

LBRIS

We know
books

ISBN 978-973-0-16310-0

Copyright © 2014 Lorand Soares Szasz

Toate drepturile rezervate.

Editori:

Dadiana Chira
Mădălina VasIU
Dacian Pășcuță
Ștefan Irimia

Coperta:

Andrei Ureche

Redactare:

Dinu Virgil, Editura Napoca Star

DTP:

Felicia Drăgușin, Prosperity Exprim

PRIMII 12 ANI ÎN PROPRIA AFACERE

poveste practică de supraviețuire și prosperitate

Lorand Soares Szasz

Cluj-Napoca, 2014

*Dedic această carte tuturor clienților cu care
am lucrat până acum și le mulțumesc
pentru cât de mult am învățat de la ei.*

CUPRINS

CE SPUN CEI CARE AU CITIT POVEȘTEA ONLINE	7
Prefață. CE AȘ VREA SĂ ȘTII DESPRE ACEASTĂ CARTE	9
Introducere. CINE ESTE IOANA?	13
Capitolul ❶ CÂT DE HOTĂRÂT EȘTI SĂ MERGI MAI DEPARTE?	21
Capitolul ❷ ECUAȚIA SECRETĂ PENTRU MAI MULȚI CLIEȚI	23
Capitolul ❸ CUM VIN DE FAPT BANII ÎNTR-O FIRMĂ	29
Capitolul ❹ MOMENTUL CRITIC	35
Capitolul ❺ IATĂ UN EXEMPLU REAL DE CREȘTERE A PROFITULUI	45
Capitolul ❻ JOHN OPTIMISTUL ȘI FABRICANȚII DE FLEACURI	49
Capitolul ❼ CELE 3 SUB-PERSONALITĂȚI ÎN AFACERI	75
Capitolul ❽ TU NU AI O AFACERE, AI UN LOC DE MUNCĂ	83
Capitolul ❾ DE CE N-A PLECAT IOANA ÎN VACANȚĂ	91
Capitolul ❿ CINE ESTE CLIENTUL TĂU?	99

Capitolul 11 DACĂ BANII AR PUTEA VORBI, UITE CE ȚI-AR SPUNE	107
Capitolul 12 3 TRUCURI ESENȚIALE DESPRE BANI	115
Capitolul 13 AFACEREA TA ARE UN SINGUR SCOP	125
Capitolul 14 GREȘEALA FATALĂ CÂND AM ANGAJAT PRIMA SECRETARĂ	135
Capitolul 15 100% SINGUR SAU 80% CU ECHIPA?	143
Capitolul 16 CINE S-A ÎNTORS DIN VACANȚĂ?	153
Epilog	161
Postfață.....	165
DESPRE AUTOR.....	169

CE SPUN CEI CARE AU CITIT POVESTEA ONLINE

„Mulțumesc foarte mult pentru Povestea Ioanei, pentru finalul încurajator și entuziast. Într-adevăr, lucrurile și evenimentele merg extraordinar, întâlnesc foarte mulți oameni potriviți pentru mine (și eu potrivită pentru ei); mă simt substanțial apreciată și căutată. Și asta, datorită vouă și muncii voastre, dăruirii pe care o puneți în ceea ce faceți. Și dăruirii pe care m-ați învățat să o aduc în munca mea.“

Anca Nicoleta Istrate (București)

„Este o călătorie fascinantă în lumea afacerilor și chiar dacă nu ești proprietar de afacere, te determină să devii!“

Andreea Maței (Sibiu)

„Văd că tot timpul ai surprize pentru cititorii tăi! E super! Cu fiecare pas pe care-l faci în activitatea de mentoring, noi, cei care te urmărim, mai învățăm câte ceva. Mai implementăm o strategie aflată, ne mai sugerezi o idee. Excelent!“

Cristian Budău (Satu Mare)

„Povestea Ioanei este și povestea noastră, a tuturor celor care vrem să ne dezvoltăm propria afacere.“

Marilena Negru (Pitești)

„Mulțumesc, Lorand! Timpul între episoade mă omoară. Aștept cu nerăbdare episodul următor. Și asta nu face decât să-mi doresc tot mai mult să aflu tot.“

Maria Delia Radu (Sibiu)

