

# Raport wewnętrzny

Prawda na temat zarabiania pieniędzy w XXI wieku



Edition 2008

Copyright 2008 © Melvin Media

**Jeśli poszukujecie Państwo nowej drogi, chcecie być bardziej niezależni, posiadać większe dochody, pragniecie przeżyć więcej – materiał ten jest napisany dla Państwa.**

**Jeśli jednak podtytuł wywołał zmarszczki na Państwa czole, to powinniście zastanowić się, czy w ogóle potrzebne są Wam poniższe informacje.**

**W sprawozdaniu tym przedstawione są realia codziennego życia, które wszyscy znamy, a jednak większość z nas nie korzysta z nich. To nie są żadne teoretyczne wytwory wyobraźni ani spekulacje, lecz prawda na temat zarabiania pieniędzy w XXI wieku.**

**Jak wiadomo, sposób postrzegania świata zależny jest od naszego punktu widzenia. Osoba nastawiona na niepowodzenie ma rację. Ale rację ma również ten, kto wierzy, że osiągnie sukces. Zawsze pozostaje tylko kwestia, na którą opcję się zdecydujemy.**

**Jeżeli chcemy, możemy w każdej chwili, na przykład "teraz", zmienić punkt widzenia, z którego patrzymy na świat. Każdy z nas posiada swobodę wyboru.**

**Istnieją jednak również inne decydujące czynniki, które wpływają na to, czy doświadczamy w życiu dobrobytu i osobistego szczęścia.**

***Jeżeli przez cały czas robimy tylko to, co robiliśmy do tej pory, nie możemy oczekiwać, że w przyszłości coś się zmieni na lepsze.***

**Moja rada dla Państwa: Przeczytajcie ten tekst od początku do końca, nie pomijając żadnego rozdziału ani żadnej strony, ponieważ informacje tu zawarte -wynikają jedna z drugiej. Tylko uważne przeczytanie daje gwarancję, że zauważycie Państwo korzyści dla siebie i będziecie je mogli zamienić na czystą gotówkę.**

**Dowiecie się Państwo, jak z zyskiem i równocześnie bez ryzyka powiększyć swoje dochody, co da Wam możliwość samodzielnego decydowania, kiedy, z kim i gdzie chcecie pracować. Prawdopodobnie jak dotąd nie mieliście Państwo czasu na taką refleksję.**

**Tak, słusznie, chodzi również o Państwa czas.**

**Wielu ludzi posiada dochody, ale nie mają czasu cieszyć się nimi.**

**Inni, pomimo posiadania jednego lub więcej źródeł dochodu i tak ledwo wiążą koniec z końcem. Mówimy tu o tym, jak uzyskać swobodę finansową i równocześnie mieć czas na korzystanie z życia.**

**Założmy na początek, że jesteśmy otwarci na różne punkty widzenia, również takie, których nie uczono nas w szkole lub na studiach.**

**Mam na myśli prawdziwą historię osobistego sukcesu - przedmiot do wyboru, którego nie mogliście Państwo wybrać w szkole lub na studiach. A może jednak uczono Państwa w szkole, jak odnieść sukces?**

**1. lekcja – matematyka, 2. lekcja – WF, 3. lekcja – Osiąganie sukcesu**

**Sytuacja wyjściowa**

W wielu rozmowach poprzedzających powstanie tego materiału wyłonił się pewien schemat przy tematach *życie – sukces – praca – szczęście*. Większość ludzi nie jest tak naprawdę zadowolonych ze swojej sytuacji (dochody, czas wolny) i nie czują się wolni. Zapytajcie się Państwo sami siebie:

