

Kiçikdən başlayaq...

Çox zaman [bloqumuzun oxucuları](#), dostlarımız mənə öz biznes ideyaları barədə məlumat verirlər. Həqiqətdə maraqlı və innovativ biznes mövzular olur. Buna baxmayaraq yeni biznes açmaq istəyən dostlarımız ilk işi böyük layihələrdən başlamaq istəyir. Problem onda deyil ki, böyük iş başlamaq çətindir, problem ondadır ki yeni biznes üçün mütləq xırda şeylərdən başlamaq lazımdır. [Azərbaycan şəraitində](#) uğurlu biznesmen kimi yetişməyin yolu xırda biznesi öyrənməkdən başlayır. Uğurlu biznesmen olmağın formulu belədir: "Xırda biznesdən başlamaq, addım-addım böyümək". Bu prinsip bütün zamanlarda mövcud olan biznesmenlərin inkişaf tarixində görünür.

[Kiçik biznes](#) uzaqdan çox zəif və maraqsız görünsədə məhz bu sahədə biznesin sirlərini düzgün başa düşmək olar. Böyük şirkətlərdə rəhbərlik etmək üçün biznesin aparılması üçün vacib olan sahələr haqqında baza səviyyəli praktik informasiya, bilik lazımdır. Kiçik biznes hansı sahələri öyrədir:

- **Marketing.** Məhz kiçik biznesdə xərclənən hər bir manatın konkret yeri görünür. Sahibkar kiçik biznesdə reklam büdcəsinə özü nəzarət edir və brendinin (gələcək brendinin) mövqeylənməsini təmin edir. Mən bugün kiçik biznes sahibləri tanıyıram, elə reklam mesajları hazırlayırlar böyük şirkətlərin marketoloqları onların yanına trainingə getməlidir. Kiçik biznesdə öyrənilən marketing bazası, gələcəkdə böyük biznesdə marketing direktorunun idarəedilməsində köməklik edir;
- **Maliyyə.** Sahibkar kiçik biznesdə öz maliyyə hesabatına şəxsən nəzarət edir, gömrüklə, vergi ilə bir-başa əlaqədə olur. Bununla sahibkar vəziyyətin necə hərəkət etdiyini, dövlət strukturların ab-havasını, muhasibatçılıq prinsiplərini dəqiq başa düşür. Mən inanmıram ki, maliyyə hesabatını nə vaxtsa bir səhfəlik kağızda edə bilməyən sahibkar, gələcəkdə SAP

hesabatlarını başa düşsün. (*Dostlar mən burada bir qeyd deməliyəm ki, biz sahibkardan danışırıq CEO-an yox!*);

- **İnsanları idarəetmək**. Siz özünüz düşünün, 5 nəfəri idarədə bilməyən adam böyük biznesi necə apara bilər?! Kiçik sahibkar həmdə insanları öyrənir. Dostlar bilirsiniz öz biznesinizə işçi götürmək nə çətinidir?! Bilənlər bilir, bilməyənlərdə bunu arzu edirəm. Çooox çətinidir... insanları tanımaq, onlarla ünsiyyətdə olmaq, onların gizli motivlərini hiss etmək. Bir sözlə bu bir elmdir və bu elmi yalnız təcrübə ilə qazanmaq olar.

Dostlar dünyada və ölkəmizdə böyük sahibkarların inkişaf mərhələlərinə fikir verin (*həqiqi sahibkarlardan söhbət gedir*). Hər biri ilk olaraq kiçik biznesdən başlamışdır. Burada başqa maraqlı məsələ hədəflərin kiçik mərhələlərə bölünməsidir. Əgər Sizin hədəfiniz gələcəkdə böyük biznes sahibi olmaqdırsa, bu hədəfə çatmağın yolu özünüz üçün “yol xəritəsinin” cızılmasıdır. Siz milyon qazanmaq istəyirsiniz?! Bunun üçün Siz ən azı... bir milyonluq satış dövriyyəsi etməlisiniz. Böyük hədəfləri kiçik planlara bölmək uğurlu insanların əsas fərqləndirici xüsusiyyətlərdəndir.

Əgər Siz biznes başlamaq istəyirsinizsə və bunun üçün maliyyə resursunuz yoxdursa... onda imkanınız çatan işdən başlayın. Sadə görünür hə?! Amma uğurlu olacağına 90% zəmanət verirəm. Elə bir insan (gələcək sahibkar) yoxdur ki, onun bugün əlindən hansısa əlavə dəyər yaratmaq gəlməsin. Nə gözləyirsiniz?! Bu dəyəri yaradın və təklif edin! Əgər yaratdığınız dəyəərə “dəyər” verən adamları tapsanız artıq uğurlu biznesiniz var deməkdir.

Kiçik biznesin gücü həmçinin ölkə iqtisadiyyatı üçün vacibdir. Məhz orta və kiçik biznes hesabına bugün Almaniya Avropaya meydan oxuyur. Azərbaycan iqtisadiyyatının güclənməsi, qeyri-neft sektorunun inkişafı, holland sindromunun YOX olması, ölkədə orta sinifin yaranması və s. makro-iqtisadi problemlərin həlli məhz kiçik biznesin inkişafıdır.

Bir sözlə dostlar kiçikdən böyüyə qədər uzun olan yolda...
uğurlar!!!

[Yazılmayan qaydalar \(ikinci yazı\)](#)

[Biznes ideya lazımdır?!](#)