

MĂESTRIE

Creează-ți propria slujbă și fă în fiecare zi lucruri care contează



Manual Pentru Îmbunătățirea Memoriei

de Bogdan Popescu

"Ai luat si mere?"

"Pfff. Am uitat de mere."

Mi se întâmplă câteodată să merg la cumpărături, să am doar patru-cinci chestii de cumpărat și să uit cel puțin una dintre ele.

Din unele filme pe care le-am văzut, nu-mi mai aduc aminte mai nimic. De cărți nu mai vorbesc. Maxim 1%.

Dacă are 200 de pagini, imediat după ce o termin de citit mi se pare o performanță să umplu 2 pagini cu ce-am reținut.

IN ACEST NUMĂR

MANUAL PENTRU ÎMBUNĂȚĂȚIREĂ MEMORIEI

CUM POȚI FACE GRĂMEZI DE BANI DIN AFACERI PORNITE DE ALȚII

Iar la scoala... nu stiam cum faceau unii de-si aduceau aminte intre ce ani a trait nu stiu ce voievod, si in ce data a fost lupta de la Rovine. Eu nu puteam fara soptit sau fițuici.

Sa nu mai spun despre amintiri care nu sunt sigur daca mi s-au intamplat mie sau altei persoane. Sinistru...

Cica "memoria imi joaca feste".

Chiar daca in era Google sunt multe informatii pe care le putem gasi rapid pe internet cu ajutorul telefonului, cred ca orice om isi doreste sa aiba memorie mai buna. Si pe buna dreptate. O memorie mai buna ne ajuta sa ne facem mai bine munca, sa gandim mai bine si sa evitam probleme frustrante care ne seaca de energie si ne irosesc timp.

Asa ca, hai sa vedem...

Ce putem face sa nu ne mai joace memoria atâtea feste

Primul lucru pe care vreau sa ti-l spun e ca... pentru a avea o memorie mai buna, trebuie sa crezi ca o poti imbunatati.

Chiar daca si tie ti se-ntampla des sa uiti chestii, nu inseamna ca iti lipseste ceva din creier si ca nu poti invata sa-ti folosesti mai bine memoria.

Daca nu ma crezi... ce spui de asta? Stii ca exista campionate mondiale de memorie? Mai multi campioni de la aceste concursuri au spus ca inainte sa inceapa sa-si antreneze memoria, se considerau uituci. Cel puțin, nu aveau o memorie mai buna decat un om obisnuit.

Mintea noastra e bombardata cu nenumarate bucati de informatie in fiecare secunda si nu-mi pot imagina cum ar fi daca s-ar apuca sa le stocheze pe toate.

Cert e ca... n-o face. In schimb, filtreaza informatiile pe care le considera importante si pe restul... "le uita".

Asadar, uitarea ne e de ajutor.

Intrebarea e... cum ii comandam creierului ce sa tina minte si ce sa uite? Cum facem sa accesam informatiile atunci cand avem nevoie de ele?

Ca sa poti spune ca ai o memorie buna, trebuie sa fii capabil sa faci doua lucruri: sa-ti amintesti trecutul si sa tii minte sa faci anumite lucruri in viitor.

Primul pas pentru a-ti aminti lucrurile mai bine e sa intelegi cum functioneaza memoria.

Pentru a tine minte o informatie, sunt trei pasi ce trebuie parcursi.

1. Sa pui informatia in memorie.
2. Sa o stochezi in memorie, sa o pastrezi.
3. Sa o accesezi cand ai nevoie de ea.

Pentru a face acesti pasi, creierul nostru foloseste doua tipuri de memorie...

Memoria de lucru si memoria pe termen lung

Cand ne expunem initial la o informatie, aceasta e pastrata pentru scurt timp in memoria de lucru. Memoria de lucru e suma tuturor informatiilor pe care le tinem in minte in acelasi timp pentru a putea gandii, sau a putea rezolva probleme.

