

16+

Игорь Свердлов
Как заработать
среднестатистическому человеку

Игорь Свердлов

**Как заработать
среднестатистическому человеку**

«ЛитРес: Самиздат»

2020

Свердлов И.

Как заработать среднестатистическому человеку / И. Свердлов —
«ЛитРес: Самиздат», 2020

Данная книга - это заметки и описания из личной жизни. Чтобы помочь
обычным людям добиться финансовой независимости.

Здравствуй мой дорогой читатель. Меня зовут Игорь Свердлов, и я хочу, в этой книге, поговорить с тобой о зарботке. Скорее всего, это даже не книга, а заметки, записи и обсуждение, основанные на своём опыте и наблюдении. И естественно здесь не будет такого, «как без усилий, за день, заработать миллион». Исходя из названия, в примере будет взят среднестатистический город и человек.

Возьмём для начала, любой город со средней зарплатой в 20 – 30 тысяч рублей. Ну и обычного человека, который живёт в этом городе. Под понятием «обычный» можно представить молодого парня 20 лет. Родители его работают на заводе. Сам он закончил колледж. Учился на автослесаря и то пошёл только ради того, чтобы было хоть какое-нибудь образование. Получается, у нас есть парень, у которого нет, ни богатых родственников, ни каких-то связей, ни каких-то специальных навыков и знаний для успешного будущего. Вот для таких людей и будут предназначены данные строки.

Так, с человеком и местом мы определились, теперь будем думать, как можно этого человека сделать более-менее состоятельным, опять же я не говорю про великие богатства, а смотрю правде в глаза. Допустим со средней зарплатой по городу в 25 тысяч, получать по 80 – 100, это очень хорошо. Думаю, многие люди меня поймут в этом плане

Поговорим о том, с чего мы будем начинать. Нужно понять, чем лучше заниматься. Естественно речь идёт о работе на самого себя. Потому что здесь нет так такового «потолка». Ограничения ставит для себя уже сам человек.

Многие люди хотят открыть своё дело, но бояться потерпеть неудачу и потерять всё. Сейчас мы это с вами разберём.

Для начала нужно понимать, что это будет нелегко, и всегда будут появляться какие-то препятствия. Нужно быть готовым к трудностям и не сдаваться. По моему личному мнению, желательно подключить к своей идее хорошего друга или родственника. Как говорится, две головы лучше. Можно разделить обязанности и снизить нагрузку. И в трудные моменты вы будете хорошей поддержкой друг другу. Род занятий может быть разный, от оказания услуг, до продажи канцелярских товаров. Главное найти то, что по душе.

Но это всё просто слова и все это понимают. Поэтому мы сейчас перейдём к конкретному примеру.

У меня кулинарное образование. И я работал по профессии. Как-то раз я устроился в кафе с доставкой на дом. Уклон был на суши и роллы. Я естественно работал сушистом. Заведение работало на тот момент уже 8 лет, цена на блюда была не высокой, и качество было хорошее. Но клиентов, по сравнению с конкурентами было меньше. Дело было в том, что кафе было малоизвестным. Когда я спросил у директора, почему он не запустит рекламу? Он ответил что-то вроде: «Мы наработали клиентов, сними и работаем». То есть двигаться дальше он и не собирался. Больше к этому вопросу мы не возвращались. Но суть не в этом кафе. Я расписал подробно для дальнейшего сравнения.

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.