

15 основных стратегий достижения богатства

© Михаил Соболев, генеральный директор ООО «Консалтинговая компания «Сфинкс», 2015 www.sphinx.su

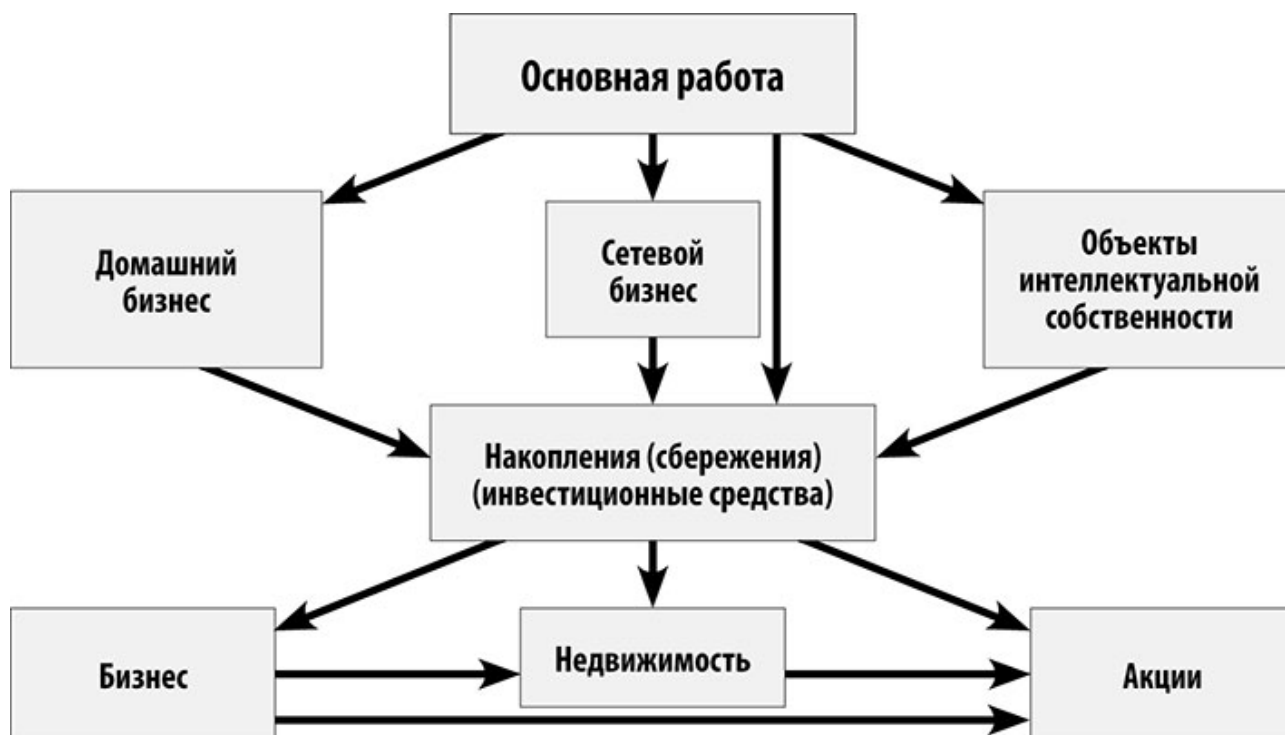


Схема 15 стратегий достижения богатства

Есть 2 типа доходов: это активные доходы и пассивные доходы.

Активные или линейные доходы - это те доходы, которые получаем в результате основной своей работы, это работы на кого-либо.

Пассивные доходы или инвестиционные доходы - это доходы инвестора, которые получаются за счет того, что вы создали актив, который вам приносит постоянный доход.

Пример пассивного дохода.

Вы сдаете квартиру в аренду или создали какую-то разработку (рукопись), как объект интеллектуальной собственности.

Мы рассмотрим: что такое домашний бизнес, сетевой маркетинг, объекты интеллектуальной собственности.

Вы можете открыть домашний бизнес и за счет него получать дополнительные доходы. У вас появляются сбережения, которые можно инвестировать в какой-то бизнес, в недвижимость, в акции.

