

Hər kəs gələcəklə bağlı uzunmüddətli plan qurmasa da, xəyalları mütləq şəkilə olur. Hətta xəyallarının reallaşacağına kömək edəcək ideyalar da yaranır. Amma qalır onu reallaşdırmaq. Əgər xəyalınızda ki iş hər hansı biznesə başlamaqdırsa, bu zaman ortaya bir çox suallar, tərəddüdlər çıxır.

Bu kimi tərəddüdlərlə bağlı Education HUB şirkətinin təşkilatçılığı ilə Əyyub Hüseynzadənin təqdimatında "Biznesdə 5 il sonra SƏN" mövzusunda təlim keçirildi. Qeyd edək ki, Ə.Hüseynzadə tələbəlik illərində "Kitab Dünyası", "Tələbə Dünyası", "Şahmat Dünyası", "Business Talk", "Business Week", "Young Career Academy", "Edex", "Limango" kimi şirkətləri yaratmağa nail olub.

7 İLLİK TƏLƏBƏLİK DÖVRÜNDƏ 8 ŞİRKƏT

İş elə gətirir ki, Ə.Hüseynzadə bakalavr təhsilini 7 ilə bitirməli olur. Amma bu, onun iş həyatına gec atılması demək olmur. Həmin müddətdə 8 şirkət yaradır: "5-ci sinifdən real həyatı görə-görə gəlmişəm. Bizə uğur qazanmaqla bağlı bir çox şey öyrədirlər. Amma onların çoxu heka-yədir, real həyata tətbiqlə bağlı heç nə öyrədilmir. Universitet həyatım uzandığı üçün hiss edirdim ki, fərqli nəse etməliyəm. Dünyanın hər yerində belədir ki, həyatda müəyyən bir yerə gəlmək üçün 3 fərqli şansınız var. Ya imkanlı ailənin övladı olmalısınız, ya yaxşı qohum-əqrəbanız olmalıdır. Bir də dünyada iz buraxan 3-cü tiplər var. Onlar həyatlarında o qədər çətinlik, acı görürlər ki, nəticədə ortaya nə isə çıxarırlar. Əvvəlki iki variantım yox idi, ümid üçüncüyə idi. Hər kəsdən çox işləməyə, hamıdan çox araşdırmağa qərar verdim. Universitet dövrüm uzandığı üçün fikirləşirdim ki, bu müddətdə nəse edim. Bir işim alındı, biri alınmadı, amma tələbə olduğum 7 il ərzində 8 şirkət yaratmağı bacardım. Düzdür, onlardan bu gün fəaliyyət göstərməyənləri də var, amma bərpa edəçəyik".

ALINSA BİZNES, ALINMASA TƏCRÜBƏ

Onun da alınmayan biznesləri olub. Amma bu, digər cəhdlər etməsinə mane olmayıb: "Universitetin hansı kursunda oxumağın fərqi yoxdur, əsas olan işləməkdir. Universitetə yeni qəbul olduğumuzda 4 nəfər birgə oturub-dururduq. Bizdə elektron ticarət bazarı demək olar, boş idi. Düşünürdük ki, vahid kart yaradacağıq, müştəri onu bizdən alacaq, o kartla alış-veriş edəndə mağaza ona endirim edəcək, üs-



diyi biznes mərkəzlərindən birinin adını yazmalıydım. Həmin yerdə ofisim olmasa da, ünvan olaraq oranı qeyd etdim. Uzağı, gəlmək istəyən olsa, dostlardan birinin ofisində qəbul edərdim. 5-6 il bu vizit kartla gəzdim. Amma həmin müddətdə o məkanda mənim ofisim olmadı, düzü, heç ehtiyac da deyildi. Amma sonra artıq başqa bir işlə bağlı ehtiyac yarananda orada ofisimiz də oldu. Bunları ona görə deyirəm ki, bir iş qurarkən hər şeyin mükəmməl olmasını gözləmək lazım deyil. Mükəmməli yavaş-yavaş yaratmalıyıq".

MALİYYƏ OLMADAN BİZNESƏ NECƏ BAŞLAYAQQ?

