

18+

Андрей Калиниченко

Путь предпринимателя

Андрей Калиниченко

Путь предпринимателя

«Издательские решения»

Калиниченко А. В.

Путь предпринимателя / А. В. Калиниченко — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-517893-0

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

ISBN 978-5-00-517893-0

© Калиниченко А. В.
© Издательские решения

Содержание

ГЛАВА №1. 10 000 НА УСПЕХ	8
ГЛАВА №2. ПРАКТИКА ИЛИ ТЕОРИЯ. ВАМ НА ВЫБОР	11
Конец ознакомительного фрагмента.	14

Путь предпринимателя

Андрей Викторович Калиниченко

© Андрей Викторович Калиниченко, 2020

ISBN 978-5-0051-7893-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

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, практически 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» (Savserservice) 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-видеосъемка.

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.

– первая книга автора Калиниченко Андрея Викторовича, которая обучает, как познать себя и поверить в свои силы. **Книга «101 мантра на успех: как улучшать себя каждый день»**

Чем будет интересна данная книга? Она сможет многим вопросам научить и научит основам создания бизнеса.

Ответы, вопросы и пожелания по книге и по сотрудничеству можете отправлять по адресу:

Mail:Kalinichenko.andrey.v@gmail.com

ГЛАВА №1. 10 000 ЧАСОВ НА УСПЕХ

Глава №2. Лучше практика или теория.

Глава №3. Сложности в успехе.

ГЛАВА №4. БИЗНЕС С НУЛЯ

Глава №5. Страх перед успехом.

Глава №6. Влияние окружения.

ГЛАВА №7. РЕАЛЬНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ИЛИ МЕЧТА

Глава №8. Найти себя и свой путь в жизни.

Глава №9. Стереотипы в мышлении.

Глава №10. Измени себя за 30 дней.

Глава №11. Делаем или не делаем. Выбор.

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.

Меня 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 чтение, 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 фирмы.

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 сотрудников, 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 больше вы будете хотеть достигать успеха, тем, вероятнее, вы больше отдадите энергии своей в развитие как себя, так и бизнеса. Отдачу, которую вы зложите 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, будет 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.

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.