Рассмотрим перечень объектов интеллектуальной собственности (ОИС).

Что сюда относится к ОИС?

- рукописи рассказов, романов, повестей и стихотворений;
- рукописи сценариев драматических произведений;
- рукописи киносценариев, документальных и полнометражных художественных фильмов, рекламных роликов и клипов;
- литературные переводы, рукописи статей и брошюр;
- рукописи научных работ;
- авторское описание игр, описание викторин, описание лотерей, литературные проекты;
- проекты архитектурные;
- проекты издательские;
- проекты музыкальные;
- геологические и географические карты;
- программы, описание и сценарии фестивалей;
- программы и сценарии проведения конкурсов;
- эскизы товарных знаков;
- эмблемы;
- сценарии телевизионных передач;
- сценарии телеигр и телелотерей;
- сценарий телефильмов и телесериалов;
- сценарии шоу-программ;
- рукописи учебных пособий;
- авторские коллекции произведений;
- описание коллекций картин, икон, монет, одежды;
- необнородованное музыкальное произведение;
- произведение живописи, скульптуры, дизайна, графики;
- графические рассказы и комиксы;
- произведения архитектуры и садово-паркового хозяйства;
- хореографические произведения и пантомимы;
- фотографические произведения;
- объекты декоративно-прикладного искусства;
- аудио и видео воспроизведение различных носителей и другие произведения авторского права или смежных прав.

Другими словами, если вы пишете рассказ, придумали какую-либо игру, придумали

какое-либо описание кулинарного рецепта, сценарий видеоролика какого-либо нового телешоу, вы можете защитить авторскими правами эту разработку и продать это потенциальному покупателю. Это может быть издательство, это может быть какая-либо компания, которую заинтересует ваша разработка. Факт в том, что это вы можете создать за счёт своего интеллекта. Поэтому и называется объект интеллектуальной собственности.

Вы должны просто выбрать те виды деятельности, те области, где вам интересно, там, где вы обладаете способностями. Потом попытаться этот продукт предложить на рынке. Сейчас на рынке большое количество книг, музыкальных исполнителей, творческих групп, которые (кроме живых концертов) пытаются продать свои диски, свои песни. Это нормально. Это относится к объектам интеллектуальной собственности (ОИС).

Рассмотрим сетевой бизнес (так называемую МЛМ – структуру).

Основной принцип сетевого бизнеса: вы строите сеть из людей, через которых вы распространяете продукцию компании. Компания вам платит за то, что вы распространяете ее продукцию. В зависимости от того, какая у вас сеть, платятся разные комиссионные проценты.

В чём интерес данной бизнес - структуры? Почему я рекомендую студентам и другим людям попробовать данную систему.

Во-первых, предлагается качественная продукция.

Во-вторых, в системе сетевого маркетинга происходит обучение сотрудников - дистрибьюторов: семинары, тренинги, литература, аудио, видео-пособия. Все желающие попробовать себя в этом бизнесе, могут получить теоретические и практические навыки. Вам придётся изучить практические навыки продаж, научиться, как нужно продавать. Если вы войдете в сетевой бизнес, то в любом случае, научитесь общаться с потенциальными потребителями.

Если вы решили заняться этим видом бизнеса, то вы разовьете в себе самый важный навык, необходимый любому человеку - умение продавать. Мы все так или иначе что-то продаём. Когда мы устраиваемся на работу, то продаём себя потенциальному работодателю. Когда мы общаемся в кругу друзей, мы тоже себя продаем, показывая свои лучшие качества для того, чтобы получить положительные эмоции в ответ. Когда мы женимся или выходим замуж, то происходит то же самое, только называется это не продажа. Эти навыки в жизни всё равно мы используем.

Сетевой бизнес можно строить вместе с основной работой. Вы можете отработать восемь часов в организации, прийти домой и написать книгу, или написать музыку. Играя на гитаре, составить свой сборник песен. Вечером или в выходные дни вы можете выстраивать сеть в сетевом бизнесе (в свободное от основной работы время).

