

Legyen ön is vállalkozó / tippek, tanácsok E-könyv

Hogyan indítsak vállalkozást Magyarországon.

Ingyenes E - könyv.

A tartalmat tervezte, készítette Gergely Zoltán Marketing Manager.

A könyv hivatkozó linkeket, szponzorált hirdetéseket, üzleti ajánlatokat is tartalmaz, kizárólag tájékoztató, demonstrációs, illetve oktató jelleggel.

A könyv elolvasása nem kötelezi önt vásárlásra, szolgáltatás(ok) megrendelésére.

A tájékoztató ingyenes!

Szabadon terjeszthető, de kizárólag a teljes tartalom formájában, nem kivonatossan.

Kapcsolatfelvétel a szerzővel:

E - mailben: eubizinfo@gmail.com

Web: <https://online-marketing-service.co.uk>

Elérhetőség a hét minden napján, magyar nyelven.

Tippek, gyakorlati tanácsok kezdő vállalkozóknak! Vállalkozás indítását tervezőknek. Ötletek, gondolatok, hasznos információk a vállalkozás rejtjelmeiről.

Forrás anyag:

Az üzleti és közéletből, saját tapasztalatokból, filozófiából és pszichológiából.

Előszó:

Tisztelettel köszöntöm önt, kedves olvasó.

Gergely Zoltán vagyok.

Foglalkozásom offline - online marketing manager, nemzetközi szinten, globálisan.

Érdeklődési, szolgáltatási, kutatási területeim:

Az Üzleti világ bármely területe (elsősorban a költségkímélő de gyors és hatékony értékesítés elősegítése, versenytársak analizálása, üzleti információk katalogizálása és felhasználása) egyedi, illetve saját üzleti projektek tervezése, reklám és marketing, tanácsadás, üzleti hálózatok építése, szervezése, működtetése, mentorálás.

Nem vagyok képzett tanár, sem közgazdász, ezért nem oktatni, hanem segíteni, támogatni kívánom önt. Teszem ezt ingyen, a jövőbeni anyagilag és erkölcsileg egyaránt sikeres együttműködésünk lehetőségében bízva. Pénzt, anyagi ellenszolgáltatást nem, csak nyitottságot, empátiát, pozitív életszemléletet és bizalmat kérek. Ez közös érdekünk.

Írásom, gondolataim az eltelt 25 év (1995 - 2020) üzleti és szakmai tapasztalatára épül. Esetenként példa mutató magyarázatokat is alkalmazok, igyekszem közérthetően, egyszerűen és részletesen fogalmazni.

Kérem önt, ha gondolataimmal nem ért egyet, lépjen bátran tovább. Minden ember gondolat világa, üzlet és életfilozófiája egyedi, tehát eltérő. Fizikai képtelenség mindenki igényének megfelelni.

Köszönöm megértését, a negatív kritika mellőzését. Kifejezett célom, hogy segítséget, hasznos információt, pozitív gondolatokat, tapasztalatokat oszthassak meg önnel. Esetenként társadalmi „görbe tükör” jelleggel. Köszönöm megtisztelő figyelmét!

**Gergely Zoltán
Szerző**

A kezdés:

- Elege van, belefásult a szürke hétköznapiakba?
- Túlterhelt, de alul fizetett a munkahelyén?
- Legjobb tudásával, képzettségével sem tud a ranglétrán előrébb jutni?
- Nem becsülik meg?
- Napi gondot okoznak a ki nem fizetett közüzemi számlák, létfenntartás?
- Nincs megtakarítása? Kialátástalannak érzi a jövőjét?
- Képtelen kifizetni évente legalább egyszer egy üdülést, kirándulást szeretteivel?
- Képes ön verseny szellemben, erős hittel, önbizalommal önállóan vagy társsal dolgozni?

Megannyi kérdés, amire egyetlen biztos válasz már létezik. Sokan tudják, alkalmazzák.

Legyen önálló, alapítson céget, vagy kisvállalkozást. Élje a saját életét. Ne adja el minimálbérért a tudását, képességeit. Hiszen ön is többre képes, csak még nem tudja.

Hogyan kezdjük:

Ha meg van az elképzelés, önbizalom a folyamatos önképzésre, tanulásra, tervezze meg, hogy milyen üzleti területen szeretne alkotni, dolgozni, termelni vagy szolgáltatni.