*„Czy mam wystarczającą ilość czasu, aby korzystać ze swoich dochodów?”*

*„Czy zarabiam tyle, ile jestem wart?”*

*„Czy mam wystarczające dochody, aby korzystać z wolnego czasu?”*

## Rozdział 1: Obecna sytuacja wielu ludzi

### 1.1 Klaus, pracownik przedsiębiorstwa

Klaus, zaangażowany pracownik, rozpoczął jakiś czas temu swoją nową pracę z ambitnymi zamierzeniami. Najpierw, dwa - trzy lata po zdobyciu wykształcenia w przedsiębiorstwie na stanowisku referenta, a potem na kolejnym szczeblu kariery. Wprawdzie stanowisko zastępcy kierownika zespołu aktualnie zajmuje Tomasz, ale ma on spore szanse, aby jeszcze w tym roku objąć stanowisko kierownika zespołu ponieważ Sabina, dotychczasowa kierowniczką zespołu, ubiega się w firmie o stanowisko kierownika działu. Ostatecznie zdobyła w ciągu 8 lat pracy doświadczenie zawodowe w dwóch innych firmach i od 3 lat jest kierowniczką zespołu w naszej firmie. Teraz trzeba jeszcze tylko załatwić sprawę z szefem. Gdy tylko wróci z ostatniego posiedzenia koncernu, Klaus zwróci się do niego w sprawie awansu na zastępcę kierownika zespołu. Klaus już w tej pierwszej fazie ma świadomość „wspinania się po szczeblach kariery” i wie, że im wyżej będzie się wspinał, tym będzie coraz trudniej ponieważ do dyspozycji jest mniej miejsc pracy.

Tego poranka w firmowej poczcie pojawiła się informacja rady zakładowej na temat najnowszych planów zarządu, nosząca tytuł „*Restrukturyzacja i optymalizacja przedsiębiorstwa w celu sprostania przewidywanej zaostrej konkurencji międzynarodowej*”.

W stołówce niespokojne dyskusje i spekulacje - ma nastąpić również redukcja miejsc pracy.

Sprawa awansu zostaje więc zawieszona dopóki zarząd nie zdecyduje, co dalej nastąpi. Mijają tygodnie i miesiące i nic się nie dzieje. Później pojawia się następne doniesienie rady zakładowej, że niewykluczony jest strajk, ponieważ dowiedziano się, że kierownictwo koncernu chce przenieść miejsca pracy za granicę, co dla firmy jest bardziej korzystne.

Stało się to trzy miesiące później. Klaus wraz z Tomaszem jako jedyni pozostali z ośmioosobowego działu referentów. Tym razem mieli szczęście, że redukcja miejsc pracy ich nie dotknęła. Na razie, gdyż rada zakładowa wysłała nowe zawiadomienie...

### Podsumowanie:

**Klaus stale zamienia swój cenny czas na pieniądze. Jeżeli chce więcej zarabiać, może się doksztalać (w swoim wolnym czasie), żeby mieć lepsze szanse zrobienia kariery.**

**Może również podjąć drugą pracę i jeszcze więcej czasu zamienić na pieniądze. 24-godzinny dzień jest naturalną granicą, w której porusza się Klaus. W jakiej sytuacji będzie Klaus, gdy w wieku x lat przejdzie na emeryturę?**

**Według statystyk pracownik, który w dobrym stanie zdrowia osiąga wiek emerytalny, może przez 3 do 5 lat cieszyć się swoją emeryturą. Jego dawny kolega ze studiów wybrał inną drogę.**

## **1.2 Droga Wernera do samodzielności**

**Werner od dawna interesował się działalnością gospodarczą, ponieważ zawsze chciał być szefem sam dla siebie. Porywający pomysł, zaoszczędzone pieniądze, poręczenie rodziców i pożyczka z banku pozwoliły mu zrealizować marzenia. Werner założył własną małą firmę. Sklep z telefonią komórkową z korzystną lokalizacją. Asortyment od pięciu różnych dostawców. Rano o 09:00 otwiera drzwi sklepu a wieczorem o 20:00 znowu je zamyka. W międzyczasie ma nadzieję, że klienci nie tylko przejdą obok jego sklepu, lecz również wejdą do środka i coś kupią.**

**Zainwestował sporo – około 80.000 Euro, ale perspektywa dobrych zarobków i bycia niezależnym była zbyt kusząca.**

**Przedsiębiorcy prywatni faktycznie zarabiają przeciętnie znacznie więcej niż pracownicy.**

**Najpierw chodziło o to, żeby rozkręcić interes. Po 2 miesiącach Werner zatrudnia sprzedawcę, który odciąża go od obowiązków w sklepie.**