„Frumoasă Povestea Ioanei, încântător finalul, de neprețuit învățăminte ascunse printre rânduri. Pentru toate acestea... MULȚUMESC! Ai reușit să scoți Motivația din adâncul ființei mele la seminarul 21 de metode... *Povestea Ioanei* nu a făcut altceva decât să cristalizeze mai bine direcțiile de acțiune. Sunt pe drumul cel bun, când voi avea primele rezultate palpabile îți voi da de știre.“

Cătălin Cvitenco (Galați)

„Părerea mea despre poveste sau experiență este de nedescris. Câteva cuvinte ar fi oricum prea sărace. Sentimentul este foarte interesant, parcă te regăsești în acea situație într-un anumit fel. Toată aprecierea pentru ceea ce faceți!“

Marius Crișan (Satu Mare)

Prefață

CE AȘ VREA SĂ ȘTII DESPRE ACEASTĂ CARTE

1. Această carte a fost citită deja (parțial sau total) de peste 93.000 de persoane înainte să fie tipărită.

Ți se pare ciudat?

Mie, da.

Pentru că am publicat povestea primilor ani în propria afacere pe unul dintre site-urile mele (www.businessmastery.ro) foarte mulți oameni au apreciat-o.

Am decis că merită să existe și în format tipărit și audio pentru că ochiul citește natural de pe hârtie, iar unii înțeleg mai ușor atunci când aud informația.

Practic, ce urmează să citești este **o corespondență compusă** dintr-o **serie de e-mailuri** (fiecare e-mail este acum un capitol din poveste) pe care mai întâi le-am oferit doar clienților mei.

Am decis apoi să le împărtășesc gratuit cu toți cei care au intrat pe site-ul meu, dar le-am îmbunătățit în timp pentru că am primit feedback.

E ca și cum aproape 100.000 de oameni au lucrat ca tu să primești acum o „capodoperă“.

Și nu aș numi-o așa dacă nu ar fi un rezultat comun și nu aș fi primit răspunsuri ca cele pe care le poți vedea pe paginile anterioare acestor rânduri.

Este, în primul rând, rezultatul clienților și al cititorilor care m-au provocat și mi-au arătat ce e bun și ce mai am de lucrat.

2. Povestea are la bază o ÎNTÂMPILARE REALĂ.

Chiar mai multe.

Pentru că vei găsi multe exemple concrete din viața mea de afaceri sau din viața clienților cu care am lucrat.

Cartea este plină de exerciții practice. Te invit să le FACI!

Nu amâna! Nu e bine pentru afacerea ta.

Vei găsi și câteva trimiteri către pagini de Internet.

Te invit să le accesezi, pentru că sunt special create pentru tine, cel care citești această carte (nu sunt pentru oricine intră pe site).

3. În această carte vei întâlni multe trimiteri către BUSINESS MASTERY.

Este programul meu complet în care îi ajut pe oameni să înceapă cu dreptul o afacere sau să o pună la punct pe cea pe care o au deja.

Este un program 90% online, ceea ce înseamnă că poți învăța de oriunde (de acasă, de la birou, din vacanță) la un preț mai mic decât meniul zilei la un restaurant.

Nu m-aș simți complet dacă nu aș vorbi despre Business Mastery.

Dar vei primi alte detalii pe parcursul cărții.

În final, te felicit că ai cumpărat această carte.

Și, mai mult, apreciez că ai deschis-o și citești aceste rânduri.

Să îți fie de folos!

Lorand („devorator de cărți“) Soares Szasz

LBRIS

We know
books

**Introdacere
CINE ESTE IOANA?**



De obicei, povestesc despre cum să dezvolți afacerea și despre tactici concrete prin care să îți dublezi vânzările.

Dar acum nu am să vorbesc despre asta (îți voi spune mai târziu de ce).

Acum aș vrea să îți spun o simplă poveste...

Povestea Ioanei

Ei bine, nu e chiar simplă...

Ioana a început o afacere acum 2 ani și jumătate.

Are 37 de ani.

Este o femeie activă și, pentru că este pasionată de frumos, **A DECIS SĂ FACĂ O AFACERE DIN ASTA.**

Acum 2 ani și jumătate și-a părăsit serviciul de arhitect.

A început pe cont propriu. **Iar viața ei s-a schimbat.**

Adevărul este că Ioana era foarte pricepută la cum să amenajeze spațiile. Simțea culorile, era pasionată de design interior. Felul în care combina elementele îi uimea mereu pe prietenii ei.

Aceștia i-au spus că **AR FI O PROSTIE** să nu își facă propria afacere. Doar avea atâta talent...

