строительных услуг, компания без названия, проработал больше года, решил покинуть компанию, так как вели неправильный подход клиенту.

2010 год – устроился на работу в нефтяную компанию, занимались продажей нефтепродуктов, да, культура управления, скажу, желала бы лучшего, коллектив, в целом, был отличный, но старый.

2011 год – открыл фирму по ремонту квартир.

2012 год – окончил Киевскую Академию водного транспорта имени Петра Конашевича Сагайдачного, получил заветный диплом.

2013 год – пробовал себя торговым представителем в крупной миллионной компании, через два года стал начальником торгового отдела.

2015 год – получил должность директора по продажам, финансам.

Каждый, наверное, в свое время сталкивался с этим, я столкнулся, как начал перерастать компанию, – стал перед тремя путями:

- терпеть;
- искать новую работу;
- создать бизнес с нуля.

2015 год – запускаю еще один проект, который на старте раскрутки давал слабый выхлоп, но потом начался прирост по клиентам.

2017 год – написал первую книгу, решил заявить о себе, «101 мантра на успех: как улучшать себя каждый день», которая позволяет, если ее правильно понять, открыть себя, свою жизнь, найти свое предназначение.

В данное время помогаю предпринимателям с нуля создавать бизнес, как ни банально звучит, но в наше время есть возможность.

2017 год – запустили с партнером проект фото-видео-съемка.

2017 год – запустили дизайн-студию по интерьерам.

2018 год – стартовал проект мой личный – обучение предпринимателя, непосредственно занимаюсь с каждым предпринимателем обучением бизнесу до раскрутки, старта проекта, удержание на рынке.

Для меня важный критерий – научить, довести до результата и от будущего созданного предпринимателя получить благодарность.

Мое время ценно, я созидаю, создаю предпринимателей с нуля, помогаю существующим предпринимателям в бизнесе.

Открываем вместе новые направления, помогаю непосредственно с инвесторами, рекомендую, повышаю культуру, увеличиваю прибыль в разы, даю советы, помогаю выйти из проблем, вместе ищем возможности.

Честный бизнес – залог успеха.

Калиниченко Андрей Викторович – успешный украинский писатель, автор книг, предприниматель, создатель более 10 бизнесов в разных сферах.

# ГЛАВА № 1. 10 000 НА УСПЕХ

Дорогие друзья, создатели бизнеса, бизнесмены, предприниматели и люди, которые хотят понимать жизнь и азы бизнеса. Книга непременно изменит ваше мышление и материальное и духовное положение. Если есть решение стать на тропу предпринимателя начального уровня и начинать бизнес с нуля, улучшать и масштабировать существующий, значит книга будет именно для тебя, дорогой читатель.

10 000 часов – много или мало, как вы думаете, для понимания и изучения бизнеса и становления профи своего дела.

Интересный пример: для принятия данного метода представьте – в году есть 365 дней, 12 месяцев, при работе над выбранным проектом, уделяя 12 часов в сутки своему бизнесу, реально за 2 года и 4 месяца можете стать экспертом-предпринимателем начального уровня.

Меняя сферу деятельности, не важно, кем вы раньше были, какую непосредственно должность занимали и какого вы возраста и образования, при правильном подходе и желании измените и себя, и свою жизнь за 10 000 часов.

Наверное, вы подумали и скажете: та все фигня, ничего у меня не получится, у меня нет денег, у меня не богатые родители, у меня нет ничего, и так далее – вы узник вашего мышления ограниченного. Если думать такими установками, я скажу, книга не для вас и не стоит продолжать чте-

ние, если вы реально не хотите изменить свою жизнь и стать предпринимателем начального уровня.

Как выдумаете, в чем отличие наемного работника от предпринимателя?

Меня раньше волновал данный вопрос и попробую вам раскрыть секрет.

Наемный работник работает столько по времени, сколько прописано предпринимателем в договоре. Линейная система – жизнь по времени с 09:00 до 18:00 минимум, а бывает и до 19:00, 20:00, 21:00, 22:00. Думаем и делаем вывод: если работать по 12 часов в день 4 недели в месяц, зарплата ваша будет составлять от 10 %-20 % от вашего дохода фирме.

