



Tanulj a milliárdosoktól!

Avagy merjünk nagyok lenni, csak ne felejtünk el tanulni...

A cikket írta: Miklovicz Norbert, az **Internet vállalkozás a semmiből** című eBook szerzője, és a **www.internetvallalkozas.com** főszerkesztője.

Kedves Olvasó,

Ezt a tanulmányt azért írom, mert tudom, hogy minden olyan embernek, aki (internetes) vállalkozást szeretne létrehozni, kötelessége tanulni. Persze nem kötelezi rá senki, csak íratlan szabályként köteles. Egy ember, egy vállalkozás csak úgy tud nagy lenni, ha vannak előtte példák, amit követhet. Ezek a példák olyan emberek, akiknek már sikerült – vagy csak olyan szituációk, döntéshelyzetek, amelyeknek megoldása adott, és ez választ adhat a még tanácstalan vállalkozónak.

Én mindig is figyeltem a gazdag emberek életútját, mert egy tankönyvként lehet tanulni karrierjükből, döntéseikből és nem vice: a szavaikból. Jelen tanulmányomban néhány magyar, milliárdos ember mondatait ragadom ki és kommentelem:



A sajtó szerepe

Ne hanyagoljuk el a PR, vagyis a közönség kapcsolatokat. A könyvemben leírt eszközöket is gyakoroljuk rendszeresen, mert **Futó Péter**, az egyik milliárdos magyar vállalkozó mondta: annak idején azért keresték meg tőkeerős befektetők, mert a sajtó - nem teljesen pontosan - megírta róla, hogy gazdag ember.

Figyeljük és menedzseljük azt, hogy hogyan, hol jelenik meg a nevünk és vállalkozásunk. Építsük imázsunkat és a közönséggel, célcsoportunkkal való kapcsolatainkat. **Futó Péter** egyébként a Fundy édesipari vállalat tulajdonosa volt 1999-ig, azóta már ingatlanfejlesztéseivel keresi a kenyerét.

Dolgozzunk okos emberekkel!

Egyszer egy riportban **Kovács Nimród** (aki 1998-ban megalapította az UPC kábeltévé társaságot) azt mondta: *Tudni kell, hogy mit szeretnénk elérni és okos emberekkel körül venni magunkat!*

Példa értékű ez a mondat, hiszen az én fordításomban két dolgot fejez ki: Egyrészt egy főnöknek nem kell mindenhez érteni, tehát nem baj, ha Önnek csak ötletei vannak. Ha tudja, hogy milyen emberekkel és milyen erőforrásból tudja vállalkozását megalapítani, életben tartani, fejleszteni, akkor nyert ügye van! Másik mondanivalója pedig, hogy ne úgy válasszunk kollégákat, hogy kiket tudunk biztos irányítani azzal, hogy többet tudunk náluk. Ilyen esetekben a vállalkozásunk szellemi tőkájének grafikonját lefelé taszítjuk. **Kovács Nimród** biztos, hogy tudja, hiszen 5.0 milliárd feletti becsült vagyona van egy felmérés szerint.



Ha vállalkozol, ne 8 órás munkaidővel számolj!

Jobb esetben csak napi 8 órát dolgozik egy alkalmazott. Legalább is a törvény ezt írja elő. Persze lehet műszakozni is, ilyenkor 12 óra is előfordul, persze utána az azt kompenzáló pihenőidővel. A lényeg, hogy az alkalmazott ledolgozza azt az időt, amennyit elvárnak tőle és utána foglalkozhat a magánéletével. Egy internetes vállalkozás, és annak tulajdonosa, vezetője ezt nem teheti meg. A kezdeti időszakban biztos, hogy nem. Ahogy a könyvemben is leírtam mi mindennel kell foglalkozni a kezdetektől addig, míg beindul, talán **Petrás István** mondatát tudnám idézni. A becsült 9 milliárdos vagyonnal rendelkező ingatlanbefektető az alábbiakat mondta: *Amikor nem dolgozom, azon gondolkodom, hogy mit kellene dolgozni.* A mondat jelentése csupán csak annyi – és ezt én is hittel vallom -, hogy csak úgy érhet el sikereket az ember, ha

állandóan gondolkodik, állandóan keresi a lehetőségeket. Természetesen ehhez az is fontos, hogy szeressük azt, amit teszünk.

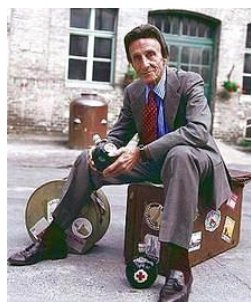
A siker nem a pénztől függ!