Ə.Hüseynzadə heç bir maliyyə olmadan biznes qurmağın mümkün olub-olma-

Mükəmməli yavaş-yavaş yaratmalıyıq

"Biznesdə 5 il sonra SƏN" mövzusunda təlim keçirildi

Aygün ASİMQIZI

"YALIN SAHİBKARLIQ SÜRƏTLİ İŞDİR"

Ə.Hüseynzadə deyir ki, əgər kimdəsə alınmayıbsa, o demək deyil ki, sizdə də alınmayacaq. Sahibkarlığın müasir növü də əlindəkilərlə cəhd etməyi tələb edir: "Sahibkarlığın klassik və yalın deyə iki forması var. Klassik sahibkarlıq odur ki, hansısa biznesə başlamaq üçün 3-4 ay bazar da araşdırma aparırsan, ofis götürürsən, ora lazım olan avadanlıqları alırsan, işçilər götürürsən və s. Hər bir şeyi hazır edəndə işə başlayırsan ki, bunun üçün də hardasa 5-10 min manat pul xərcləməlisən. 5 min manat bu gün hansı gəncdə var? O qədər pul xərcləyirsən, amma müştəri cəlb edə bilməsən, pulun batır.

Yalın sahibkarlıq isə sürətli işdir. Məsələn, saat biznesi ilə məşğul olmaq istəyirsən. Bu sahibkarlıq növü deyir ki, sosial şəbəkədə bir səhifə aç, orada hansısa saatların şəklini, qiymətini paylaş və tələbatı öyrən. Əgər saati almaq istəyən olsa, saat harada satılırsa, alıb müştəriyə çatdır. Əgər müştəri yığa bilsən, saatların satışı yaxşı getsə, yavaş-yavaş biznesi genişləndirə bilər-sən".

YAXŞI FİKRİNİZ VAR, AMMA PUL TAPA BİLMİRSİZ?

Ətrafımızda "yaxşı ideyam var, amma reallaşdırmaq üçün pul yoxdur" - deyən kifayət qədər insan var. Ə.Hüseynzadə bildirdi ki, yaxşı fikir varsa, hərəkətə keçmək lazımdır: "Çoxları gileylənirlər ki, yaxşı fikrim var, reallaşdırmaq üçün pul tapa bilmirəm. Amma nə qədər yaxşı fikriniz olsa da, dünyanın heç bir yerində ona görə gətirib sizə pul verməyəcəklər. Əgər hansısa fikriniz varsa, onun reallaşması üçün özün müəyyən addımlar atmalısən. Hansısa bir məhsulu və xidməti satacaqsansa, onun saytını, sosial şəbəkəsini yarada bilərsən. Yəni, o işlə bağlı özün nə isə addım atmalısən. Sonra spon-

sorların yanına gedib deyə bilərsiniz ki, bəs işin bu mərhələsinə görmüşəm, daha da genişləndirmək üçün bu qədər vəsaitə ehtiyacım var. Sponsor görməlidir ki, siz nəse edə bilərsiniz və o işin davamını gətirə biləcəksiniz".

VİZİT KARTINIZDA HƏR ŞEY MÜKƏMMƏL OLMAYA DA BİLƏR

Hansısa tədbirə qatılanda, yaxud iş görüşmələrində vizit kartınız olmalıdır ki, qarşı tərəfə təqdim edəsən. Burada isə işlədi-

yi ilə bağlı auditoriyaya müraciət edir. Fatma Kazımova deyir ki, onlar xüsusi bir maliyyə ayırmadan öz işlərini qurublar: "3 xanım birləşib bir iş qurmaq qərarına gəldik. Hər birimiz ayrılıqda fərqli sferada çalışırıq. Amma özümü məxsus bir işin də olmasını istəyirdik. Ona görə bacarıqlarımızı birləşdirib "Pion Organization Company"-ni yaratmaq qərarına gəldik. Xanımlar üçün partilər təşkil edirik. İlk başlayanda elə bir vəsaitimiz yox idi, feysbukda event (hadisə) yaratdıq, biletlərdən gələn gəlirlə işimizi qurduq. Bir də qarşıma yaxşı insanlar çıxdı, tədbirlərimizdə sponsor olaraq dəstək oldular. Bu da ondan irəli gəldi ki, biz onları inandırırdıq. Əgər onlar bu işin gözəl alınacağına inanmasaydılar, bizə dəstək verməzdilər".

