

MIA BARC

**mere**  
**verzi și roșii**

**SERIA**  
**SECRETELE UNUI PUȘTI AFACERIST**

Editura PIM  
2022

Tehnoredactarea, coperta și corectura: autoarea



**Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României**  
**BARC, MIA**

**Mere verzi și roșii** / Mia Barc - Iași : PIM, 2022  
ISBN 978-606-13-6927-0

087.5

## CUPRINS

<b>CUVÂNT ÎNAINTE</b>	6
<b>PROLOG</b>	9
<b>CAPITOLUL I</b>	<b>VALOAREA</b>
1. Înghețata n-are preț, are valoare	11
2. Tam-tam, sunt <i>COOL</i>	27
3. Ne cam dăm mari, când lumea ne vrea mici	40
4. Cine n-are sponsori să-și cumpere!	48
<b>CAPITOLUL II</b>	<b>CÂȘTIGUL</b>
1. Sunt pe plus... Cum adică?	60
2. Bani pe bani și iară bani	71
3. Totul are un preț? Sau un câștig?	76
<b>CAPITOLUL III</b>	<b>VÂNZAREA</b>
1. Cine e mai tare, noi sau voi?	92
2. Unde vând?	95
3. Să împarți e înmulțire?	107
4. Merchandising, ce cuvânt complicat...	116
5. Să știm ce și cum, nu?	130
<b>CAPITOLUL IV</b>	<b>AFACEREA</b>
1. Planul de-acasă, departe de cel din târg	139
2. Dacă nu merge, aleargă	157
3. Sfârșit? Nuuuu!	175

# CUVÂNT ÎNAINTE

## pentru părinți

Am pornit această scriere sub forma unui eseu care cuprindea câteva explicații despre modul în care funcționează lumea comercială și mă adreșam părinților care nu au timpul necesar sau nu-și găsesc cuvintele potrivite pentru a se face înțeleși de către micii curioși. Să nu poată fi păcăliți, ademeniți de false oportunități sau să piardă trenuri cu destinații unice, sunt lucruri valoroase la care încercăm să contribuim încă din prima lor copilărie. Dar, pe de altă parte, avem mereu rețineră ca părinți în a mai adăuga și altele peste deja multe-multe de învățat la școală. Păi și eu când mă mai joc?! auzim adesea.

Însă fiecare zi aduce noi argumente care să susțină importanța mediului economic, de afaceri și de marketing, în supraviețuirea noastră, în aceeași măsură în care era natura pentru antici. Sunt hățișuri, sunt reguli și legi pe care este bine să le cunoaștem și să le înțelegem sensul și consecințele, deoarece le trăim zi-de-zi și nu avem o altă opțiune.

De ce uneori îi refuzăm când doresc să le cumpărăm ceva sau de ce noi, cei care decidem pe ce cheltuim sau nu banii, alegem altceva decât ar părea logic pentru copil să alegem. Sunt mesaje în mass media, internet și discuții între colegi în clasă sau prieteni de oriunde care influențează zilnic comportamentul și preferințele celor mici. Neînțelegerea reclamei duce la cereri uneori chiar foarte insistente pentru produsele promovate, fără ca părinții să poată contraargumenta suficient de convingător. Faptul că o ciocolată este prezentată ca fiind premiul unui campion, asta nu înseamnă neapărat că este cel mai sănătos desert. Dar ce spui, cum spui ca părinte, acest lucru? De ce ar fi altfel decât se prezintă la televizor?!

Detalierea modului în care se stabilesc prețurile produselor, elementele de care trebuie ținut cont atunci când încerci să implementezi o idee de afacere sau criteriile pentru aranjarea mărfurilor pe rafturile magazinelor și care pot influența alegerile noastre, sunt alte subiecte despre care am discutat aici.