In functie de context, aceste informatii pot fi luate din memoria pe termen lung, sau pot fi informatii noi.

Doar un mic procent dintre informatiile noi ajung in final in memoria pe termen lung. Aproape toate activitatile noastre de zi cu zi depind de MTL. De exemplu, sa ne amintim drumul catre casa, sau cum sa conducem masina.

Memoria si invatatul

Una dintre situatiile in care vrem sa ne amintim cat mai bine informatii e atunci cand vrem sa invatam ceva nou.

Imagineaza-ti ca memoria ta pe termen lung e ca o biblioteca si tu esti bibliotecarul. Cu cat e mai bine organizata biblioteca ta, cu atat mai usor si rapid poti gasi informatiile cand ai nevoie de ele.

Atunci cand inveti ceva nou, e ca si cum ai primi un tir de carti noi pe care trebuie sa le descarci si sa le asezi in biblioteca.

Evident, nu poti cara mai mult de 6-7 carti deodata. Mai tii minte de memoria de lucru? Inainte se credea ca ea poate tine simultan cate 7 informatii. Mai nou, se consideră ca de fapt putem avea doar in jur de 4 bucati de informatii in memoria de lucru.

Nota: Chestiile din memoria de lucru pot fi ceva la nivel de detaliu, sau ceva de nivel superior. De exemplu, un concept care poate fi apoi expandat in multe detalii.

Sa zicem ca ai la un moment dat in memoria de lucru lista de cuvinte de mai jos...

Memoria de lucru

capra, varza, SRI, ibric, lapte

Serviciul Roman de Informatii

Revenim la treaba cu tirul plin de carti. Sper ca n-ai uitat deja.

Asadar, daca iei cele 7 carti si le arunci pe-acolo pe jos, sau le asezi la intamplare pe un raft fara niciun fel de logica, cu siguranta nu le vei gasi cand un client va avea nevoie de ele.

Dar... daca iti iei ceva timp, citesti titlul, descrierea, autorul, arunci o privire peste cuprins si te gandesti care ar fi cel mai potrivit loc din biblioteca in care sa asezi fiecare carte, sunt sanse mari sa le gasesti rapid atunci cand cineva ti le cere.

6 tehnici pentru creșterea memoriei

Hai sa vedem acum 6 lucruri pe care le poti face ca sa pui mai bine informatiile in memorie, sa le stochezi intr-un mod mai durabil si sa le poti accesa cu usurinta si rapiditate atunci cand ai nevoie de ele.

Imagineaza-ti tot bagajul de cunostinte din mintea ta ca un oras plin de cartiere care au multe cladiri. O informatie noua... e ca o noua cladire construita intr-o zona izolata. Ca sa o aduci in zona de chestii cunoscute, va trebui sa construiesti cat mai multe drumuri intre noua informatie si alte cunostinte pe care deja le ai. Cum faci asta?

1. Tehnica Q&A

Iti poti pune niste intrebari la care sa incerci sa raspunzi. Daca ai cum sa scrii pe o ciorna raspunsurile, vei intelege si mai bine ceea ce inveti si se vor imprima mult mai solid in memorie.

Ce legatura are informatia asta cu alte lucruri pe care le cunosc?

Cu ce se aseamana?
De ce e asa chestia asta?
Cum as putea sa explic informatia asta unui copil de 5 ani?
Cum arata?

Daca vrei sa fii un mic Einstein, intreaba-te si alte lucruri...
Cum ar fi daca lucrul asta n-ar fi adevarat?
Cum ar fi daca un atribut ar fi diferit?

Buuuuuuun. Cam asa pui o informatie in minte intr-un mod care sa creasca mult sansele sa n-o mai uiti niciodata.

Iar ca sa ramana acolo cat mai mult, sunt doua lucruri pe care le poti folosi.

2. Repetarea regulata

Ca sa explic cat mai bine ce vreau sa spun prin repetarea regulata si cum o faci astfel incat sa-ti consolidezi memorarea, imagineaza-ti ca vrei sa inveti informatiile dintr-o carte de 100 de pagini. Ai la dispozitie 5 zile, dupa care o sa dai un test important despre materialul de acolo.

