

**Павел  
Каримов**

**БИЗНЕС  
В КАРМАНЕ**

12+

# Павел Магсумович Каримов

## Бизнес в кармане

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=64353216](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=64353216)*

*SelfPub; 2023*

### **Аннотация**

В книге описаны 2 самые простейшие бизнес-модели на сегодняшний день. Автор на собственном примере и опыте рассказывает, как практически на ровном месте открыть свой небольшой бизнес. При этом не отвлекаясь от основной работы, и иметь дополнительный заработок. Приведённые идеи подойдут абсолютно любому желающему, от мало до велика.

# Павел Каримов

## Бизнес в кармане

### *ПРЕДИСЛОВИЕ.*

Приветствую тебя мой уважаемый читатель. Я безгранично благодарен тебе за проявленный интерес к моей книге. Это вторая книга, которую я пишу и хочу поделиться с тобой своими мыслями и опытом.

Первая моя книга «Хватит думать, бери и делай» очень медленно, но верно набирает популярность среди читателей. Я бы рекомендовал Вам её прочесть в свободное время. Книга достаточно короткая, но ёмкая. От силы занимает полчаса времени и читается на одном дыхании. В ней я описываю примеры как, и с чего начать, как менять своё сознание и где черпать мотивацию.

Перед тем как опубликовать первую книгу в приложении ЛитРес, я отправил файл с книгой своим родным и близким, для того что бы узнать их мнение. Так же файл с книгой я отправил пяти людям, с которыми я просто знаком и нас не связывают родственные или дружеские связи, что бы знать и их мнение, т.к. книгу будут читать разные люди, а мне хотелось максимально насытить книгу нужной и полезной информацией.

В своей голове я вроде понимал, что все, о чём я написал, будет полезно читателю. Но я допустил ошибку (которую осознал только сейчас), я не расписал всю яркость примеров, которые приводил. О чём мне кстати говоря, сказал мой близкий друг, но уже было поздно переписывать, т.к книгу уже одобрили в ЛитРес и она находилась в продаже. Просто в моменте я был переполнен эмоциями. Я долго собирался написать свою книгу, и вот она готова. Я был безгранично горд сам за себя, да ещё и получал поддержку и похвалу от тех, кому отправлял файл с книгой. Сейчас я понимаю, что можно было дожать весь написанный материал и сделать намного интереснее книгу, но тогда мне хотелось поскорее её опубликовать.

Сейчас я смотрю на неё и понимаю, что она не похожа совсем на ту книгу, которую я представлял сам у себя в голове. Она скорее похожа на мотивационный пост в Instagram. Но вот что я заметил.

### **Но вот что я заметил:**

- во-первых, книга достаточно короткая, она мотивирует.
- во-вторых, книга получает положительные отзывы, как в приложении ЛитРес, так и в соц. сетях.

Но я не чувствую той гордости, которая была в самом начале публикации книге. Я действительно понял и осознал, что книга не доработана. Я просто прошёлся по верхушкам, донёс определённую суть, которую закладывал и на этом всё!

Всё! Вы понимаете?

Я так был увлечён своими мыслями, что из виду упускал действительно многие важные детали. Да и в целом написание книги, в общем объёме времени заняла буквально часов 10.

На сегодняшний момент я искренне считаю, что это не книга, а пост в Instagram, только с той разницей, что за него люди заплатят деньги.

Я прислушался к каждому мнению по отдельности, провёл работу над ошибками, обдумал всё сказанное и в своей новой книге «Бизнес в кармане» постараюсь не допустить таких опрометчивых ошибок.

Перед тем как сесть за компьютер, я несколько раз повторил весь ход мыслей, несколько раз проговорил его вслух, и только после этого приступил к написанию.

Я имею чёткое представление о той теме, которую изложу в данной книге. Я ни куда не тороплюсь и не спешу. Я поработаю чуть больше над книгой, что бы абсолютно весь материал был понятен и максимально полезен для Вас. Не упущу ни одну важную деталь, расскажу всё в мельчайших подробностях.

## ***ГЛАВА 1.***

– а давай попробуем, может получится?

– ну не знаю, думаешь стоит?

– да мы же по сути ни чего не теряем...

Все мы, так или иначе, заказываем различные товары из Китая, через такие приложения как AliExpress, Joom и другие. Товары достаточно приемлемы как по качеству, так и по цене, НО, ждать свою посылку приходится всегда по-разному. Кому-то посылка приходит за несколько дней, а кому-то несколько месяцев, а до кого-то посылка вовсе не добирается и теряется на пересылочных пунктах.