Ön a képzettségétől függően lehet gyártó, kereskedő, vagy szolgáltató. Az út mindenki előtt nyitva áll. Kizárólag önön múlik, hogy „ az esélytelenek nyugalmával ” elindul e rajta.

Dolgozhat főállású vagy mellékállású vállalkozóként is.

Mottóm 1.: „ Örök vesztes csak az lehet, aki meg sem próbálja! ”

Ha nincs vállalkozói ötlete:

Nézzon szét a lakókörnyezetében. Mérje fel az embereknek (az ön jövőbeni potenciális ügyfeleinek, vásárlóinak) milyen igényei lehetnek, mit keresnek, mit és hogyan vásárolnának (bolt, szaküzlet, webáruház, táv szolgáltatás vagy helyszíni munka). Olvasson, keressen információt közösségi oldalakon, blogokban, fórumokon.

Találjon ki vállalkozásához kapcsolható kulcs szavakat és használja a webkeresőket.

Webkereső nemzetközi címlistám itt:

<https://www.online-marketing-service.co.uk/nemzetkozi-webkeresok/>

Üzleti kommunikációhoz, reklám kampányokhoz, terméke, illetve szolgáltatása részletes bemutatásához készítsen vagy készíttessen honlapot. Mai modern világunkban a fogyasztók jelentős része a vásárlás előtt az interneten tudakolódik, (mit, hol, mennyiért).

Honlapján korlátlan tartalommal mutathatja be, publikálhatja üzleti portfólióját, tevékenységi területeit, de akár akciós ajánlatait.

Árbevételének, várható nyereségének meghatározó részét képezheti egy jól elkészített honlap! Helyezzen el honlapján mozgókép tartalmat!

Bővebben itt:

<https://www.online-marketing-service.co.uk/hirdessen-videoval/>

Igénye esetén honlapja szabad területeit bérbeadhatja reklám célokra, vagy jól fizető (forintban, USA dollárban, angol fontban) affiliate / partnerprogramokat helyezhet el rajta.

Jól bevezetett, látogatott honlapja értéket teremt!

Vásároljon hozzá minimális összegért saját domain nevet. A domain név kizárólag az ön magántulajdona. Senki nem veheti el. Kiváló demonstratív jellegű vállalkozása reklámozásához, új piacok, vásárlók, ügyfelek szerzéséhez. Ha megunta, vagy pályát módosítana? Adja el jó pénzért honlapját, domain nevét.

Sok cég, ügynökség szolgáltatása a domain nevek adás - vétele.

Ha nincs elegendő tőkéje, ingyenes weboldalt is készíthet saját kezűleg, szerkesztői tudás, számítástechnikai ismeretek nélkül is.

Számtalan cég biztosít önnek alap funkciókkal, de ingyen honlapsablont. Én a saját partneremet ajánlom figyelmébe. Ingyenes honlap és webáruház készítés, alap de piac és működőképes, tehát a piaci elvárásoknak is megfelelő honlap sablon funkciókkal.

Link, további ingyenes információ:

<https://www.webnode.com/r/5f682aceaf999>

Vállalkozása indítása előtt legyen körültekintő.

Járjon utána személyesen vagy internetes forrásokból, hogy szükséges e valamilyen hatósági engedély, vagy iskolai végzettség a vállalkozása indításához.

Tevékenységi körétől függően milyen felmerülő működési költségek várhatók.

(Pl. Helység bérlet, székhely szolgáltatási bérlet, könyvelő, tanácsadó díjazása).

Fokozottan figyeljen az eszközök beszerzési lehetőségeire. Használja az internetet, válogasson a kereskedelmi ajánlatok (ár, minőség, egyéb) között.

Keressen egy jó könyvelőt!

Bár a könyvelést akár ön is elvégezheti, de inkább bízza szakemberre, akinek a munkája része a folyamatosan változó törvények, adó szabályozások napi szintű figyelemmel kísérése. Inkább fizessen havonta 5 - 20 000 Ft könyvelői díjat, mint hogy akár több millió forintba büntessék a hatóságok. (Ne legyenek kétségei, megteszik, illetve inkasszóznak).

Mindig kicsiben gondolkozzon először.

Ha önnek még nincs tapasztalata, ne fektessen be azonnal több millió forintos tőkét. Várja meg türelemmel, hogyan teljesít a vállalkozása. Számoljon, kalkuláljon, akár minden nap! Ez az ön jól felfogott érdeke!