Ca orice carte educativă pentru copii, care își dorește să fie citită de la început până la sfârșit, ea trebuia

îmbrăcată în umor și redactată în cuvinte pe înțelesul lor. Și cum s-ar putea face cel mai bine acest lucru? Nimic mai simplu: alegi ca naratorul să fie chiar puștiul care își povestește întâmplările, gândurile, visele.

Îndemnați copiii să citească această carte! Le va plăcea și îi va ajuta să înțeleagă.

## PROLOG

Povestea mea începe cu ceva timp în urmă, când nu știam mai nimic despre afaceri, despre cum se câștigă banii și nu întrezăream nici măcar vag succesul ce urma să-l am. Acum îmi place să-mi aduc aminte și să spun tuturor ce și cum s-au întâmplat lucrurile, pas cu pas. Au fost multe învățăminte utile lansării mele în afaceri și câștigării mai multor bani decât mi-am propus sau am visat vreodată. Sunt **întâmplări ce pot inspira** orice puști pus pe treabă și cu chef să facă **afaceri**. Nu este vorba doar despre bani, ci mai ales de bucurie și mândrie. Veți vedea mai încolo de ce.

Succesul a fost un drum frumos, cu multe zâmbete, ceva noroc și cu efort susținut. Și prieteni buni și isteți. Toate astea la momentul și locul potrivit cu oamenii potriviți. Este important să-ți urmezi visul, nu să-i urmezi pe ceilalți, așa cum fac oile în turmă. Să **ai drumul tău, părerile tale**, chiar dacă unii ar râde de ele sau le-ar contrazice vehement. Cum mi-a zis Mami demult: dacă chiloții peste colanți ar fi fost purtați de

oricine altcineva decât de Superman, ne-ar fi umflat răsul, așa... suntem plini de admirație.

Și ca să nu-l uit nici pe Tati, spun ce mi-a rămas mai clar în minte dintre toate învățămintele despre afaceri primite de la el: important este să cauți întotdeauna soluția care rezolvă cu adevărat problema, ca de exemplu să dai marea mai încet dacă vrei să dormi pe plajă.

Dar să nu mai amân povestea și să încep cu începutul.

# CAPITOLUL I

## VALOAREA

### I.1. Înghețata n-are preț, are valoare

Parcul acesta îmi amintește mereu de perioada primei mele copilării. Atunci veneam aici, cu Mami și cu Tati, sâmbăta sau duminica. Probabil că unde stăteam atunci nu aveam curte... Ba nu, ne mutasem deja în casa unde locuim și acum dar, pentru că mergeam doar câteva ore pe zi la grădiniță și petreceam mult timp pe-acasă probabil, ai mei se gândeau să mai schimb peisajul.

Ce interesante mi se păreau toboganele și locurile acelea de cățărat. Și ce enervant era că, mai tot timpul, ne buluceam pe ele o grămadă de copii. Iar ai mei, când mi-era mai dragă joaca, mă chemau să plecăm acasă. Comentau că se plictisesc să stea pe margine cu ochii la mine. Nu înțeleg de ce era necesar să mă păzească așa?! Ce, parcă eu nu mă puteam descurca?! Sau... poate nu. Acum, după mulți ani, mă gândesc că ar fi putut fi ceva pericole, nu-i așa?

Și acum, ca și atunci, parcul ăsta mi se pare imens: înconjoară un lac a cărui suprafață, mi-a zis Tati, este de aproape 100.000 mp. Vara sunt vapoare cu care putem traversa lacul dintr-o parte în alta. Sunt foarte multe locuri de joacă din acelea pentru copiii mai mici, cu tobogane de diverse feluri, plase de cățarat, călușei de legănat și diferite alte forme de leagăne, groapă de nisip și nelipsita grămadă de gălăgioși. Cea mai mare coadă se făcea la trambuline. Erau doar câteva și nu aveam voie să sărim în același timp mai mult de 4 sau 6 copii. Acum, când am mai crescut, lucrurile s-au schimbat un pic: cel mai des merg cu prietenii la pistele de role și skateboarduri ca să ne dăm pe rampele de lansare. Apoi ne plimbăm, mai povestim despre una-alta și "topim" o înghețată.