Ümumilikdə isə maliyyə olmadan işə başlamaqla bağlı əl işləri, instagramda reklam və s. kimi variantlar səsləndirildi.

5 İLDƏN SONRA BİZNESDƏ ÖZÜNÜZÜ NECƏ GÖRÜRSÜNÜZ?

Seminarın sonunda 5 il sonra biznesdə özünü harada görməsi ilə bağlı fikirlərini öyrənmək üçün söz auditoriyadakılara verildi. Düzdür, hər kəs özünü biznesdə gördüyünü demədi, amma bu sahədə iddialı olan-

lar da oldu.

Şəfəq Mürsəlli artıq planlarını cızıb: "5 il öncə nə planlamışdımsa, bu gün onları yaşayıram. 5 il sonranın planı da artıq məndə hazırdır. Düşünürəm ki, 5 il sonra beynəlxalq səviyyədə tanınan bir iş xanımı olacağam, eyni zamanda bestseller olacaq bir kitab müəllifi olmağı da hədəfləmişəm".

Nicat Həsənov isə texnologiya sahəsində şirkət yaratmağı düşünür: "5 il sonra özümü texnologiya sahəsində yeniliyə imza atan şirkət sahibi olaraq görürəm".

Sonda natiq gənclərə tövsiyə etdi ki, hansısa biznesə başlamalarından asılı olmayaraq, müştəriləri aldatmaq olmaz: "Müştərinə uzaqbaşı iki dəfə aldada bilərsiniz. Üçüncü dəfə artıq onu itirəcəksiniz. Müştərinin olmaması isə biznesin dayanması deməkdir".



təlik, kartla olan satışlar üçün bizə faiz də ödənəcək. Bu işin sadə olduğunu düşündük. Bir neçə böyük şirkətlə görüşüb, razılıqlarını da aldıq. Amma işin dərininə gedəndə məlum oldu ki, bizə 500 min manata yaxın vəsait lazım olacaq. Biz istədiyimiz sistemi qura bilməsək də, sinayaraq nələrsə öyrəndik".

dər yaxşı fikriniz olsa da, dünyanın heç bir yerində ona görə gətirib sizə pul verməyəcəklər. Əgər hansısa fikriniz varsa, onun reallaşması üçün özün müəyyən addımlar atmalısən. Hansısa bir məhsulu və xidməti satacaqsansa, onun saytını, sosial şəbəkəsini yarada bilərsən. Yəni, o işlə bağlı özün nə isə addım atmalısən. Sonra spon-



yin şirkət, vəzifə, ünvan, telefon və s. yazılmalıdır. Bir çox hallarda bizdə bunlardan hansısa olmadığı üçün vizit kartı hazırlamırıq. Amma Ə.Hüseynzadə bu mövzuda da hər şeyin zamanla mükəmməlləşəcəyini deyir: "Türkiyədə bir sərgiyə qatılacaqdım. Amma orada insanlarla əlaqə yaratmaq üçün bir vizit karta ehtiyacım var idi. Tanışlardan birindən xahiş etdim ki, onların şirkətinin loqolarından istifadə etməyə icazə versinlər. Amma dedilər nəse problem olar. Ona görə özüm üçün vizit kartı yaratdım. Özümü marketing araşdırmaçısı olaraq gördüm və belə qeyd etdim, ünvan isə öz evimizi yazdım. Onsuz da xaricdən Azərbaycana gələcək qonaq birbaşa ünvanla gələn deyil. Əlaqə saxlayanda onu istədiyim yerdə görüşə dəvət edə bilərəm. Daha sonrakı mərhələdə ciddi qəbul olunmağım üçün vizit kartımda məşhur ofislərin yerləş-