Árbevétel, nyereség:

Munkája ellátása folyamán önnek valószínűleg kisebb - nagyobb árbevétele keletkezik.

Ezt a bevételt ön köteles a törvényi előírások szerint nyilvántartani, illetve a hatóság (Adóhivatal) rendelkezésére bocsátani. A bevételből fogja a továbbiakban finanszírozni vállalkozása fenntartását, fejlesztését, illetve teljesíti fizetési kötelezettségeit

(beszállítók kifizetése, helyiség vagy bérlemény díjának kifizetése, alkalmazottja jövedelmének kifizetése, önkormányzati és jövedelem adók, egyéb).

Nagyon vigyázzon a számlák pontos időben történő befizetésére. Soha ne hanyagolja el, mert nagyon gyorsan felgyűlik a tartozás, amelyet nem lesz képes kezelni.

(Ezt én is átéltem. Meg kellett fizetnem a tanulópénzt a „ hanyagságomért ”).

Tipp:

Szakítson a magyar hagyományokkal, inkább gondolkozzon előre!

Bevételét ossza 3 felé.

1. A kötelező számlák, költségek megfizetése. Mindig időben!

2. Vállalkozói kivét, azaz az ön fizetése.

3. Gondoljon a holnapra is! Legyen tőkéje (és nem drága hitele) vállalkozása fejlesztésére, váratlan esemény (gazdasági válság, beszűkülő piac, betegség, drasztikus bírság kifizetése)

Ha már sikeresen működik a vállalkozása:

Kímélje magát, tartózkodjon az ideg kimerültségtől. (A betegségek 90 % - a lelki eredetű!).

Vegyen fel alkalmazottat, segítő családtagot, munkatársat.

Ne alkalmazza az „ okosban ” feketén megoldásokat. Nem éri meg, a hatóságok nem tolerálják. Kellemetlen és anyagilag nagyon érzékeny csalódások érhetik.

**Ne az alkalmazott munkabérén spóroljon.
Arra számtalan legális megoldás létezik, csak alkalmazni kell(ene).**

Tipp:

Ügyeljen a megfelelő munkaerő kiválasztására. Ön bármilyen elfoglalt is, szánjon rá kellő időt az ideális munkatárs kiválasztására. Az önéletrajzot, kísérő levelet olvasva ne csak arra figyeljen, milyen iskolai, szakmai képesítésekkel rendelkezik a jelölt. Nézzon a szavak mögé, alkalmazza a pszichológiát.

Bátran kérdezzen rá a jelölt - től, hogy miért jelentkezett az állásajánlatra, miért önt választotta, milyen pozitívumokat tudna hozzáadni feladatai ellátásához milyen egyéb képességekkel rendelkezik.

Elég csak néhány keresztkérdés.

Ha alkalmazottja jól teljesít:

Értékelje, honorálja!

Hogy miért?

Ön (jogosan) azt várja el alkalmazottjától, hogy 100 % - on teljesítsen.

De ezért önnek is tennie kell!

Motiválja munkatársát béremeléssel, forgalmi jutalékkal (teljesítmény arányosan), ajándékkal, utalvánnyal, fizetett szabadnappal, egyéb juttatással. Cserében mit kap ön? Munkatársa az elvárt 100 % teljesítmény helyett folyamatosan 120 - 130 % - on fog teljesíteni önnek. Motiváltnak, elkötelezettnek fogja érezni magát.

Kevesebbet fog hibázni, mert anyagilag is érdekelt. Nem fogja önt cserben hagyni, új munkahelyet (akár a versenytársnál) keresni.

Országos (Magyarország) felmérés szerint a munkavállalók csak a 3 - ik helyre rangsorolják a jövedelmük nagyságát. Sokkal fontosabbnak tartják a munkahelyi légkört, a vezető(k) hozzáállását. Meglepő? Egyáltalán nem az! A legtöbben átértük, átéljük. Mindössze amikor vezetővé válunk, elfelejtjük, honnan is érkeztünk.

Az ön motiválása adóalap csökkentő. Tehát vállalkozásában költségként elszámolható.

Ön dönt:

A dolgozót jutalmazza, további + teljesítményre sarkallva, vagy az államnak fizet, adó(k) formájában. Önnek melyik a fontosabb?

