

Извадка от
“Как да печелим повече пари с допълнителен доход” – ръководство за начинаещи
Автор: Рая Христова, kadebg.com

За да получите пълния вариант, идете на kadebg.com/kniga1
или ми пишете на kadebg@abv.bg

Как да печелим повече пари с допълнителен доход

Ръководство за начинаещи
(извадка)

Автор: Рая Христова, kadebg.com

Това е само извадка от цялата книга.
За да получите пълния вариант, идете на kadebg.com/kniga1

СЪДЪРЖАНИЕ

ПРЕДГОВОР

Защо вярвам, че вие може да се научите да печелите пари ...5
 Защо са важни парите ...7
 “Парите не са всичко” ? ...8
 “Но някои хора сякаш имат дарба да изкарват пари” ...10
 Учете се от правилните хора ...11
 “Пари при пари отиват, а аз нямам пари” ...12
 “Мисли директно за големите пари! Не мисли на дребно!” ...14
 Искате 2000лв? Изкарайте първо 20! ...15
 “Защо някои хора (аз) не могат да изкарват пари?” ...17
Има разлика между “професионални умения” и “бизнес умения” ...18
 “Искам да съм перфектно подготвен, преди да започна” ...20

ПРЕХОД

 Преди да започнем ...21
 13 вечни закона за парите ...22
 Какво е “собствен бизнес” (и какво не е) ...24
 Не бързайте да напускате работа! ...28
 6 мита за “плюсовете” на собствения бизнес ...30
 6 мита за “недостатъците” на работата на заплата ...32

НЯКОИ ВАЖНИ НЕЩА

 Правете нещо, което обичате ...34
 Правете нещо, което можете ...35
 Започнете с малко или никакви пари ...36
 Инвестирайте после, не в началото ...37
 Постоянството преди таланта ...38
 Мислете за КЛИЕНТИТЕ, а не за егото си! ...39
 Не го правете за пари – а защото ви харесва ...40
 “Но в моя град няма възможности за доход” ...42

ДОПЪЛНИТЕЛЕН ДОХОД

 Стъпка 1: Правилното мислене ...44

Стъпка 2: Генериране на идеи ...48
Стъпка 3: Избор на рентабилна идея ...50
Стъпка 4: Кой ще плати за вашата идея? ...53
Стъпка 5: Опознайте клиента ...56
Стъпка 6: Намерете клиента ...60
Стъпка 7: Разпитайте идеалния клиент ...64

ОЩЕ СЪВЕТИ

Хайде, похвалете си продукта! ...66
Как да надминете очакванията на клиента ...68
Работа с предубедени клиенти ...70
Не бързайте с регистрацията на фирма ...73
Започнете с малко пари ...74
Само с четене не става ...76
Последни приготовления ...77
Как стартирах допълнителен доход с уроци по английски ...82

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1 – “Как да разбера какво искам да правя?” ...87
Приложение 2 – V-те предупреждения при правене на пари ...91
Приложение 3 – Как стартирах собствен бизнес – моите 5 наивни фази ...92
Приложение 4 – Дневникът на един служител, решил да стартира собствен бизнес ...95
Приложение 5 – Моите 13 фатални грешки при стартиране на бизнес ...102
Приложение 6 – “Мога ли сам да си регистрирам фирма?” ...107
Приложение 7 – Как се отразява стартирането на допълнителен доход (или бизнес) ...110

ПРЕДГОВОР

Защо вярвам, че вие може да се научите да печелите пари

Когато започнах да пиша това, не знаех откъде да започна. Неусетно бях научила толкова много неща за парите. Мисленето ми се беше променило дотолкова, че бях забравила какво е усещането в началото, когато не знаеш как да се оправяш с парите.

В началото мислех, че да се оправяш с парите е просто някакъв талант – дарба, която някои хора имат по рождение, а други – не.

Постепенно **се научих** да управлявам парите си.

Нали знаете как някои хора винаги пристигат навреме, как други винаги си мият ръцете преди ядене, как трети са винаги подготвени за училище и никога не забравят да си носят игла и бял конец за часа по трудово?

А други все закъсняват, често забравят да си измият ръцете или все не са “чули” какво е трябвало да носят.

