

Alınmayacaq iş yoxdur, bacarmayan adamlar var!

Çox zaman təlimlərdə və ya dostlarla görüşlər zamanı filan iş Azərbaycanda alınmaz, filan şey etmək olmaz kimi sözlər eşidirəm. Hərdən başqa formada olur: “Filan biznes görəsən Azərbaycanda etmək olar?!” və s. Mən düşünürəm ki, həyatda alınmayacaq biznes (iş) yoxdur, sadəcə bacara bilməyən adamlar və səhv icra var. Hər şey icradan və məsələyə düzgün yanaşmaqdan asılıdır. Fikirlərimi təsdiqləmək üçün Sizlərə real biznesdən bir neçə misal verəcəm.

Ətrafımıza baxaq... əslində bugün hamımız üçün son dərəcə təbii görünən işlər haqqında düşünün. Görəcəksiniz ki, hər biri əslində “mümkünsüzdür”, “alınmaz”, “həyatda olmaz” kimi sözlərin üzərində qurulub. Mən Sizin bu tezislə razılaşmağınız üçün həm xarici bizneslərdən (qlobal şirkətlər), həm də yerli Azərbaycan şirkətlərindən misallar çəkəcəm. Başlayaq?

Xarici misallar

Misal №1 – Instagram. Düşünün ki, bir şəbəkə yaradırsınız, burada insanlar şəkillərini paylaşılırlar və bəzi açar sözlər yazırlar. Sonra kimlərsə buna baxır... sonra bu şirkət əfsanəvi qiymətə digər bir şirkət tərəfindən alınır... KİMƏ LAZIMDIR axı bu? ALINMAZ! Həmdə... bu proqram yalnız mobil internet üçündü... (OLA BİLMƏZ!) Necə alına bilər, şəkil paylaşmaq istəyirsən, Facebook var, söz yazmaq istəyirsən Twitter var. Video? Qardaş YouTube var. Axı niyə Instagram aktual olmalıdır? Birdə dünyada internet sözü kompyuter sözünə sinonimdir... necə ola bilər eee, sənin yaratdığın məhsul internetdə var... amma kompyuterdə yoxdur?! Əzizlərim... o vaxt üçün bu suallar inanın ki, hamı üçün ALINMAZ, OLMAZ, BATACAQ kimi cavablar doğururdu.

[Şablon düşüncələrin cavabları.](#)

Amma heç kimin bilmədiyini Kevin Sistrom (*Kevin Systrom*)

qardaş bilirdi... və öz layihəsini çox inanırdı. Məhz, onun mükəmməl icrası nəticəsində Instagram hamının “mükəmməl biznes ideyadır” dediği vəziyyətə gəldi. Həmçinin Kevin Stenfordun “ulduz” tələbəsi idi. O tələbə olaraq güclü biznes düşüncəyə, marketing biliklərini malik idi. Adi bir fakt deyim, özünüz düşünün... məhsul hazır olduğu gün artıq 25 min nəfər Instagram istifadəçisi idi. Necə? Kevin qardaşın dahi marketing, partizan marketing bilikləri hesabına.

Misal №2 – Aldi. Ağlınıza ərazisi 500-800 kv.metr olan satış nöqtəsi gətirin... sonrada düşünün ki, burada satılacaq məhsulların sayı 600-800 olacaq. Xatırladım ki, bugün Azərbaycanda 30 kv.metr mağazalarda (ərzaq mağazaları) minimum 7-8 min növdə çeşid olur. Sizcə 500 kv.metr ərazidə 600 adda çeşidlə ticarət etmək olar?! Əlbəttə olmaz! Müflisləşməyin birinci addımıdır budur. Mal bol olsa, mağazada müştəri hər şeyi tapar və s. Amma Aldi bunun əksini sübut etdi.

Karl Albrecht öz mağazasında minimum assortiment saxlamaq ucuzluq yarada bildi... bugün Almaniyadan alınan ərzaq məhsullarının 35% məhz Aldi-dən alır. Necə?! Çox sadə Aldi heç kimin görə bilmədiyi diskont bazar yaratdı. O ilk dəfə satışdan deyil, alışdan qazandı. Nəticə göz qabağındadır.