**W przeciwnym razie nie dałby rady wywiązać się z ze swoich pozostałych zobowiązań. To ważny krok w jego działalności gospodarczej, ponieważ od czasu gdy zatrudnił pracownika znalazł więcej czasu i dzięki temu może osiągać większe zyski. Oczywiście Werner nie płaci swojemu pracownikowi takiej kwoty, jaką zarabia, w przeciwnym razie byłby złym handlowcem i nic by nie zarobił.**

**Swoje życie prywatne odsunął na razie na dalszy plan. „To jest po prostu część ceny, jaką płacę za moją prywatną działalność gospodarczą”, wyjaśnia Klausowi, którego spotkał ostatnio po zamknięciu swojego sklepu.**

**W pierwszym roku działalności Werner musiał nauczyć się wielu nowych rzeczy. Stwierdził na przykład, że on sam ma tylko ograniczony wpływ na to, żeby w jego sklepie znalazła się odpowiednia ilość dobrze płacących klientów. To zależy na przykład od tego, czy są ferie wielkanocne, wakacje czy ferie jesienne lub czy pogoda skłoni ludzi do robienia zakupów, żeby wymienić tylko dwa czynniki.**

**Po okresie dobrych interesów w zimie i na wiosnę nastąpił gorszy okres letni i jesienny. Rezerwy coraz bardziej szczupłały. Comiesięczne obciążenia finansowe ciążyły tak bardzo, że Werner rozważał zwolnienie swojego pracownika. Z bankiem nie bardzo można było się dogadać. A potem w odległości 400 metrów od jego sklepu inny handlowiec telefonii komórkowej otworzył sklep. Teraz Werner musi dzielić się swoją klientelą z konkurentem...**

## **Podsumowanie:**

**Werner przełamał „barierę” czasu i dzięki zatrudnieniu pracownika zyskał więcej czasu przynoszącego dochody. Jeżeli chodzi o podatki odnosi większe korzyści niż zatrudniony pracownik. Jego klienci pochodzą wyłącznie z bezpośredniego otoczenia jego sklepu. Prowadzenie takiej formy działalności gospodarczej funkcjonuje tylko w sytuacji, gdy jest to jedyna praca. Werner musiał włożyć w interes duży wkład finansowy.**

### **1.3 Gabi i sprawdzona koncepcja biznesu XXI wieku**

**Gabi, znajoma Klause i Wenera, długo się zastanawiała, jaka forma pracy najbardziej jej odpowiada. Prowadzenie działalności gospodarczej jest wprawdzie bardzo kuszące, ale nie można nie brać pod uwagę ryzyka. Po przeprowadzeniu badań stwierdziła, że forma działalności gospodarczej uważana wcześniej za niepoważną jest dzisiaj przedsięwzięciem przynoszącym sukcesy.**

#### **Franczyza**

**Obojętnie czy jest to Mc Donalds, Subway, Starbucks, Kamps, Joeys Pizza czy wiele innych sieci, franczyzę łączy podstawowa idea: „Raz wymyślić i setki razy zrobić”.**

**A więc jest to interes, który z powodzeniem został już wprowadzony na rynek i funkcjonuje! Jest to zdecydowana zaleta w stosunku do klasycznej działalności gospodarczej, którą prowadzi Werner. Za to Gabi musi zapłacić swojemu koncernowi macierzystemu jednorazową opłatę licencyjną, wynoszącą zazwyczaj kilkadziesiąt lub kilkaset tysięcy euro oraz regularnie odprowadzać stały udział od swoich obrotów.**

**Musi przestrzegać dokładnie ustalonych założeń. Chodzi o wystrój sklepu, marketing, współpracowników i wiele innych. Może za to czerpać korzyści i posiadać zabezpieczenie ze strony sprawdzonego biznesu a w sprawach problematycznych sięgać po pomoc macierzystego koncernu.**

**Gabi otrzymuje również pewien rodzaj ochrony terenu jej działalności.**

## **Podsumowanie:**

**Gdy posiada się wystarczającą ilość kapitału bez obciążeń a w niektórych przypadkach nieruchomości i właściwe wykształcenie, franczyza może być modelem sukcesu.**

### **1.4 Frank i marketing rekomendacyjny**

**Frank, pracownik średniego szczebla zarządzania, każdego poranka w drodze do pracy słucha radia w samochodzie. W porannym korku zwrócił uwagę, że na pięć informacji podanych przez spikera, cztery są negatywne. Frank stawia sobie pytanie, czy świat składa się tylko z krachów na giełdzie, katastrof lotniczych w kraju Tikatuka i zamykania firm?**