Точно также, параллельно основной работе, можно открыть маленький домашний бизнес.

Что понимается под домашним бизнесом?

Домашний бизнес предполагает оказание услуг, находясь на дому, либо изготовление дома каких-либо изделий, чтобы потом реализовывать их самостоятельно или через кого-либо.

Почему бизнес называется домашним?

Потому что предполагается небольшое количество инвестиций, средств или сбережений, которые требуются для того, чтобы это дело начать.

Пример.

Наличие компьютера, принтера, сканера позволяет осуществлять услугу по набору и распечатке текста на дому. Фотопринтер позволяет распечатывать фотографии друзей, знакомых.

Возникает вопрос: «Как продвигать эти услуги? Кто будет потенциальный потребитель?»

Ответ. Студенты и школьники. Место их нахождения - учебные заведения. Достаточно распечатать красочных объявлений и разместить их в местах скопления потенциальных клиентов, или дать объявление в газету.

Можно проанализировать свои способности, наклонности, и придумать, какие виды бизнеса, вы можете оказывать на дому.

Например, женщина, любящая детей, может оказывать услуги няни на дому. Когда ребенка нужно оставить на два, три, четыре часа.

Пример.

В Америке нашли очень интересное решение этого вопроса. Сделали кинотеатр для самых маленьких. Молодые мамы приносят детей в этот кинотеатр, сажают их, и пока в течение часа дети смотрят мультфильмы, их родители ходят по супермаркету. Эта услуга оплачивается. В кинозале за детьми присматривают несколько женщин, они отвечают за их безопасность.

У нас, в России, пока нет таких кинотеатров, но есть проблема, с кем оставить маленького ребенка дома.

У кого есть такие технические возможности, как вязание, шитьё, кто-то может замечательно готовить.

Пример.

В нашем доме есть женщина, которая изумительно готовит торты на заказ. Заявки у неё расписаны на месяц вперёд, а перед праздниками у неё пик. Эта женщина получает

стабильный доход, занимаясь любимым делом. Из-за большого количества клиентов, женщина взяла себе помощницу, которая помогает в приготовлении полуфабрикатов в её отсутствие.

По домашнему бизнесу существует сайт в Интернете, который так и называется «Домашний бизнес». Там представлено около двух тысяч идей по ведению домашнего бизнеса, сгруппированных по разным категориям, связанных с: растениями, животными, автомобилями, рисованием, компьютерами.

Пример бизнеса на дому.

Тот, кто любит домашних животных, предлагает присмотреть за животными в отсутствие хозяев.

На западе есть гостиницы для животных. Человек, уезжая в командировку, оставляет свое домашнее животное в специальной гостинице, за определенную плату.

Почему я делаю на этом акцент?

Дело в том, что слово «бизнес» очень многих людей пугает.

На вопрос: «Почему ты не занимаешься бизнесом?», отвечают: «Это так сложно, нужно столько денег».

Не каждый человек может быть сразу успешным предпринимателем.

Чтобы определить подходит для вас бизнес или нет, нужно сначала попробовать себя в небольшом бизнесе. Вкладывать капитал в крупный бизнес, не имея навыков управления, расчетов, довольно опасно и рискованно.

Если вы начнете осваивать домашний бизнес, для этого требуются минимальные капиталовложения. Налоговые инспекторы пока не проверяют квартиры, где ведется нелегальный бизнес, поэтому многие не платят налоги на начальной стадии.

Любой бизнес требует уплаты налогов, и, рано или поздно, нужно будет свой домашний бизнес оформлять.

Вы можете попробовать себя в этой стезе, привлечь клиентов, поработать с ними, выполнить заказ, организационные работы.

Например, вы выполнили заказ по распечатке текста, клиенту не понравилось качество печати (слишком бледный шрифт) и он отказывается от оплаты вашей работы. Возникает вопрос: «Как быть?». Вы будете решать, или вам перепечатывать, при этом нести дополнительные затраты, или не. Вам придется находить выход из сложившейся ситуации. Выбатывать в себе организаторские способности по ведению домашнего бизнеса.