Отпуск раз в году будет от 7 дней до 14 дней. Максимальные поездки, если хорошо, – выезд из родного города и страны в ближнее зарубежье: Крым, Турция, Египет и так далее.

Будем продолжать быть наемным работником, или немного смог убедить и дать пищу для размышления, а может, попробовать и немного рискнуть и стать предпринимателем начального уровня.

Предприниматель есть создатель, созидатель, дирижер и фундамент бизнес-проекта. Да, на первых порах придется уделять по 12–16 часов в сутки до определенного результата. Работая на себя, да, вы уходите от стабильности, и есть сами себе начальник, так как за ваши действия и ошибки вы будете отвечать положением фирмы и личными или заемными деньгами. Делегирование, масштабирование и наем сотруд-

ников, непременно, увеличит ваше личное время для развития, роста, анализа бизнеса.

Отпуск у предпринимателя неограниченный, в любой точке мира, возможно, знать положение фирмы в эру информационных технологий.

А зарплата? Да, самый интересный и немаловажный вопрос.

А сколько стоит ваш час работы?

А месяц?

Во сколько вы оцените вашу работу?

Как сложно отвечать на вопросы: или ответите правду, себе глядя в глаза, или не всегда можно себя верно оценить.

Примеры в книге будем приводить в долларах, так как гривна и рубли или другая валюта мира не удерживается на плаву, не есть стабильная единица.

Давайте, дорогие читатели, вместе подробно будем разбирать данный вопрос.

В одном месяце количество дней от 30–31, совершенно верно, выходные – суббота и воскресенье – занимают 2 дня в неделю, если, конечно, вы не ярый трудоголик.

Рабочими днями считаются от 21 до 23 дней, в данном вопросе ваша идеальная зарплата в месяц и в час.

Старт бизнеса, и старт пошел успешно, и вы реально вышли в первые 2–3 месяца на чистые 1000–1500 \$ в месяц, отличный вариант, исходя с выше сказанного. От 1000 \$ ваш час будет равен 6 \$. Мало или много? Я скажу вам так: если

ваша сумма в месяц меньше 1000 \$, вы реально бедный человек. Да, не стоит расстраиваться, опускать руки и брать на плечи клеймо неудачника. Вам предстоит кардинально работать над собой, и начинать надо не завтра, а уже сегодня, и менять мышление с бедного на богатого человека.

Для предпринимателей начального уровня. Старт.

Весь бизнес делится на:

- продажу товара;
- сферу оказания услуг;
- оптовый бизнес и поставки;
- производство товара.

Выбирая товар или услугу, ее на первых порах необходимо тестировать: а стоит ли ей вообще заниматься, и какое количество денег вам лично товар и услуга смогут принести. А для этого будем брать спрос и предложение на рынке.

Поверьте мне и моему опыту, бывают порой такие абсурдные идеи, что люди не только не зарабатывают, а с каждым днем теряют и теряют, попадая в долговую яму, из которой, поверьте мне, не так и легко выйти, не потеряв своего чистого лица и свою милую самооценку.

Мой первый совет молодому предпринимателю: возраст ваш, поверьте, не имеет значения в бизнесе, начиная создавать бизнес с нуля, занимайтесь плотно первый год и не распыляйтесь, занимайтесь одним. Дилетант скачет от кочки к кочке.

Попробуйте и прочувствуйте, что ваше любимое дело

есть ребенок, которого вы начинаете кормить, воспитывать, учить ползать, ходить, развивать и растить.

Да, поначалу могут быть трудности и что-то будет не получаться, я, как эксперт по бизнесу и развитию, буду стараться вам всякий раз помогать не оступиться. А как же, бывают и взлеты, и падения, в бизнесе стабильности практически не бывает, если вы и действительно не чиновник.

Да, чиновники – бедные люди, им нужно помогать, практически большинство сделало свои состояния в 90-х годах, в разных возможных схемах. А сейчас они живут на одну зарплату и готовы помогать бедному населению становиться богатым.

Стоит ли заниматься в наше время бизнесом?