**Gdy dotarł do biura dowiedział się od kolegi, że w pracy znowu rozpoczęła się „gra w ruletkę” - spotkanie szefów działu o godz. 10.00.**

**Frank już od jakiegoś czasu ma wrażenie, że nie będzie pracował w jednej i tej samej firmie aż do emerytury.**

Gdy wrócił wieczorem do domu, po kolacji zadzwonił telefon. Po drugiej stronie słuchawki była Martyna, znajoma z seminarium dokształcającego, które odbyło się w zeszłym roku.

*„Cześć Frank, co u ciebie słychać..., nie masz przypadkiem w sobotę 2 godzin czasu?”*

*W zajeździe „U myśliwego” odbędzie się prezentacja, na której możesz...”*

Na miejscu Frank dowiedział się, że chodzi o firmę, która zajmuje się wprowadzaniem na rynek produktów konsumpcyjnych za pomocą reklamy przekazywanej drogą ustną.

Z broszur pewnego uniwersytetu Frank dowiedział się, że w tym systemie dystrybucji chodzi o sieć marketingową. Słyszał już kiedyś o branży, która powstała w latach 50-tych w USA, a której obroty wynoszą w tej chwili ponad 100 miliardów dolarów rocznie.

*„Network-marketing jest formą dystrybucji, w której przedsiębiorstwo sprzedaje swoje produkty za pomocą samodzielnych akwizytorów jako pośredników handlowych docierających do klientów. Również klienci mogą równocześnie pracować jako samodzielni doradcy i dalej sprzedawać produkty”.*

Frank rozpoczął dodatkową pracę w biznesie Network marketing i zwrócił się do kolegów w pracy i do wszystkich, których znał z ofertą tych produktów oraz możliwością dodatkowego zarabiania. Jedni byli zainteresowani, inni powściągliwi lub nie zainteresowani. Frank rozmawiał z zainteresowanymi. Po upływie dwóch miesięcy Frank ma już kilku klientów i dwóch zainteresowanych następnym spotkaniem w zajeździe „U myśliwego”. To jeszcze nie są duże dochody, ale początek został zrobiony.

## **Rozdział 2: Stworzenie perfekcyjnego biznesu**

W perfekcyjnym biznesie nie to jest decydujące z jakiej Państwo pochodzą sfery, czy jesteście Państwo młodzi czy starzy, zatrudnieni jako pracownicy czy prywatni przedsiębiorcy, samotni czy w związku małżeńskim. Podczas tworzenia idealnego biznesu chodzi o posiadanie chęci, by coś zmienić i zrobić coś dla siebie.

### **Jak wygląda perfekcyjny biznes?**

Albo już odnieśliście Państwo sukces finansowy i Państwa kapitał na Was pracuje albo stworzycie Państwo stale płynące źródło dochodów, które umożliwi uniknięcie pułapki czasu i dochodów, w której znajduje się większość ludzi.

Podobnie jak w programie *„Niemcy szukają supergwiazdy”*.

Nagrywasz w studio CD i zarabiasz na każdym sprzedanym dysku i na każdym ściągniętym pliku. Nie masz jednak talentu do śpiewania? Nie jesteś utalentowany muzycznie? Program nie jest w twoim guście?

W takim razie spójrzmy jakie są inne możliwości do dyspozycji, gdy chcemy zbudować stale płynące źródło dochodów.

**Pewien odnoszący sukcesy przedsiębiorca powiedział kiedyś:  
„Najbogatsi ludzie na świecie zakładają sieci. Inni uczą się jak szukać pracy.”**

**Czym jest doskonały biznes?**

**John. D. Rockefeller stał się najbogatszym człowiekiem świata nie tylko dzięki temu, że wiercił otwory wiertnicze w poszukiwaniu ropy lecz również dlatego, że stworzył sieć stacji benzynowych.**

**Graham Bell nie tylko wynalazł telefon, lecz założył sieć telekomunikacyjną, która w końcu stała się koncernem telekomunikacyjnym AT&T.**