Reklám, marketing:

Minden vállalkozásnak, cégnek folyamatos reklámtevékenységre van szüksége. Bővítenie kell vásárlói, ügyfél körét, növelni árbevételét, nyereségét, legyőzni a versenytársakat.

Hogyan és hol hirdessünk? Milyen eszközöket használjunk, ami költségkímélő, de hatékony? (Erről a témáról külön több száz oldalas könyvet tudnék írni, de sok hasznos ötlet, tapasztalat, oktató anyag megtalálható az interneten.

Keresgessen, olvasson témákra lebontva).

1.

Határozza meg, mennyi összeget hajlandó havi vagy éves szinten a reklámra fordítani.

2.

Mindig cél orientáltan, a célpiacra azaz a potenciális ügyfélkörre koncentráljon. Vállalkozása, tevékenységi köre függvényében keressen olyan publikációs területeket, ahol hirdetései, üzleti ajánlatát a potenciális ügyfelek elérhetik, olvashatják.

Saját tapasztalat:

20 évvel ezelőtt egy angol, Londoni székhelyű munkaerő közvetítő ügynökséget képviseltem Magyarországon. Mindössze 5 hetet kaptam tőlük a munkaerő toborzásra, mert nekik is határidős szerződésük volt amerikai partnerükkel. Az öt hét alatt sikerült a potenciális hirdetési területek felmérése, hirdetések elhelyezése, munkatárs jelöltek toborzása. Összesen 10 000 embert sikerült levélben, illetve plakátok segítségével tájékoztatnom.

Ami érdekesség!

Egyetlen fillért sem költöttem a kampányra. Csak a célpiacra juttattam el az ajánlatomat.

Így rengeteg időt és pénzt tudtam megtakarítani.

Hirdetési területek a teljesség igénye nélkül:

- Nyomtatott sajtó termékek, újságok (Napi, heti, havi lapok. Szak folyóiratok. Katalógusok).

- Internet!

Ingyenes apróhirdetők. Közösségi oldalak. Saját honlap. Link katalógusok. Fizetett banner hirdetések / ezt *nem ajánlom* /. Cégekatalógusok, üzleti könyvtárak. Hírlevelek, vagy e-mail. Fórumok, blogok, egyéb.

- Reklámhordozók:

Céges, reprezentációs célú ajándékok.

Háztartási eszközök, » gyufa, pohár, esernyő, toll, öngyújtó, egyéb.

- „ Szájhagyomány ”

A legjobb, leghatékonyabb hirdetési forma: Az elégedett ügyfél!

Aki elégedetten nyilatkozik önről, terjeszti szóban, írásban az ön megbízhatóságát, hitelét.

Saját honlap, weboldal:

Honlapján korlátlan tartalomban publikálhatja, demonstrálhatja működési területeit, üzleti ajánlatait. Előnye, hogy napi 24 órában elérhető a világ bármely pontjáról. (Fordító program javasolt a weboldalon).

A honlapja lehet statikus (képi és szövegtartalom nem változik, állandó), vagy

dinamikus (akciós termékek, ajánlatok megjelentetése).
Honlapján elhelyezhet képi, videós és szöveg tartalmat is.

Éves fenntartási díja (saját domain név, webtárhely díja) minimális, 1 banner hirdetés (!) ára és költségként elszámolható, adóalap csökkentő.
Egyszeri befektetés, de hosszú távú, folyamatos árbevétel generálás.
Fizetett hirdetések megjelentetésével további bevételi forrás önnek.

Ha tanácstalan, segítek elkészíteni, webkeresők optimalizálni, online bevezetni (reklámozni).

Honlapján kizárólag (!) olyan szövegtartalmat helyezzen el, amit ön is ért, olvasói kérdések esetén meg tudja majd válaszolni. Kerülje a lexikális, sznob, trendi szavakat, mondatokat (ez nagyon divatos Magyarországon), soha ne plagizáljon!
Ha ön nem tudja megfogalmazni a bemutatkozó szövegtartalmat, portfóliót, kérje szakember segítségét, vagy keressen meg együttműködési céllal engem.
Önnek is segítek.

Mottóm 2.

„ Veszteségesen működtethető vállalkozás nem létezik, csak hibásan értelmezett üzletfilozófia ”.