Попробовав свои силы в нескольких видах деятельности, у вас неизбежно появятся какие-то сбережения, средства, которые можно куда-либо вкладывать, то есть ваши инвестиционные средства.

Инвестиционные средства это ваши накопления, которые можно положить на счет в банке.

А можно выбрать одно из трех направлений для инвестирования.

Первое, вложить в какой-либо бизнес, быть инвестором или учредителем этого бизнеса.

Второе, деньги можно вкладывать в недвижимость, которую потом можно сдавать в аренду.

Третий вариант инвестирования - это акции, ценные бумаги каких-либо предприятий.

Рассмотрим плюсы и минусы каждого вида инвестирования.

Чем интересно инвестирование в бизнес? В чём плюсы и в чём минусы?

Плюс в том, что любой бизнес предполагает наличие клиентов.

Пример. Существует какой-либо магазин (продуктовый).

К вам приходит хозяин этого магазина (у которого наработанная клиентура). Просит у вас для модернизации витрин, десять тысяч долларов, и гарантирует, что через год эти деньги вернёт, плюс, каждый год обещает выплачивать одну тысячу долларов. Вы можете вложить свои деньги, затем через год ежегодно получать дополнительный доход в размере одной тысячи долларов. Это один из вариантов инвестирования.

Другой вариант вложения средств, когда к вам приходит человек с идеей: «Я расширяю свой бизнес, раньше у меня была автомойка, а сейчас я ещё решил заниматься ремонтом машин, мне нужно инвестирование в размере десять тысяч долларов. Если вы согласны быть совладельцем, я буду ежегодно вам платить определенное количество процентов, как учредителю».

Это также является вариантом инвестирования денежных средств в бизнес. Вы можете быть партнером, участвуя в бизнесе. Можете быть просто учредителем, который вложил деньги и получает ежегодно или ежеквартально проценты. И это вариант, как ваши деньги, которые у вас есть, будут приносить доход.

В чём минусы?

Минусы в том, что любой бизнес зависит от конъюнктуры рынка и от покупателей. В период экономического спада в бизнесе, как обычно, появляются проблемы. Есть виды бизнеса, где уровень спада не очень сильно действует, например, в сфере продуктов (мы всегда будем употреблять продукты питания). Предметы роскоши в период спада не пользуются спросом.

В чем еще проблема бизнеса?

Бизнес может быть неудачным, и ваши средства, которые были вложены, могут быть потеряны. Для того, чтобы вам принять решение инвестировать в тот или иной бизнес, или

не инвестировать, вы должны будете посмотреть бизнес-планы, которые вам будут представлены, их основные показатели. Вы должны будете посмотреть финансовые показатели этой компании. Посмотреть, где вообще эта компания находится, то есть выступить в роли банка. Когда вы берете кредит в банке, у вас спрашивают поручителей, место работы, справки. Также и вы собираете информацию об этом виде бизнеса, об этом человеке.

Второй вид инвестирования - это инвестирование в недвижимость.

Есть понятие - правильное инвестирование в недвижимость и неправильное. Как различить?

Пример неправильного инвестирования в недвижимость.

Вы накопили денежные средства и купили себе дом. Вы будете сами в нем жить и сами платить за использование этого дома (то есть вы его не сдаёте в аренду).

А если вы купили дом за сто тысяч, а продали за триста тысяч? Это уже является сделкой с недвижимостью. Это один из видов инвестирования - купил дешевле, продал дороже.

Наиболее правильный вариант инвестирования в недвижимости - это, когда вы покупаете объект недвижимости, и сдаёте его в аренду либо физическим лицам, либо юридическим, и получаете ежемесячный доход за счёт аренды.

Плюсы в чём? Недвижимость всегда в цене, под неё могут дать заём, могут ссудить деньги.

Минусы в том, что недвижимость рано или поздно выходит из строя, бывают форс-мажорные ситуации. Если ваша недвижимость застрахована, вы свои риски тем самым уменьшаете. Если в городе, где вы инвестируете в недвижимость, экономический спад, люди оттуда уезжают, соответственно вложения в этот вид инвестиций будут уменьшаться, и вы будете думать над тем, чтобы на вашем объекте недвижимости были постоянные арендаторы.