Мы с супругой не исключение, как и большинство людей, заказываем с периодичностью разные товары из Китая. Казалось бы, всякую мелочёвку в виде USB-проводов, чехлов и прочих аксессуаров для телефонов, можно купить практически в любом магазине, но ведь на AliExpress тот же самый товар в разы дешевле, да ещё некоторые позиции со скидкой, а мы так всё любим, когда нам удаётся приобрести, что-нибудь со скидкой. И естественно своё предпочтение мы отдаём AliExpress.

В середине 2016 года у меня появилась «ИДЕЯ» перепродавать товар с AliExpress в нашем городе через авито, а в перспективе организовать интернет магазин. Я поделился своей идеей с супругой и ей идея в целом понравилась. Мы долгое время обсуждали эту идею, взвешивали все «ЗА» и «ПРОТИВ» и наконец, решились попробовать.

Создали группу Вконтакте, оформили описание и дизайн, но не пришли к единому мнению. Либо мы покупаем товар и привозим его, а в дальнейшем перепродаём, либо мы просто добавляем картинки с описанием, берём оплату с клиентов, заказываем товар у поставщика с AliExpress и указываем адрес клиента в качестве получателя. Долгое время мы ещё обдумывали эту идею, и в конечном итоге просто на просто забросили её и продолжили заниматься развитием своих уже готовых бизнесов.

Я развивал свою студию татуировки, а моя супруга свой салон красоты. Но идея нам нравилась по-прежнему и далеко мы её не отпускали. Время от времени мы возвращались к этому разговору, но уже не с таким азартом и рвением.

Примерно в то же самое время, на просторах интернета стало развиваться такое направление как «СОВМЕСТНАЯ ЗАКУПКА». Многие из Вас (в частности девушки) должны помнить это.

Что это значит: у одного человека (назовём его Икс) есть поставщики с различными товарами (одежда, обувь, аксессуары и т.д.) и в качестве дополнительного заработка, наш человек Икс берёт понравившиеся ему товары и оформляет пост в соц.сетях с объявлением, что данный товар можно приобрести по такой-то цене, если заказать его ОПТом. И таких объявлений множество.

Я часто встречал подобного плана посты, но не придавал

им ни какого значения. Пост как пост, кто-то, что-то хочет купить, ну и ладно, ну и пожалуйста. И как оказалось зря. Зря, что я не интересовался и не обращал своё внимание на подобного рода посты, ведь как оказалось в них есть рациональное зерно по заработку и совсем не далека, истинна от моей «ИДЕИ». Скоро Вы поймёте, к чему я веду.

## *ГЛАВА 2.*

– Хм, вроде интересное предложение...

В начале 2017 года, на просторах Instagram я случайным образом увидел рекламу от одного крупного паблика. Суть рекламного поста заключалась в продаже программы «ПРОДВИЖЕНИЕ АККАУНТОВ»

Я решил написать в Direct данного паблика и узнать более подробную информацию об этой программе. Как оказалось – это специализированный сайт по накрутке подписчиков; лайков; комментариев. Владелец паблика рассказал в деталях как работает сайт, как с его помощью можно зарабатывать в интернете деньги. Хотел бы уточнить, меня всегда привлекали различного плана бизнес – модели, и накрутка не стала исключением.

После покупки «программы» я погрузился в более подробное изучение и через час в несколько кликов мог на-

накрутить тысячи подписчиков; лайков и т.д. Поэкспериментировав со своим аккаунтом и аккаунтами своих друзей, я решил ещё изучить информацию в интернете, как лучше и правильно подавать продукт. Посмотрев несколько видео на YouTube, у меня в голове построилась бизнес – модель и я приступил к её реализации.

Моя основная идея заключалась в том, что я должен себя позиционировать как «компания», а не просто какой-то «Вася Пупкин», который не понятно чем занимается. Я создал рабочий аккаунт в Instagram, оформил аватарку, описание и заполнил ленту разными фотографиями, которые относятся к продвижению и SMM-менеджменту. Написал в заметках телефона рабочий текст аля: «мы такие-то такие, предлагаем услуги по продвижению аккаунтов, стоимость по данным услугам такая-то такая». Накрутил пару тысяч подписчиков на рабочий аккаунт, и начал рассылку заготовленного текста.

# 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.