Se numește Parcul Central. Pe vremuri mă distram foarte tare când veneam cu nuci în buzunare. Luam câte o nucă în fiecare mână și le loveam una de alta și așa chemam veverițele. Sunt animale foarte simpatice. Degeaba spun unii, prin cărți că, de fapt, sunt doar niște șobolani cu coada stufoasă și urechi ascuțite, mie mi se par foarte drăguțe. E plin în parc de ele, așa că nu s-a întâmplat niciodată să le chemăm cu bătaia de nuci și să nu vină. Sunt unele cu blană maro și coadă

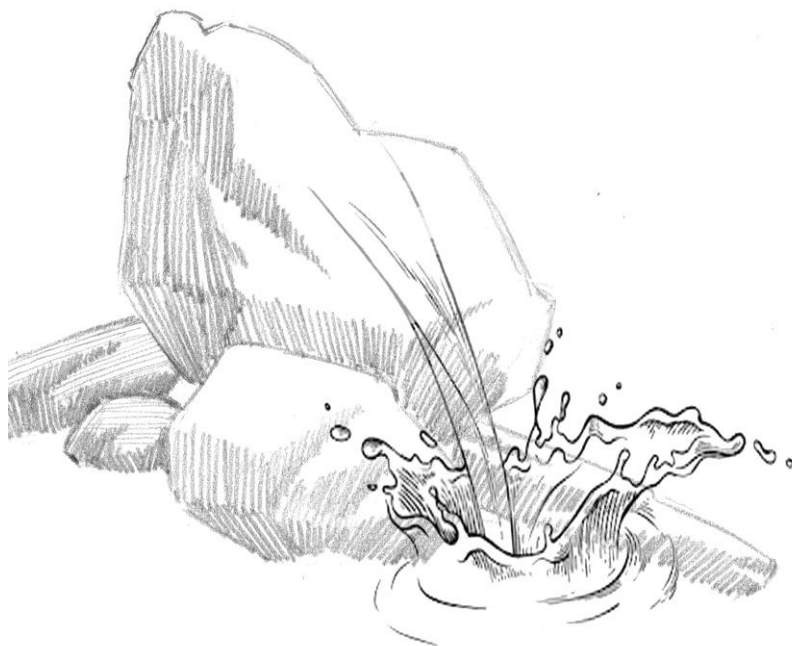
foarte stufoasă, altele bej-gri, mai temătoare mi s-au părut, sau poate mai puțin îngrijorate de venirea iernii și de a rămâne fără provizii, pentru că ne priveau de la distanță și furau nucile doar după ce ne îndepărtam. Oricare le-ar fi fost culoarea blăunii, aveau o vitezăăăăă... abia ce luau nucile așezate de noi pe iarbă lângă alee că le și vedeam cozile unduite sus-sus, în copacul cel mai apropiat.

Eu sunt Ral. Așa îmi spune toată lumea și mă bucur că e un nume scurt, pentru că nu mai e nevoie de porecle ca să mă strige copiii repede. Și joc tenis, cânt la pian, merg la școală în clasa a 6-a și mă distrez cel puțin 2 ore în fiecare zi (cum nu uită niciodată Mami să îmi aducă aminte...). Și mi-am dorit dintotdeauna să **devin afacerist**, dar nu m-am gândit și nici nu am visat măcar, că se va întâmpla atât de curând, cu mult înainte să mă fac mare. De ce tocmai afacerist, vă întrebați? Pentru că ai mei părinți, când vorbeau ei între ei, despre un lucru bun ce s-a întâmplat sau cea mai bună variantă dintre mai multe posibile, mai tot timpul exclamau:

- **E o afacere !**

Iar despre cel care reușea “să facă bani din piatră seacă” spuneau, admirativ :

- E un bun afacerist !