Toată lumea ar dori serviciile ei, dacă ar cunoaște-o.

La început a fost atractiv. A închiriat un birou micuț și l-a amenajat cum știa ea mai bine.

Parcă acel loc căpătase suflet și îți făcea plăcere să intri acolo. A luat cele mai scumpe materiale și piese de mobilier, a

investit și **ULTIMELE ECONOMII** doar ca să se asigure că totul va fi perfect.

Însă, după primele luni, lucrurile au început să meargă tot mai greu.

În loc să se bucure de pasiunea ei, Ioana trebuia să facă o mulțime de alte lucruri care **PUR ȘI SIMPLU NU ÎI FĂCEAU PLĂCERE**. Și unele pe care nici nu le știa.

După primele luni...

De ce trebuia să-și bată capul mereu cum să atragă noi și noi clienți?!

A crezut că, pur și simplu, oamenii vor apela la serviciile ei pentru că era foarte bună. Apoi trebuia să facă oferte, să calculeze, să caute furnizori.

Într-un final, trebuia să îi explice clientului de ce a ales acele soluții și să spere că va accepta prețul propus.

Unii dintre ei erau destul de sceptici, mai ales că venise criza. Iar alții doreau soluții de compromis și asta o întrista cel mai mult pe Ioana.

Apoi, de ce trebuia să își bată capul cu contabilitatea? Oricum statul nu o ajuta cu nimic...

În urmă cu un an a angajat o fată, pe Claudia, să o ajute cu toată partea de hârtii și, dacă se poate, să facă și puțină promovare.

Claudia urma să facă ofertele, să emită facturi, să caute furnizori și să mai posteze din când în când pe Facebook.

De multe ori nu era mulțumită de cum scria Claudia ofertele și le făcea ea din nou. Nu avea timp să îi explice și oricum credea că NU AR PUTEA FACE LUCRURILE LA FEL DE BINE ca ea.

Între timp, la biroul ei, a deschis și un magazin de obiecte de interior și piese mici de mobilier.

Claudia oricum stătea acolo toată ziua și ar fi putut să crească vânzările în acest fel.

Din păcate, magazinul nu a avut succesul dorit.

Ioana a blocat o sumă importantă de bani în această idee care o entuziasmase la acel moment.

Nu se îndura să îl închidă. Însă nici nu avea vreo idee despre cum să facă magazinul profitabil.

Spera că într-o zi se va întâmpla ceva. Ceva, dar nu știa nici ea ce. Trebuia să facă ceva...

În timpul zilei, Ioana ALERGA la clienți DE COLO – COLO, verifica echipele de meșteri sau stătea cu ei și le explica ce au de făcut, pas cu pas.

Trecea pe la diverși furnizori sau căuta pe Internet idei noi. Lucra până târziu pentru că, uneori, unele echipe de meșteri erau disponibile doar după ora 6 seara.

Toată această alergătură era extenuantă. La final, când orice om obișnuit s-ar fi dus la culcare, Ioana stătea și făcea calcule.

Cu ce va plăti chiria, pe Claudia și ratele?

Va reuși să plătească furnizorii la termenul agreed?

Dacă clientul de pe strada Cireșilor nu o va plăti la timp nici de data asta?

Cum era posibil să nu îi rămână bani, din moment ce avea totuși clienți?!

De 2 ani și jumătate PĂREA CĂ NU A RĂMAS CU NIMIC.

Toți banii plecau din cont așa cum intrau.

Iar ea rămânea cu energia epuizată și cu stres adunat.

Ultimii 2 ani au fost CEI MAI LUNGI ANI din viața ei.

Își dorea să plece într-un concediu în care să se relaxeze.

Să știe că poate SĂ STEA ACOLO PÂNĂ SE PLECTISEȘTE, fără să se gândească la clienți și la obligațiile lunare de plată.

Doar DE ASTA A ÎNCEPUT afacerea.

Nu ca să lucreze 12 ore pe zi în loc de 8 (cum lucra când era angajată).

Dimineața se trezea greu și se dezmeticea numai după o cafea tare.

Nu îi mai făcea plăcere să meargă la biroul ei atât de frumos decorat.

O enerva magazinul amenajat acolo și se gândea la banii blocați în dezvoltarea lui.

Dar cel mai tare o deranja LIPSA ECHILIBRULUI DIN VIAȚA ei.