Стоит не только пробовать, а быстро действовать и занимать лидирующие позиции на рынке. Ниш огромное количество, чем раньше будете действовать, тем раньше сможете преуспеть. Подводя вопрос, хочу подчеркнуть – чем больше вы будете откладывать на потом – еще не время, рано мне еще, я не готов, у меня не получится и так далее, тем быстрее другие будут готовы создавать бизнес, у других получится, другие лучше вас, у них богатые родители, лучше, возможно, одеваются, и все получается. Недаром я решил назвать первую главу «10 000 часов», это очень хорошая практика, которая помогает многим на старте бизнеса, карьеры.

На что вы готовы ради своего успеха и счастливой жизни?

Внимательно подумайте над данным вопросом: чем боль-

ше вы будете хотеть достигать успеха, тем, вероятнее, вы больше отдадите энергии своей в развитие как себя, так и бизнеса. Отдачу, которую вы заложите на 100 % энергии, на выходе получите в плюсе энергии 200 %-300 %.

Развивая бизнес в первый год создания, сливаются примерно 80 % новичков предпринимателей. В течение от двух до пяти лет – 90 %, успешный процент предпринимателей, которые реально создадут успешный бизнес, – 10 %. Решать, в каком проценте вам быть, только вам.

Не стоит забывать: к любым трудностям в жизни на пути к успеху мы должны отнестись как к бесценному опыту, переступить через трудности, так как они уже в прошлом, а мы живем и творим в настоящем времени, и думаем, не забываем о будущем.

# ГЛАВА № 2. ПРАКТИКА ИЛИ ТЕОРИЯ. ВАМ НА ВЫБОР

Дорогие друзья, что лучше – практика или теория в бизнесе? Однозначного ответа нет, хотя, если детально рассуждать и смотреть, теория без практики просто есть теория, а практика без теории – будет куча ошибок, при которых, если предприниматель разберется, сделает от одной до трех ошибок, а если не сильно умный, тогда ошибки, ошибки, ошибки.

На пути построения бизнеса, в первую очередь, определяем, чем мы планируем заниматься и что нас мотивирует и добавляет энергии на 100 %, а может, 110 %.

Ложимся спать с идеей в голове, просыпаемся утром – в мыслях идея, сознание держит идею и не дает заполнению негативного восприятия действительности.

В мире огромное количество информации, которую транслирует телевидение, Интернет, средства массовой информации, оцените количество времени, которое вы проводите за телевизором и в Интернете при просмотре страниц, в сутки.

Сколько времени, дорогой читатель, вы готовы потратить на бизнес и на ваше самообразование?

Не развиваясь, вы далеко не пойдете в развитии.

В сутках 24 часа.

Время 00:00–07:00 – время сна.

Хорошо, если с 07:00–08:00 – спорт, идеальный вариант, плюс заряд энергии для организма на целый день.

08:00–09:00 – поездка и проезд на работу, хорошо или плохо, но час вы отдали.

09.00 – в среднем рабочее время занимает 8 часов – до 18:00 +- час.

18.00–19.00 – поездка домой обратно, и, следовательно, свободного времени есть 5 часов, вариантов, как провести золотые часы, море.

Поход с друзьями или коллегами по работе, выпить и поговорить о проблемах мира и общества и потратить 5 часов и более – идеальный вариант.

Вариант второй: провести рядом с телевизором, Интернетом и забить голову информационным мусором.

Интернет, просмотр контента непременно отрывает вас от реальности, и вы переживаете за то, что вы не измените и изменить не получится. Вы переживаете, думаете, не находите себе места, впадаете в депрессию, и что вы поменяли в жизни, не в других жизнях других людей, а именно в своей.

Начиная становление как предпринимателя в бизнесе, работая на наемной работе, уделите 4–5 часов вашего золотого времени самообразованию и планированию своей жизни, а не чужой жизни в Интернете и телевизоре.

Пять часов в сутки – много или мало, решать вам, да, бу-

дет сложно их выделить и трудно удержать, как ни крути, а соблазнов на воровство вашего времени, не поверите, как много.

В большинстве случаев из 100 % людей 5-10 % становятся профессионалами в жизни и находят себя, не важно, кто ты. предприниматель, или менеджер, или топ-менеджер.

90 % тонут в рутине забот и переживают за других людей. Тогда их призвание – служить в церкви или получить медицинское образование.

Пример из жизни: заходит пенсионер в магазин и спрашивает у продавца, есть ли свечи за 5 коп., на что продавец отвечает, что есть свечи по 0,25 \$, пенсионер отвечает: «Нет на вас и на цены Сталина», – и уходит.