Имах една приятелка, съученичка, която беше примерна във всяко едно отношение. Аз не бях. Аз бях от тези, които се успиват и които забравят да си носят игла и конец по трудово.

Дълго време си мислех, че тя просто си е такава. И че аз не мога да стана като нея, защото аз пък съм си... аз.

Всъщност много от нещата, които смятаме за част от характера на човека (“той си е такъв”), са научени.

Има два начина да научите нещо. Единият е родителите ви специално да ви говорят за това и да ви възпитават в определена насока. Това обикновено става, когато сте малко по-големи и съзнателни.

Вторият и по-важният, който определя 80% от поведението ви, е вашето “програмиране”. Програмирането е всичко, което вашият мозък запечатва, докато сте много малки (3 до 7 годишна възраст). В този период вие без да се замисляте попивате всичко, което виждате от родителите си.

На този принцип сте се научили да говорите родния си език и на този принцип сте възприели тълкуването на жестовете и езика на тялото.

Вие автоматично копирате родителите си. Това е природно заложено в името на оцеляването на вида. Вижте само как малките на дивите животни се учат от майка си.

Така че това, което вие виждате като “талант” или “дарба” у другите хора е просто тяхното програмиране. Неслучайно казват, че децата са огледало на родителите си.

Най-лесният начин да научите едно дете да си оправя леглото сутрин НЕ Е като му говорите колко важно е това. Най-лесният начин е всяка сутрин да оправяте собственото си легло и то да вижда това. Тогава детето няма дори да се замисля защо го правите. Просто ще започне да го прави. Това е което природата е заложила у него.

По същия начин хората, които управляват добре парите си, са копирали това от своите родители. Те не се замислят какво да правят с тях, точно както детето не се замисля, когато си оправя леглото сутрин. Те са слушали как родителите им говорят за заделяне на пари, как се подготвят за почивка на морето като събират пари отрано и прочее. За тях това е естествено.

Има и втори тип хора, които управляват добре парите си – хора като мен.

Хората като мен са се **научили** да управляват парите си, но по трудния начин. Изпаднали са в тежка финансова криза. Писнало им е да се чувстват втора класа хора, както неподготвените ученици като мен се чувстват второ качество спрямо примерните.

За да управлявате добре парите си не е нужен талант, късмет, дарба, диплома от Оксфорд или върховен интелект. **Управлението на парите е нещо, което се научава**, изгражда и развива в продължение на години. И **вие** ще го научите.

* * * [съкратено] * * *

ПРЕДГОВОР

“Но някои хора сякаш имат дарба да изкарват пари”

Някои хора сякаш имат дарба да изкарват пари, нали? Като от оня виц за тариката, който продал сладолед на ескимос.

Те изглеждат като различна порода хора. Ако имате такива познати, сигурно ви прави впечатление колко бързо мислят и как винаги намират къде е изгодата. Гледате ги и се чудите как успяват да го правят.

Както казах в началото, управлението на парите и конкретно умението да печелите повече пари се учи както всяко друго нещо. Малко по малко.

С правилната подготовка, благодарение на този материал, ще си спестите възможно най-голяма част от евентуалните грешки и трудности. Макар че нищо не може да се сравни с практиката, със съветите тук няма да ви се налага да откривате топлата вода.

ПРЕДГОВОР

Учете се от правилните хора

Както правят повечето хора с малко пари?

Обграждат се с други хора като тях, които също имат малко пари.

От социологическа гледна точка това е естествена закономерност. Вие се чувствате най-“приети” сред себеподобните си, тоест сред тези, които приличат на самите вас. Това е така, защото вие имате много общи теми (“ах, парите все не стигат”), мислите еднакво (“о да, парите никога не стигат”) и вероятно имате сходни житейски пътища (имате висше образование, работите на заплата, родителите ви също).

От финансова гледна точка обаче това е губеща стратегия.

Това е все едно група пълни хора* да се събират и да говорят колко е трудно да отслабнат.

*И аз съм била пълна като по-малка. Надявам се никой да не се засегне, защото тук е важно да си говорим открито.

Аз лично не съм атлет, но съм в добра форма. Случвало се е мои пълнички познати да отворят тема за спорта. Аз казвам – важното е да спортувате и да се храните разумно, а не да се подлагате на умирање от глад и три дена да карате на по един морков. При което те започват да спорят с мен, защото един-кой си приятел им бил казал за някаква диета. Този “приятел” винаги се оказва точно като тях – с наднормено тегло.