Nagyon sok oktató, mentor tanítja a vállalkozói szemléletmódot, azt a gondolkodást, ami ahhoz szükséges, hogy saját magunk lehetőségeit kihasználjuk, és saját eredményeikké kovácsoljuk. Én nem szeretnék erről beszélni, csak szintén idézni egy olyan mondatot, amit Petrás István mondott egy riportban: *A sikeres ember nem attól lesz, hogy sok pénze van, hanem eldönti, hogy az akar lenni!*

Erre a legjobb példa talán az internetes vállalkozók, azok a dollár milliomosok, akik egy garázsból kezdték az üzletet. Például: a **Google alapítói** (Sergey Brin, Larry Page), akik a Stanford Egyetemen találkoztak és 10 év alatt tették a Google-t a 2. legígéretesebb informatikai vállalattá. Vagy a világ legnagyobb közösségi portáljának, a **Facebook** –nak az alapítója, Mark Zuckerberg. Aki még csak 24 éves, de már 390 millió dollárra becsülik vagyonát. Mindezt egy olyan ötletből, amit akár Ön is kitalálhatott volna. Végül, de nem utolsó sorban pedig említeném az **Amazon.com** alapítóját, Jeffrey P. Bezos –t, aki 1995-ben alapította az online webáruházát és ma már 17.000 alkalmazottja van, és 2007-ben több százmillió dolláros bevétele volt. Az egész vállalkozás amúgy egy kis online könyváruházként indult.

Nem a pénz mértéke határozza meg a sikert...

...hanem az, hogy amit teszünk, arra büszkék vagyunk-e vagy sem. Ha megkérdezzük egy sikeres vállalkozót, mit jelent neki a siker, a pénz nem lesz köztük, hiszen az mindig is csak egy anyagi mérőeszköz és egy alapanyag az újabb ötletek megvalósításához. Ne a pénzért vállalkozunk, és ne ez legyen a motivációnk. Értjük el sikereket, olyanokat, amelyekre büszkék lehetünk!



Az élethez kell egy kis szerencse

Szokták mondani, de ez a kijelentés igazából nem a mai kor vállalkozójának mottója. Aki ilyet mond, általában úgy gondolja, ahhoz, hogy befusson, és sikeres legyen, nem elég az ő tudása és lelkesedése, hanem szerencsének is kell történnie. Ez így van! De egészen más szemszögből. **Zwack Péter**, a 38. leggazdagabb magyar – akinek becsült vagyona 12 milliárd Forint – mondta, hogy *a szerencsét nem adják ingyen!* Vagyis, mindent nekünk kell kivívni és elérni. Még azt is nekünk kell előkészíteni, hogy szerencse történhessen velünk. Dolgozzunk keményen, tudatosan, célratörően és ne szerencsétől várjuk a sikerünket!

Viselkedjünk!

Talán az előző folytatása is lehetne ez a bekezdés. Mi kell ahhoz, hogy sikeresek legyünk? Persze nem is vállalkoznánk két mondatban összefoglalni, de egy biztos. Tudni kell kezelni az embereket, ismerni a különböző embereket és szokásokat. **Palásti József**, a Fornetti látványpékség tulajdonosa mondta, hogy *Tanulni kell a viselkedési modelleket!* Nem baj, ha lentről, egyszerű emberként kezdünk üzletelni és ismerünk meg öltönyös partnereket! Tanuljuk meg, vegyük át a viselkedési kultúrájukat, és ne szégyelljük, hogy honnan jöttünk!



Köszönöm, hogy elolvasta tanulmányomat, remélem hasznára válik!
További ingyenes tanulmányok az online irodájában¹!

Felhasznált irodalom:

- wikipedia.com
- index.hu
- a100leggazdagabb.hu
- és a könyvek, műsorok, amit megnéztem
- fotó: fn.hu, a100leggazdagabb.hu, munkatarsam.hu

Jognyilatkozat

Jelen tanulmány szabadon másolható a szerző megjelölésével.

¹ online irodája minden hírlevél feliratkozottunknak van

Már kapható a könyv!

Marketingeseknek, vállalkozóknak, magánszemélyeknek



Internet vállalkozás a semmiből

Egy hiteles könyv az online
jövedelemszerzési lehetőségekről.

Írta: Miklovicz Norbert

Formátum: sw e-book, 83 oldal

- ✓ 10 év tapasztalat, hitelesség, 100% garancia
- ✓ kipróbált, sikeresen működő eszköztár
- ✓ valós, pénztermelő Internetes lehetőségek
- ✓ tények - titkok - megoldások röviden
- ✓ félrebeszélés nélkül, saját valós példákkal
- ✓ Verhetetlen ár-érték arány

3.000 Ft

Megrendelhető a www.internetvallalkozas.com oldalon.