Stii ce fac cei mai multi oameni aflati intr-o situatie asemanatoare?
Citesc toata cartea in ziua dinaintea testului chiar daca asta inseamna sa se culce la o ora cat mai tarzie.

Dar asta e cel mai prost mod de a invata.
Si hai sa ti-l spun pe cel mai bun...

Sa citesti 20 de pagini pe zi, iar in fiecare zi inainte sa te apuci de citit paginile noi, sa faci o autotestare: sa scrii pe o hartie tot ce ai invatat in zilele precedente.

O alta greseala pe care o fac multi... e sa reciteasca tot materialul.
Recitirea completa ajuta foarte putin la invatare. In schimb, recitirea selectiva e o tehnica puternica in invatare.

Prima data scrii tot ce-ti amintesti, apoi, recitesti doar pasajele la care intampini dificultati, atat la reamintire cat si la intelegere.

Acestea nu sunt parerile mele.

Exista studii in care s-au comparat doua tipuri de abordari pentru a invata.
Prima tehnica - recitirea materialului dupa un interval de timp.
A doua tehnica - testarea dupa un interval de timp.

Asadar, un grup de oameni au citit un material de doua ori la diferenta de cateva zile, iar celalalt grup a citit o singura data materialul, iar dupa cateva zile au dat test din ce au citit.

La sfarsitul studiului, ambele grupuri au dat testul final.
Cei care au citit o singura data materialul si au fost testati inca o data inainte de testul final, au obtinut rezultate mult mai bune decat cei care au citit de doua ori.

De ce s-a intampla asta?
Probabil cel mai important principiu al invatarii si al memorarii explica rezultatul asta.

Pentru a memora si a invata cat mai bine, trebuie sa procesezi cat mai profund informatiile. Sa implici mintea in niste procese de gandire cat mai intense prin care procesezi informatiile pentru a le intelege, a le compara cu alte cunostinte, a le cataloga, si a le memora.

De multe ori, cititul e doar o procesare superficiala. Practic e doar o expunere la informatie. E ca si cum ar trece in viteza pentru cateva momente prin memoria de lucru, fara sa fie luate si asezate in memoria pe termen lung.
Prin testare (sau orice alt fel de procesare profunda) creezi o poteca spre informatia pe care trebuie sa o tii minte.
Prin citire, doar te uiti pe o harta care e drumul.

3. Somnul

Altceva care ajuta la stocarea informatiilor e somnul. Studii de neurostiinta au aratat ca in timpul somnului se faciliteaza capacitatea de retentie a memoriei.
Cercetatorii au observat ca asta se intampla prin scaderea activitatii dopaminei, un neurotransmitator implicat in procesul de uitare.

Cum folosesti informatia asta ca sa-ti imbunatatesti memoria?

1. Creste calitatea somnului tau si dormi suficient.
Cateva lucruri care cresc calitatea somnului:

- Lasa telefonul in alta camera, sau cel putin pune-l pe "mod avion".
- Dormi intr-o camera in care nu e televizor
- Dormi in intuneric
- Du-te la culcare inainte de ora 11.

2. Invata inainte sa dormi, sau trage un pui de somn in timpul zilei pentru a consolida in memorie lucrurile nou invatate.

Metoda cu dormitul dupa ce inveti ceva nou pentru a imbunatati invatarea si retinerea a fost folosita si de Josh Kauffman in experimentele descrise in cartea "Cum sa inveti orice in 20 de ore".

4. Metoda lianelor pentru a imbunatati accesarea memoriilor

Imagineaza-ti ca o sa dai un test dintr-o chestie banala ce necesita invatare din aia la care ii spuneam *tocit*: capitalele tarilor.

Majoritatea oamenilor ar aplica doua metode pentru a se pregati. Ar citi si reciti numele tarilor si ale capitalelor si s-ar autotesta.