Добре де, кой е по-близо до здравословното тегло – аз или ти и твоя познат?!
Защо слушаш него тогава?!

Ако някой е пълен и иска да стане атлет, логично е да потърси съвет именно от някой атлет, нали? Тоест да потърси съвет от някой, който вече е постигнал целта. Вместо това обаче, пълните хора продължават да се събират с пълни хора и стигат то “заключението”, че хора като тях просто не могат да са атлети. Или може би атлетите просто са си родени такива, нали? Мързелуват по цял ден, а мускулатурата по чудодееен начин се оформя и поддържа сама?

Вие дали не правите същото по отношение на парите?

* * * [съкратено] * * *

ДОПЪЛНИТЕЛЕН ДОХОД

СТЪПКА 5: ОПОЗНАЙТЕ КЛИЕНТА

Добре, сега имате идея (или по-добре няколко) и знаете кой ще ви плати за нея. Следващият въпрос е да опознаете клиента, тоест – **какво точно представлява този някой, който държи парите**. Това е човекът, на който ще продавате.

* * * [съкратено] * * *

5.1: ДОСИЕ НА КЛИЕНТА

Досието на клиента представлява трябва да съдържа всичко, което знаете за него. Което сигурно не е много, но за това – след малко.

Засега седнете и помислете над тези примерни въпроси:
* * * [съкратено] * * *

Това са *примерни* въпроси. Може да махате и добавяте нови в зависимост от това кои са важните характеристики на *вашия* идеален клиент.

Например ако правите уеб-сайтове изобщо не ви интересува дали клиента е мъж или жена и дали има семейство / кола / домашен любимец. Ако обаче продавате рецепти за домашно сладко, основните ви клиенти ще са жени.

Във *вашия* конкретен случай, кои са трите най-важни характеристики на клиента?

Ако услугата ви е “писане на курсови работи”, досието може да изглежда така:

- 1) студенти
- 2) от Варна
- 3) с нисък успех

А още по-добре ако изглежда така:
* * * [съкратено] * * *

Дори още по-добре така:
* * * [съкратено] * * *

Тоест колкото по-конкретно, толкова по-добре. Забележете, че в случая не използвам нито един от примерните въпроси – а съм измислила нови характеристики, които са ключови за този случай.

5.2: ВЛЕЗТЕ В ГЛАВАТА НА КЛИЕНТА

За да “влезете в главата на клиента”, тоест да си представите нещата от негова гледна точка, трябва да си отговорите на следните три въпроса:

- Какъв е големия му проблем?
- ...
- ...

* * * [съкратено] * * *

Извадка от
“Как да печелим повече пари с допълнителен доход” – ръководство за начинаещи
Автор: Рая Христова, kadebg.com

За да получите пълния вариант, идете на kadebg.com/kniga1
или ми пишете на kadebg@abv.bg

Представете си как ще реагира студентът от примера, ако му кажете “Виж какво, ти имаш нужда от мен! Без мен не можеш да си вземеш изпита, то е ясно! Дай ми 100лв да ти напиша курсовата – къде не си ги изхарчил тия пари. Това не е скъпо. Ако седнеш сам да си пишеш курсовата ще ти отнеме цяла вечност, и пак ще е пълна с грешки, нали? Не е ли по-добре аз да ти я напиша? Какво са все пак 100лв?”

Ще е доста по-добре, ако му кажете: “Хей. Тоя професор по счетоводство е малко кофти, нали? Има много големи изисквания – все едно ще ставате счетоводители! Всеки си има любим предмет, който му е интересен и предпочита да си чете по него. Твоя какъв е, маркетинг? Супер. Е, моя любим предмет пък беше счетоводството. Имах само шестици, много ми вървеше. Даже от известно време почнах да пиша курсови работи по счетоводство. Повечето изкарват пет или шест, при това няма две еднакви. Яко, а?”

* * * [съкратено] * * *

**Това е само извадка от цялата книга. За да получите пълния вариант,
идете на kadebg.com/kniga1 или ми пишете на kadebg@abv.bg**