Misal №3 – Crocus City. Moskvanın kənarında (МКАД-ан kənarda) lüks məhsullar satan mağazalar düşünün... Kənarda! Orda ki, hər zaman probka olur. Burada daim yük maşınları olur... Düşünün ki, varlı “yeni-rus” durub şəhər mərkəsindən ora gələcək... toz-torpağın içində... düşünün ki, hamı əyləncəyə, bahalı alış-verişə Milana, Parisə, Düsseldorfə getdiyi halda... bu dəfə Moskvanın kənarına gələcək... Sizcə bu layihə uğurlu ola bilər? Əlbəttə YOX. Mümkün deyil... ALINMAZZZZ. Pulu çölə atmayın, demək istəyirik, düzdürmü?!))

AMMA bizim həmyerlimiz Araz Ağalarov... bizim ki, düşünür. Bəlkə ona görə o milyonçudur?! Mövzu bu deyil. Mövzu budur ki, hamı Crocus tikiləndə Araz müəllimə gülürdü. Hamı deyirdi ki, bir Azərbaycanlı... “dəli” olub, çölün düzündə lüks şəhər

yaradır. Şəhər yaradıldıktan sonra isə, hamı başa düşdü ki, biznesi başa düşmək, hamının baxdığı şeylərdə, nələrisə görməkdir. Bugün Crocus City Moskvada ən rentabelli işləyən bizneslərin siyahısındadır.

Yerli misallar.

Misal №1 – Embawood. Ömründə mebel istehsalı olmayan bir ölkə düşünün... daim yerli istehsalını bəyənməyən, öz ayranına türş deyən... mebel üçün xammal, işçi olmayan bir ölkə düşünün. Bu ölkədən bir şirkət olacaq, xammalı xaricdən alacaq, hazır məhsul satacaq. Ola bilər?! Mümkün deyil! Necə ola bilər axı? Xammal xaricdən gəlsə, qiymət xaricə görə daha baha olacaq, burada mebel ənənəsi yoxdursa, deməli işçilər zəif olacaq, yerli istehsalın imici zəifdirsə... deməli keyfiyyətli etsəndə səndən almazlar. Bir sözlə alınmaz... Mebel hara, Azərbaycan hara?! Hələ biz öz ölkəmizdə mebel sataq, xarici necə mebel sata bilərik?!)

Amma [Embawood sahibləri](#) biznesi mükəmməl başa düşürdülər. Onlar yerli istehsalın potensialını necə açmaq olar sualının cavabını bilirdilər. Onlar inanırdılar. Nəticədə Masallıda hamının heyret etdiyi və post-sovet ölkələrinin ən böyük mebel şirkəti quruldu. Bugün Embawood mebelləri nəyin ki, xarici analoqlardan geri qalır... əksinə dünyanın 10-an çox ölkəsində təklif edilir. Bəs deyirdik... alınmaz?) neysə!))

Misal №2 – Karalina Valiant. Ağılınıza xəz gətirin... bahalı xəzlər – birdə Binə ticarət mərkəzini gətirin... rayon adamlarının çox olduğu yer düşünün, (məndə hər şeyi Binədən alıram) orda olur, “aeroportda yönlü mal olar?!”, keyfiyyətsiz, ucuz mallar orda olur. Xidmət “0”. Xəz satılan yer şəhər mərkəzində olar, Teymur Əliyevdə olar, Səməd Vurğunda olar... nə bilim Yüsi Hacıyevdə olar!) Xəz almağa Binəyə getməzlərrr!) Orda Xəz mağazası açmaq olmaz, batacaq, alınmaz və s.

Karolina Valiant bizim kimi “düşünmürdü”, yumşaq desək. Onlar

Binə ticarət mərkəzində lüks malların satışını təşkil etdilər. Nəyin ki, təşkil etdilər, onlar Azərbaycanda ən rentabelli pərakəndəçi formatı qurdular. Halal olsun. Özlərinə qismət olsun. Demək ki, alınanda, işə düzgün yanaşanda olur, düzdür?!)

Əziz oxucu, 100lərlə, belə misallar vermək olar. Hər şey icradan, işin düzgün təşkilindən asılıdır. Yaradacağınız bizneslərə pozitiv, ümidlə baxın... AMMA bu azdır. Biznesinizin güclü olması üçün əziyyət çekin. Mütləq və mütləq uğur qazanacaqsınız.

ƏLAVƏ OXUMAQ ÜÇÜN:

- [Pozitiv düşüncə](#)
- [Kimin biznesdə bəxti gətirir?](#)
- [İki səs eşidirəm...](#)
- [Pula görə \(yalnız pula görə\) biznes qurmazlar!](#)
- [Eskpromt mənə uğur gətirir](#)