



АЛЕКСЕЙ ЗЛОБИН

ШАГИ К УСПЕХУ В ПОДРОБНОСТЯХ

Алексей Злобин

Шаги к успеху в подробностях

«Издательские решения»

Злобин А.

Шаги к успеху в подробностях / А. Злобин — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-902938-6

Я постараюсь подробно описать те мои шаги и действия, которые приводили к успеху. Ввиду того, что данная книга может быть прочитана не только теми, кто пытается зарабатывать и зарабатывает в Сети, но и теми, кто зарабатывает в реальной жизни, в данной книге я опишу две истории о том, когда, как и каких успехов я достигал в оффлайн-карьере и онлайн. Хотя следует признать, что в контексте заработков в Сети моя книга будет полезна только новичкам и тем, кому не хватает мотивации к действию.

ISBN 978-5-44-902938-6

© Злобин А.

© Издательские решения

Содержание

Введение	6
1. Как создать успешную фирму	7
Конец ознакомительного фрагмента.	9

Шаги к успеху в подробностях

Алексей Злобин

© Алексей Злобин, 2019

ISBN 978-5-4490-2938-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Один из немногих плюсов, когда молодость осталась где-то там далеко – это приобретённый жизненный опыт. У кого-то он не очень большой, а чей-то опыт просто огромный. Мой опыт – где-то посередине, скорее всего, но – ближе к большому. Теперь же, я постараюсь подробно описать те мои шаги и действия, которые приводили к успеху. В виду того, что данная книга может быть прочитана не только теми, кто пытается зарабатывать и зарабатывает в Сети, но и теми, кто зарабатывает в Реальной жизни – в данной книге я опишу две истории о том, когда, как и каких успехов я достигал.

Хотя следует признать, что в контексте заработков в Сети, моя книга будет полезна только новичкам, так как опытные онлайн-бизнесмены выработали уже свои схемы заработков и подхода к процессу заработка денег.

1. Как создать успешную фирму

Я бы отметил два основных варианта достижения успеха оффлайновой (не интернетной) компании. Первый вариант используется в основном в тех случаях, когда есть очень много желания добиться успеха и нет достаточного количества денег для достижения намеченных целей на старте. Второй вариант более тривиальный. Это когда есть много денег и просто покупается уже раскрученная и успешная компания. Не то, чтобы я всегда искал трудные пути к успеху, просто у меня никогда не было на старте нового проекта достаточного количества денег. Хотя вру. Было на стартапе одного проекта достаточное количество денег, но сам проект успешным не стал, потому что я его доверил человеку, который его и предложил. Но он, не справившись с трудностями, уходил часто в запой и, в конечном итоге, этот проект я свернул, но – всё равно остался «в плюсе», так как успешно продал купленную под этот проект коммерческую недвижимость.

Теперь же я расскажу о том, как я шёл к тому, что моя компания стала «Лидером развития экономики региона в 2016 году», самой крупной компанией в своём сегменте бизнеса в том же и следующем году в моём городе и области, и вошла в ТОП 10 компаний по Северо-Западному региону в своём сегменте.

Начну издавека. Думаю понятно, что коммерческая жилка у меня показалась еще с малолетства. Высшего или специального образования я не получал, но это не мешало мне сразу после срочной службы в рядах вооружённых сил СССР/СНГ устроиться коммерческим агентом в компанию, входившую на тот момент в ТОП 3 самых крупных компаний моего города. Моё трудоустройство было несколько нестандартным, если смотреть с точки зрения современного молодого человека. После подробнейшего собеседования с представителями отдела кадров и ещё нескольких служб компании, меня отвезли на полигон за городом, где мне пришлось сдавать зачёт на владение несколькими видами боевого огнестрельного оружия. Навыки не подкачали и отстрелялся я на «хорошо». Далее последовал спарринг-бой с серебряным призёром чемпионата СНГ по контактному карате. Перед боем я ещё пошутил: «на краповый берет я как бы не претендую». Сам бой проходил по правилам рукопашного боя и мне удалось свести его вничью. Все эти тесты проходили в присутствии руководства и некоторых служб компании. На следующий день было собеседование с коммерческим директором и в финале моего трудоустройства было собеседование непосредственно с президентом компании.

Кто не понял, почему было такое «многостороннее» собеседование, поясню: на дворе была первая половина шальных 90-х годов, работа моя была связана с организацией и проведением оптовых закупок продуктов питания на территории СНГ, банки в те времена имели привычку часто исчезать вместе с чужими деньгами, да и сами денежные переводы шли от 3 до 7 дней, поэтому владельцы товаров предпочитали работать исключительно за наличку. И наличку мы возили по всей стране в больших спортивных сумках. За три года работы в этой компании я «дорос» до должности начальника отдела оптовой торговли и поняв, что это верхняя ступенька в карьере наёмного работника в этой компании, я стал вялотекуще искать другую работу, так как мне на прежней работе платили более чем хорошие деньги, но хотелось уже чего-то большего.

Как-то прочитав в местной газете объявление о конкурсе на вакантную должность заместителя генерального директора одной местной фирмы, я созвонился, меня записали в очередь, и через неделю я приехал на собеседование. После часового собеседования директор принял решение о приёме меня на работу, но ему пришлось подождать две недели, пока я сдавал дела в своей предыдущей фирме. После того, как я приступил к исполнению обязанностей, я узнал при общении с сотрудниками новой фирмы, что я был единственный из 42 претендентов, кто приехал на собеседование, не имея высшего образования, а также «обрадовали»

меня тем, что я буду выполнять обязанности трёх человек, которых переманили конкуренты. Но зарплату я получал даже не за двух человек, а чуть больше, чем стандартную на данной должности. Но свою работу я выполнял добросовестно, поэтому руководители конкурирующих фирм, которые появились в связи с началом моей работы в новой фирме, начали высказывать определённое недовольство моими действиями. Сначала эта информация дошла до меня через общих знакомых, потом уже мне было заявлено об этом в лицо, с угрозами, чтобы я работал не так активно. На что я только мило улыбнулся и уточнив всё ли это, что хотели до меня донести, и услышав утвердительный ответ, я попрощался и ушёл.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.