Mottóm 3.

Ne féljen a kudarctól!
Minden kudarc egy lépcsőfok a siker felé!

Ha ön már működteti a vállalkozását, de nem akar jönni az elvárt siker, eredmény!
Ne higgye, hogy a vállalkozása a hibás. Mindössze ön csinált rosszul valamit.
Folyamatosan mérlegeljen, analizáljon. Figyelje a piaci igényeket, a fogyasztói visszajelzéseket, a versenytársakat (konkurenciát).

Árbevétele, nyeresége egy részét vállalkozásába visszaforgatva adjon árkedvezményt, hűségkártyát ügyfeleinek. Jutalmazza a vásárlói hűséget. Megéri!

Nagyon vigyázzon a negatív visszajelzésekkel!

Az internet nem felejt! Elég egy „ ártatlan ” negatív bejegyzés az ön nevével, vagy cégnevével bármelyik internetes oldalon. Az adatok bekerülnek a webkeresők (Google, Yahoo, MSN, egyéb) rendszerébe, ahol találatként meg is jelennek.
Természetesen önnek jogában áll a bejegyzés hitelességét felülvizsgálni, tiltakozni, jogi lépéseket tenni. De ez a folyamat hosszú és költséges.
Addig is ön folyamatos veszteségeket fog elszenvedni. Ha egyáltalán túléli a vállalkozása.

Engem is ért jogtalan támadás, rosszindulatú rémhír terjesztés. Meg tudom védeni

magam, de az energiámat inkább a munkámba szeretném fektetni.
Az irigyeimnek csak hálás lehetek, hiszen valamit jobban csinállok, mint ők.
Ez mindig motiváló. Ma is.

Mottóm 4.

„ A versenytársaktól, konkurenciától nem félni, hanem tanulni kell ”.

Előbb utóbb mindenki hibázik , senki sem tökéletes. Még a multik sem.
Elemesse, analizálja versenytársai működését. Milyen értékesítési formákat
használnak, hol hirdetnek, milyen díjszabásokkal dolgoznak, mik lehetnek a
beszerzési forrásaik, munkatársak elégedettségi szintje, egyéb.
Tanuljon belőle, alkalmazza céltudatosan a pozitív dolgokat. Ne plagizáljon, ne
másoljon.
Legyen saját stílusa, egyénisége, de elsősorban hite és önbizalma.

Mottóm 5.

„ Pénzt csak pénzzel lehet csinálni".Tartja a magyar közmondás. (butaság!)

Ön látott már olyan embert, aki sok pénzzel született? Mindenki a nulláról indult.
A siker nem csak pénzben mérhető.

A siker titkai (?):

Tisztességes és hiteles üzletpolitika, folyamatos önképzés, hit, kitartás, verseny
szellem, szakmai nyitottság, empátia, hosszú távon gondolkodás.

Mire figyeljen:

Költség csökkentő optimalizáció + forgalom növekedés =
Folyamatosan emelkedő árbevétel, illetve nyereség.

Megköszönve figyelmét, kérem, keressen meg bármikor, ha kölcsönösen sikeres
együttműködési ötlete, gondolata van.

Több saját és megbízásos projekten is dolgozom, fejlesztem, tesztelem.
Ezeket többségében a honlapomon hozom nyilvánosságra, amikor piacképessé
válnak.

Kísérjen figyelemmel, tegyen ajánlatot.

Lakossági olvasóim figyelmébe ajánlom mellékállás, távmunka, passzív jövedelem
források, címlisták anyagaimat, ahol szinte bárki részére tudok biztosítani
jövedelmet termelő lehetőségeket. Igaz, dolgozni kell vele, tenni kell érte.
Ön dönt, kedves olvasó.

Továbbá exkluzív, divatos amerikai női ruházatot, csodálatos színvilággal,
kiegészítőket, fürdőruhákat is kínálok weboldalamon.

Meglepően kedvező árak, Magyarországra is szállítanak.

Pénz visszafizetési vagy termékcsere garanciával.

Fotós és szöveges bemutatómat megtekintheti a honlapomon.

További sikereket, üzleti eredményeket, jó egészséget kívánok önnek.

Köszönöm ha tájékoztatómat megossza barátaival, ismerőseivel is.

Tisztelettel:

Gergely Zoltán

Marketing Manager

<https://online-marketing-service.co.uk>