Înainte de a mă decide asupra viitorului meu, am vrut să mă asigur că am înțeles corect, așa că am pornit o discuție:

- Mami, ce înseamnă să fii afacerist? Și ce înseamnă când spui despre ceva, că este o afacere? Să câștigi bani?

- Afaceristul este cel care conduce o afacere. Adică **produce, vinde sau cumpără** ceva, **câștigând** bani din activitatea asta. Dar un afacerist trebuie să **înțeleagă multe lucruri** pentru a fi cu adevărat bun: să înțeleagă ce au nevoie oamenii din jurul lui și cum este nevoia lor și unde și când au o anumită nevoie, să comunice oamenilor despre ceea ce face el, să-i convingă că ceea ce face el este cea mai bună alegere (de cele mai multe ori găsim mai multe variante ale unui produs care ne acoperă o anumită nevoie), și nu doar atât. Sunt multe lucruri de care trebuie să ținem cont dacă vrem ca o afacere să meargă.

- Aoleu, dar trebuie să știe foarte multe!!!! De unde le știe, cum le află?

- Aici intervin **inteligența** celui care conduce o afacere dar și ceea ce **a învățat la școală** și calități ca **spiritul de observație, atenția** la ceea ce îl înconjoară și la **oportunități, curaj**, să înțeleagă **valoarea banilor**. Dar multe dintre calitățile de care are nevoie sunt înnăscute, ele nu pot fi învățate, altele pot fi dobândite doar după multe încercări și experiență.

Interesant... Dacă aș fi afacerist, dacă aș ajunge vreodată să conduc o afacere, ar însemna că știu foarte multe.

Acela a fost momentul în care am luat decizia: **să fii afacerist e cea mai tare meserie!**

Dar să ne întoarcem la ceea ce vă povesteam, despre parc. Era foarte bine pe-atunci, când eram mic și mergeam la grădiniță. Fără profi, teme, teste, și altele asemenea, care nu fac altceva decât să ne aducă tristețe. Pe-atunci n-aveam nicio grijă. Un singur lucru este mai bun acum cred, faptul că pot mânca multă înghețată și mai des. Hmmm, e așa bună....!

Și am multe jocuri. Și chiar pe acelea pe care mi le doresc. Când eram mic, nici nu știam eu câte pot găsi prin magazine. Aveam jocurile și jucăriile pe care mi le cumpăra Mami (căci ea era responsabilă cu de-astea) sau mă jucam cu cele ale vecinilor care erau, mai mult sau mai puțin, similare cu ale mele.

Acum, mergem des la cumpărături. Și, când să zic și eu că vreau ceva sau că mi-ar plăcea ceva...

- **Nu merită!** sare Mami, repede.

- Cum adică nu merită ? mă zburlesc eu. Că uite, e mai ieftin lego-ul ăsta decât sabia aia cu laser, iar eu am spus că vreau lego-ul.

Nu înțelegeam deloc cum adică nu merită? **Dacă îmi place și e mai ieftin ar trebui să merite**, nu?!

O altă treabă enervantă legată de ai mei sunt momentele în care vorbesc între ei așa, la jumătate de propoziție, ca să nu înțeleg eu la ce se referă.

Mami zice:

- Ai citit e-mailul de la tatăl colegei?

- Da, dar n-am înțeles nimic, răspunde Tati.

- Oricum cică nu mai vrea nicio altă profesoară să îi țină locul profei lor din cauza unora din clasă. Mi-a zis Ral că e vorba despre Gore, gemenii și David.

- Despre ce tată și ce colegă e vorba? întreb eu.

Normal că sunt curios, este vorba despre colegii mei.

- Nu-ți pot da detalii! se repede Mami să mi-o taie. Dar este tatăl unei fetițe. Și nici măcar nu e vorba de vreo prietenă de-a ta.

Ei, ce să zic, parcă nu putea să-mi spună ce se întâmplase!

Astăzi, alta: e-mail de la Diriginta noastră. Cică ar fi dispărut din ghiozdanul lui Karol niște bani. Adică