

Bal əhvalatı / Kiməsə məsləhət vermək üçün...

Əziz oxucu, kiməsə məsləhət vermək və ya nəsə danışmaq üçün mütləq və mütləq danışdığını ilk əvvəl özün etməlisən və ya danışdığına özün inanmalısən. Mən hər zaman, bizimlə işləyən dostlara deyirəm ki, əgər Sizin evinizdə mətbəx mebeli [Mutfaqçı](#) deyilsə... deməli sən heç vaxt bizim mətbəxləri ürəklə sata (istehsal edə, qurlaşdırma və ya daşıya) bilməzsən. Özün inanmırsansa, başqasına necə tövsiyyə edəsən. İstəyirəm fikirlərimi videoda danışdığım bir əhvalatla Sizlərə deyim...

Unutmaq olmaz ki, yalnız nəticə verdiyiniz sahədə Siz həqiqi ekspert kimi çıxış edə bilərsiniz. Məsələn, mənim cəmi-cümlətəni bir dənə biznes kitabının müəllifiyəm. Hesab edirəm ki, mənim Azərbaycanda brendinq barədə danışmağa haqqım var. Məhz buna əmin olduğum üçün, bizim 360 dərəcədə brendinq kitabımız, Azərbaycan dilində ən çox satılan biznes ədəbiyyatlardan biridir. Bu bizi çox sevindirir. Oxucuda bunu başa düşür, oxucu düşünür ki, İlkinin brendinqdən danışmağa haqqı var.

Çox istəyirəm ki, biznesimiz müəyyən bir mərhələyə gəldikdən sonra, biznes qurmaq barədə kitab yazım. Bunun üçün özümə qoyduğum bir hədəf var. Onu əldə edə bilsəm, mütləq kitab barədə düşünəcəm. Hələlik biznes barədə fikirlərimi yalnız blogda Sizə paylaşırım, kitab yazmağa cürət etmirəm.

Sağ olun ki, blogumuza hər keçən gün, daha çox əhəmiyyət verirsiniz. Bu bizi çox motivasiya edir.

ƏLAVƏ OXUMAQ ÜÇÜN:

- [Brendlər və İqtisadi Böhran](#)
- [Sabri Ülkər barədə](#)
- [Elastiklik barədə](#)