Metode mult mai bune pentru a te asigura ca tii minte informatiile sunt folosirea povestilor, vizualizarilor, sau analogiilor.

Sigur tii mult mai bine minte ca Bangkok e capitala Tailandei daca te uiti la un video pe Youtube din care afli si cateva alte chestii interesante de pe acolo: ce mananca tailandezii, care e treaba cu boxul thailandez, din astea...

Sau daca ai citit un roman in care actiunea se petrecea acolo.

Iar daca ai fost in vacanta in Bangkok... e si mai... memorabil.

Ideea e sa legi cu cat mai multe legaturi noile informatii de lucrurile care deja se afla in memoria ta.

5. Mnemonice

Mnemonicile sunt tehnici potrivite pentru a invata informatii brute, arbitrare.

Chestii precum liste, pin-uri, cnp-ul, numarul cardului, anumite date, chiar si pentru memorarea unor cuvinte noi in alta limba sau română.

Mai multe despre ele in numarul din luna iunie.

6. Cum iti amintesti ce sa faci in viitor

“Sa nu uit maine sa trec pe la curatatorie.”

“Mai tarziu trebuie sa sun sa-mi fac programare la doctor.”

Chestiile astea de mai sus... de cele mai multe ori le uităm si exista o singura metoda sa ti le amintesi: **nu te baza pe memorie.**

Daca e o chestie legata de o anumita ora, pune-ti telefonul sa te anunte ce trebuie sa faci si la ce ora.

Altfel sunt sanse mari sa fii absorbit de alte activitati si sa uiti. Creierul nostru nu are implicit functionalitatea de alarma si nici nu e prea bun la efectuarea mai multor sarcini simultan.

Daca e o chestie legata de un loc, de exemplu: in drum spre casa trebuie sa opresti la magazinul X, sau la farmacie, ai doua optiuni.

Prima... Tot telefonul. Daca stii ora la care o sa pleci de la lucru, pune-ti pentru atunci un reminder.

A doua, vizualizarea.

Ideea e sa stai cateva secunde si sa-ti imaginezi ceva superamuzant, ridicol, sau iesit din comun intamplandu-se atunci cand treci prin locul in care ai ceva de facut.

De exemplu, imagineaza-ti ca esti in masina, conduci linistit in timp ce treci pe langa farmacie.

Dintr-odata, o masina de politie cu sirena pornita vine din spate, te depaseste si opreste in fata ta (ca intr-un film cu gangsteri), avertizandu-te prin portavoce sa opresti imediat masina.

Un politist se da jos, vine la geamul tau si-ti spune: “Ce faci? Ai uitat de medicamente.”

Performantele memoriei tale pot fi mult mai bune. Doar... dormi suficient si implica mintea activ in sarcina de memorare.

Aseaza cu rabdare la locul potrivit fiecare lucru nou.... Și leaga-l de cat mai multe chestii pe care deja le cunosti

Sper să nu uit niciodată: **e vorba de practica... nu de un dar divin.**

Cum poți face grămezi de bani din afaceri pornite de alții

de Bogdan Popescu

Afacerile si banii sunt singurele limbi comune vorbite de toti oameni de pe mapamond, indiferent de nationalitate si religie. Daca n-ar fi existat comertul, oamenii si societatile n-ar fi evoluat la nivelul pe care-l cunoastem astazi.

Dar in contextul nostru, afacerile sunt din punct de vedere statistic (sau istoric) vehiculul (activul) cel mai puternic care poate creste valoarea unei averi intr-un timp cat mai scurt si la un nivel cat mai mare.

Daca ne uitam la cei mai bogati oameni contemporani, sau din istorie, aproape toti au ajuns asa prin dezvoltarea unor afaceri profitabile, sau prin investitii in alte afaceri. De la baronii otelului, petrolului si cailor ferate ca Andrew Carnagie, John D. Rockefeller, J.P. Morgan, sau Cornelius Vanderbilt la contemporanii de astazi Bill Gates, Warren Buffett, Mark Zuckerberg, Elon Musk, sau Mark Cuban.