Большинство людей не понимают, как и зачем они живут в данное время или в данном мире, потеряли свой путь и время.

Хорошо, что уже не каменный век, есть телевизор и Интернет, а думали ли, какая от них польза вам?

Просмотр телевизора что вам дает полезного?

Читая новости в Интернет, что вы получаете полезного?

Как вы думаете посвящать и уделять время на себя, как поменяются со временем ваша жизнь и мир вокруг вас.

Не читайте о других и не живите чужой жизнью, большинство живет не для себя, а от себя, не пора ли поменять свою жизнь кардинально и пробивать новое, а не стоять на одном месте.

Будут смеяться, не понимать друзья и родственники, могут не общаться или перестать общаться, если у вас поперет, начнете достигать успеха в жизни. Будут завидовать, а куда ж без зависти, без обид, нет без нее жизни. Могут захотеть вас обокрасть, находить предлог выманить деньги, и такие случаи есть. Или потянут вас на самое дно: с чего начинали, туда и возвращайтесь. Вариантов, и вправду, много, и они с каждым годом изменяют свою природу и форму.

Пример:

Офисный планктон, говорю своими именами, который плавает с 09:00 до 18:00 на работе, в любом бизнесе, в крупном или корпорации, – здесь каждый сотрудник хочет сожрать свое начальство, а начальство – выше себя по должности, и так до директора.

Чем занимается каждый сотрудник вашей фирмы, какую пользу он приносит, какое отношение к работе, время нахождения на работе, полезное время, проверяете ли вы знания сотрудников?

Не каждый сотрудник хорош, как он может себя преподнести: каковы его отношения с коллективом, как сотрудники ведут себя в команде.

При построении команды в бизнесе учитывайте, на что готовы сотрудники ради компании, или они просто убивают 8-12 часов рабочего времени, правда, и оплата должна быть на должном уровне от прибыли.

Разные случаи в жизни происходят, и я встречал их за

свое время, немало случаев.

Пример:

Сотрудник, работая менеджером по продажам, получая доход 300 \$ в месяц, ходил с Apple Iphone 5. Задал вопрос: как так получилось? Получил ответ: родители помогают, и по возрасту ему 35 лет, жены нет, живет с родителями, машины нет.

В 35 лет люди должны брать ответственность за свою жизнь, создавать свою семью, материально расти, и не родители должны помогать, а дети родителям.

С такими людьми трудная предстоит работа, и неважно, в каком возрасте вы захотите поменять себя и свою жизнь, найти себя и свое предназначение.

Получают наемные работники удовольствие от работы?

Однозначно скажу: одновременно и да, и нет. Не спорю, есть фанатики своего дела, им не нужно повышение по лестнице, карьерный рост, повышение заработной платы, нужны стабильность и спокойствие, за что они готовы продавать свое время и приносить прибыль.

Есть и другие сотрудники, которые не получают удовольствия от работы и подрывают коллектив, а смелости уйти банально не хватает. Влияют на настроение коллектива, настраивают против фирмы и директора. Совет: таких выгоняйте без предупреждения и без жалости.

Рано или поздно такие сотрудники покинут компанию. Бизнес на отношениях и на жалости не строится.

Давайте поговорим о главном, дорогие друзья: вы решились найти себя в жизни и свое предназначение, повторяю, не уходя с работы, вы открываете свой бизнес, и стабильно 3–6 месяцев он приносит вам доход, и, если сравнялся с вашей оплатой труда или перерос, тогда смело можете уходить на свои хлеба.

Большинство кричит: бросайте работу, берите кредиты, начинайте открывать бизнес, не имея ни малейшего представления, как строится бизнес.

Таких людей давайте мы будем называть советчиками.

Да, первое время вы будете работать по 14–16 часов в сутки, уделяя время пониманию бизнеса. Не бросайтесь в крайности и не говорите: все, я предприниматель, включили мантру и все. Не теряйте дополнительный источник дохода, а, когда вышли по прибыли на свою зарплату, при желании уходите с работы.

Временную ищите работу, если уже не смогли с первого раза открыть бизнес. Бизнес у новичка не всегда может получиться с первого раза, но не стоит бросать.

# 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.