Далее рассмотрим рынок ценных бумаг и акции.

Акции - это бумаги, согласно которым вы получаете долю управления каким-либо бизнесом. Вы можете эти акции (на фондовой бирже) покупать по одной цене, а продавать по другой. За счет разницы в курсах получать дополнительный доход.

В чем плюсы?

Фиксируете сделку через Интернет, через Forex, либо отдаете деньги биржевому брокеру, и он в свою очередь вашими деньгами манипулирует.

В чем минусы акций?

Во-первых, рынок акций в России еще только развивается, ему не так много лет.

Во- вторых, когда вы отдаете кому-либо в управление свои деньги, вы теряете над ними контроль. Если обвал на фондовых рынках, те, кто не успел продать акции вовремя, тот потерял свои деньги.

Наиболее оптимальная стратегия финансового благополучия.

Если мы планируем достичь финансового благополучия, предполагается следующий путь: через основную работу накопить сбережения.

Дальше сбережения инвестируются в бизнес, поскольку бизнес позволяет получить очень быстро дополнительные средства. С помощью бизнеса вы можете купить недвижимость. Если у вас есть объекты недвижимости и постоянный пассивный доход от нее, то вы можете покупать акции.

У нормального инвестора всегда есть три постоянно действующих актива: это несколько видов бизнеса, которые оказывают какие-либо услуги населению или производят товар, объекты недвижимости, которые тоже постоянно приносят доход за счет аренды и акции.

Все крупные предприниматели, бизнесмены никогда не располагают одним доходом, никогда не держат деньги в одном месте. Таким образом, они защищают свои инвестиции.

По стратегиям ведения бизнеса понятно? Почему их пятнадцать?

Первая стратегия - это основная работа, объекты интеллектуальной собственности, сбережения, акции.

Основная работа, сбережения, недвижимость - это другая стратегия.

Основная работа, домашний бизнес, сбережения — третья стратегия.

Из-за этих трех вариантов дополнительных доходов появляются различные виды стратегий.

Никто не мешает вам, имея несколько тысяч рублей, начать работать с акциями.

Чтобы купить недвижимость, у вас должно быть обеспечение доходами, для того, чтобы взять кредит и за него платить

Например, объект недвижимости стоимостью пятьсот тысяч. Если вы берете ипотеку на двадцать лет, под двенадцать процентов годовых, то ежемесячно нужно платить шесть тысяч в банк. Если вы найдете арендатора на эту недвижимость, и он вам будет платить больше шести тысяч рублей, то за эту недвижимость будет платить уже не вы, а другой человек. Это, так называемые «хорошие инвестиции».

Почему богатые становятся ещё богаче? За счёт чего?

Если простой человек получает заработную плату (доход), с него сразу вычитаются налоги, и он получает чистый доход, который потом только может тратить.

Предприниматель, бизнесмен с помощью бизнеса уменьшает налогооблагаемую базу.

Доход за минусом расходов и налогов равен чистому доходу. Но в этих расходах он решает вопросы: по покупке недвижимости, транспортные вопросы, по наёмной рабочей силе.

Получается, в первом случае, за всё платит физическое лицо, а во втором случае за всё платит компания.

Каким образом богатые люди защищают свои инвестиции, доходы?

Вариантов много. Если есть объект недвижимости, то он должен быть застрахован.

Если это акции, то существует договоренность с брокером, в каких случаях акции продавать без согласования с владельцем.

Если это вопросы, связанные с бизнесом, то все объекты, материальные ценности записаны на бизнес.

Очень часто, богатый человек формально ничем не владеет. Всё, что он заработал, всё принадлежит его компании. Дома, машины, яхты, загородные резиденции - этим всем владеет его бизнес.

В случае если государство попытается забрать всё имущество у этого предпринимателя, выяснится что взять у него, как физического лица нечего, потому что это не его собственность, а собственность компании, которая купила этот бизнес или эту недвижимость.

Таким же способом бизнесмены страхуются от возможных судебных издержек.