Stiu ca ideea de a porni si dezvolta o afacere profitabila poate fi un salt pentru multi oameni. Sa nu mai vorbim de a spera la o afacere de miliarde. E normal... Dar indiferent ce simti acum, ia-ti o cafea si da-mi voie...

Sa-ti spun o idee de a face bani, care chiar daca nu-ti va folosi de azi pe maine, sunt sigur ca va ramane bine întipărită in memoria ta, iti va aprinde becul si poate intr-o zi o vei aplica si vei face o gramada de bani.

Asculta-ma. Cine intelege afacerile si devine bun la a le dezvolta si creste, va prospera in orice fel de mediu economic.

Si metoda ce ti-o voi spune astazi te va ajuta sa-ti cresti de cateva ori inteligenta de afaceri.

Suna bine? Hai sa incepem...

Cea mai banală metoda de a face bani

Planul e urmatorul: sa cumperi (ieftin) afaceri, sa le cresti valoarea si sa le vinzi mai scump.

Ideea e simpla. Totusi putini oameni o aplica, sau o considera realista pentru ei. Asta din cauza faptului ca putini inteleg afacerile.

Tie cum ti se pare?

Cred ca ai multe dubii, sau multe intrebari. Poate te intrebi de unde sa cumperi afaceri? Cum le cresti valoarea? Cui le vinzi?



Hai sa lei clarificam.

Despre Preturi

Probabil ca una dintre primele necunoscute pentru oricine ar vrea sa faca schema asta... e pretul unei afaceri. Cum stii cat sa platesti pentru o afacere?

Cand cumparam alimente, stim cam cat e pretul. Daca vezi pretul de 50 RON pe un castravete, stii imediat ca e prea mare. Stii ca ultima data ai platit 5 RON si ca poti sa-l cumperi din alt magazin tot cu 5 RON.

Daca cumperi o casa, iei in calcul zona, preturile altor case cu suprafata similara, cu aceleasi dotari, anul constructiei, sau costurile de intretinere.

La afaceri nu prea ai cu ce sa compari. Nu exista piata de vanzare afaceri, asa cum exista piata imobiliarelor.

Poate te gandesti, "cum nu exista Bogdane?" "bursa ce e?".
Aha. Buna observatie.

Prin bursa se pot cumpara actiuni la companiile publice listate.
Dar noi vorbim de afaceri mici, care de obicei sunt private si nu se pot cumpara prin bursa.

Dar putem folosi ceva din investitiile la bursa. Ne vom uita cum evalueaza investitorii la bursa preturile actiunilor... si in final ale companiilor.

Pentru ca (teroretic) pretul unei companii... e egal cu pretul unei actiuni inmultit cu numarul de actiuni aflate in circulatie.

Dar practic, daca cineva vrea sa cumpere toate actiunile unei companii, e mai bine sa negocieze cumpararea cu managementul.

Daca incearca sa cumpere toate actiunile prin bursa, cu siguranta pretul actiunilor va creste din cauza cererii.

Inainte sa vedem mai multe despre evaluarea pretului, vreau sa devii pentru cateva minute proprietarul unei afaceri si sa vorbim despre...

Cum scot proprietarii bani din afaceri

O afacere buna, are o diferenta pozitiva intre venituri (vanzari plus venituri din investitii) si cheltuieli (salarii, materii prime, marketing, taxe, cladiri, echipamente, automobile, combustibil, comunicatii, etc): **profitul**.

Ca proprietar al unei afaceri, in primul rand ai optiunea (nu obligatia) sa primesti salariu de la companie, mai ales daca ai un rol activ in gestionarea ei.

Dar... Pentru salariu trebuie sa platesti la stat cele mai mari taxe.

A doua varianta pe care o ai e sa-ti iei profitul, (sau o parte din el) sub forma de dividende.

