

Tomas Bagdonavičius

# VERSLAS

# BE RIZIKOS



Kaip be pradinio  
kapitalo  
susikurti pelningą  
verslą

+ **Dovana**  
3 vaizdo seminarai

<b><i>Įvadas</i></b> .....	<b>11</b>
Normalūs žmonės .....	11
O ar gali būti kitaip? Kaip gyvena nenormalūs? .....	13
Kaip tai įmanoma? .....	14
<b><i>1. Pinigų pritraukimo būdai</i></b> .....	<b>16</b>
Laiko iškeitimas į pinigus .....	17
Pinigų nuoma .....	17
Laiko dauginimas iš sistemų skaičiaus ir iškeitimas į pinigus .....	18
<b><i>2. Verslo psichologija</i></b> .....	<b>20</b>
Leisti būti .....	21
Godumas – pagrindinis baimės šaltinis .....	22
<b><i>3. Poreikiai – tinkamas masalas žvejybai</i></b> .....	<b>24</b>
Pripažinimo poreikis .....	25
Kontrolės poreikis .....	27
Kontrolės poreikio priešingybė – įvairovės poreikis .....	29
Saugumo poreikis .....	30
Žmonės yra skirtingi, bet jie – žmonės .....	30
Klientų poreikių patenkinimas – sėkmės raktas .....	31
<b><i>4. Laiko ir pinigų rizika</i></b> .....	<b>33</b>
Laiko rizika .....	33
Pinigų rizika .....	34
Praeitis ir dabartis .....	36
<b><i>5. Mano produktas geriausias – bet verslo nėra</i></b> .....	<b>38</b>
Verslininko santykis su sistema .....	38

Įmonės vadovas .....	39
Kiek įmonių .....	40
<b>6. Darbas su idėjomis .....</b>	<b>43</b>
Jei idėjų trūksta .....	44
Jei idėjų per daug .....	44
Pradinis darbas su idėja .....	45
<b>7. Pozicionavimas .....</b>	<b>47</b>
Verslo pozicijos .....	47
<b>8. Kaip padidinti unikalumą ir išvengti tiesioginės konkurencijos .....</b>	<b>51</b>
Kitoks .....	51
Pirmas naujoje kategorijoje .....	52
Kuo siauriau .....	52
<b>9. Kaip padidinti vertę .....</b>	<b>54</b>
Esminio poreikio patenkinimas .....	54
Mokykite pirkti .....	54
<b>10. Sistemų anatomija .....</b>	<b>57</b>
Vienam projektui – bent dvi paprastos ir efektyvios sistemos .....	58
Skaitliuko sistemos dalyviai materialiams produktams .....	59
Produkto gamintojas ir saugotojas .....	59
Produkto pardavėjas .....	59
Produkto išdavėjas .....	60
Santykiai su sistemos dalyviais prekiaujant materialiais produktais .....	60
Sistemos veikimas prekiaujant materialiais produktais .....	61
Skaitliuko sistemos ypatybės paslaugoms arba nematerialiems produktams .....	62

<b>11. Kaip elgtis su pinigais .....</b>	<b>66</b>
Pinigų raumuo .....	67
Asmeninių pinigų srautų valdymas .....	67
Progresiniai mokesčiai šeimoje .....	69
<b>12. Verslo kainodara .....</b>	<b>71</b>
Atsiskaitymai .....	72
Win-Win-Win .....	73
<b>13. Procesai ir jų optimizavimas .....</b>	<b>76</b>
Pirmas laiptelis – procesų surašymas .....	77
Antras laiptelis – naikinimas .....	78
Trečias laiptelis – automatizavimas .....	78
Ketvirtas laiptelis – atlikimo patikėjimas kitoms įmonėms ar asmenims .....	79
Penktas laiptelis – grupavimas .....	80
<b>14. Darbas su vadovais .....</b>	<b>83</b>
Kaip pasirinkti .....	83
Rūpinkitės vadovu .....	84
Bendravimo pradžia .....	84
Vadovo kontrolė .....	85
<b>15. Kas moka už reklamą .....</b>	<b>87</b>
Reklama laikraščiuose, žurnaluose, internete .....	88
Reklama, iš kurios jūs uždirbate .....	88
<b>16. Kaip pritraukti investuotojų .....</b>	<b>91</b>
OPR ir OPM .....	91
OPR .....	92
OPM .....	92
<b>17. Nesėkmė – gudri sėkmė .....</b>	<b>95</b>
Jūsų „Pinigų mašinos“ draugai .....	100