**Potem powstały stacje radiowe i telewizyjne. Najnowszą siecią, jaką wszyscy znamy jest internet.**

**Internet zrewolucjonizował zachowanie konsumentów w ciągu ostatnich 10 lat. Za pomocą jednego kliknięcia mamy w domu książkę, mikrofalę, CD i telefon komórkowy.**

**Dzięki internetowi wielu ludzi zostało milionerami a kilku nawet miliardami. Informacje docierają z jednego krańca ziemi do drugiego w ciągu ułamka sekundy. Świat staje się coraz bardziej połączony w sieć i ... coraz szybszy. Czy nie odnosiscie Państwo takiego wrażenia, że wszystko jest coraz szybsze, to co dzisiaj jest nowoczesne jutro będzie przestarzałe a to co wczoraj było na topie jutro będzie już niemodne i na odwrót?**

**Pytanie, które się przy tym pojawia brzmi następująco:**

**Co Państwo zamierzają z tym zrobić?**

**Czy chcecie Państwo w przyszłości należeć do widzów czy do zwycięzców?**

**Jeżeli chcecie Państwo należeć do wygranych, to uczcie się od tych, którzy odnieśli sukces, którzy już przetarli drogę. Jeżeli robicie Państwo prawo jazdy to udajcie się do instruktora, a nie do sąsiada, który nie posiada samochodu. Nie musicie już Państwo dłużej pracować dla ludzi sukcesu, lecz sami macie możliwość odnieść nadzwyczajny sukces i stać się niezależni.**

**Idealne zarabianie łączy w sobie następujące właściwości:**

**Jesteście Państwo sami dla siebie szefami i sami decydujecie**

- **gdzie pracować (forma, sposób aktywności, np. w domu przez telefon i internet o światowym zasięgu)**
- **jak długo pracować (możliwość od 10-15 godzin tygodniowo)**
- **ile zarabiać (nie ma limitu dochodów)**

**Dzięki nieograniczonym możliwościom kontaktów z klientami sami Państwo decydujecie z kim chcecie pracować!**

**Nie macie Państwo przełożonych lub kolegów, którzy utrudniają awans.**

**Ważne dla przedsiębiorców prywatnych: nie macie Państwo zrządzających klientów lub dostawców, którzy nie dostarczają towarów na czas lub wysyłają upomnienia.**

**Będziecie mieli Państwo motywację, aby dalej rozwijać swoje kompetencje oraz możliwość dalszego osobistego rozwoju (w domu), między innymi z osobistym instruktorem, który bezpłatnie Państwu pomoże.**

**Za pomocą systemu podwoicie Państwo swoją wydajność i stworzycie dzięki temu stały przyrływ dochodów. Za pomocą sprawdzonego systemu takiego jak klasyczna franszyza, jednak bez pracowników, wynajmowania sklepów czy magazynów. Wymagana jest tylko niewielka finansowa inwestycja.**

**Poprzez wzrastający zysk osiągniecie Państwo większe poczucie bezpieczeństwa i niezależności.**

**Sieć = sieć aktywności i kompetencji.**

**Odniesiecie Państwo korzyści podatkowe a zasięg Waszego działania nie będzie ograniczony. Otrzymacie również ochronę jako klienci i partnerzy.**

**Biznes o światowym zasięgu prowadzony z biurka. Macie Państwo dostęp do nieograniczonych kontaktów z potencjalnymi klientami i klikając myszką, przy wsparciu swojego biura online prowadzicie doskonały biznes na całym świecie. Poruszacie się Państwo po całym świecie swojego perfekcyjnego biznesu.**

**Do pomocy macie swoją osobistą sekretarkę online, dyspozycyjną 24 godziny na dobę, czuwającą nad Państwa terminami i profesjonalnie załatwiającą Państwa korespondencję.**

**Pracujecie Państwo według zasady: „Pracuj mądrze a nie ciężko”.**

### **Podsumowanie:**

**Zestawiając rzeczywisty nakład czasu, możliwości dochodów i ryzyko gospodarcze, okazuje się, że wirtualna franszyza stanie się w przyszłości najbardziej opłacalną możliwością, aby osiągnąć niezależność finansową.**

**Życzę Państwu wielu sukcesów w Waszej wędrówce z „wirtualną franszyzą” w XXI. wieku.**

**Copyright 2008 © Melvin Media**