A 3-a varianta e sa lasi profitul in companie și sa-l reinvestesti pentru a-i creste veniturile si pentru a avea profituri si mai mari in viitor. Stiu ca asta nu inseamna sa scoti bani din afacere, dar e un mod indirect de a te plati, iar in unele situatii e cel rentabil lucru pe care-l poti face.

Profiturile mai mari pot insemna dividende mai mari pentru tine in viitor si o valoare mai mare a afacerii.

Pana acum, vreau sa retii doua lucruri.

Ca proprietar al unei afaceri ai doua beneficii:

- O sursa de venituri
- Un activ de valoare. Cu varianta 3 de mai sus, lucrezi la cresterea acestei valori.

Hai sa vedem acum... cam cat e acea valoare.

Cum evaluezi prețul unei afaceri

Vrei sa-ti simplific totul la maxim?

Fii atent.

Ca și în cazul situației tale financiare, valoarea unei afaceri depinde de cele două ecuații de care-ti spuneam luna trecuta:

EPF(ecuatia prosperitatii financiare) -> Venituri - Cheltuieli = Profit (Economii)

EA (ecuatia averii) -> Suma tuturor activelor - Datorii = Valoare Contabila (Avere Neta)

Cu cat rezultatele sunt mai mari, cu atat valoarea afacerii e mai mare.

Si mai sunt doua chestii ce trebuie punctate, chiar daca sunt evidente.

Valoarea e variabila in timp. Pentru ca, atat veniturile cat si valorile activelor si ale datoriilor sunt mai mari sau mai mici in functie de evolutia macro a economiei, sau in functie de evolutiile anumitor pietee specifice (imobiliare, crypto, actiuni).

De asemenea, profitul e variabil.

Cele mai valoroase afaceri sunt cele care au profituri in crestere de la an la an si care se afla in pietee de dimensiuni mari. Mai pune si concurenta mica si ai toate ingredientele pentru o valoare maxima.

Acum hai sa vedem toti factorii care influenteaza pretul unei afaceri:

- **Valoarea contabila (valoarea de piata a tuturor activelor minus datoriile)**
- **Veniturile**
- **Profiturile**
- **Rata de crestere a veniturilor**
- **Rata de crestere a profiturilor**
- **Marja de profit**
- **Dimensiunea pietei**

Dintre toate astea, un impact mare asupra pretului de vanzare il au ratele de crestere. Desi multi ar pune pariu ca valoarea contabila e mai importanta, ea reprezinta doar un prag. Daca o afacere face profit (oricat ar fi de mic), in conditii normale nu se poate vinde la un pret mai mic decat valoarea contabila.

Daca are pierderi, atunci continuarea operatiunilor ar insemna scaderea valorii contabile sau ar necesita investitii in plus din partea actionarilor in speranta atingerii pragului de profitabilitate.

Acum, gandeste-te la o afacere care are in proprietate o cladire ce valoreaza 500.000 RON, n-are datorii si face profit 250.000 RON pe an, dar nu are nicio crestere de 5 ani.

Daca banii nu ar fi nicio problema pentru tine, cat ai fi dispus sa platesti pe ea?

Daca platesti 500.000 e ca si cum ai primi gratis o sursa de venituri de peste 20.000 RON pe luna.

Cei 500.000 platiti nu-i poti pierde pentru ca poti vinde cladirea, iar profitul il poti baga in buzunar.

Dar nimeni n-ar vinde la acest pret.

Poate ai fi dispus sa platesti 1.000.000 RON pentru ea. Asta ar insemna ca in 2 ani iti recuperezi investitia si tot ce vei castiga in viitor va fi profitul tau.

Daca n-ar fi cladirea, ai evalua exclusiv profitul realizat si poate ai fi dispus sa platesti intre 250.000 si 500.000.

Acum hai sa vedem o alta afacere.

Are si ea o valoare contabila de 500.000, dar in ultimul an a pierdut 180.000 RON, desi a avut vanzari de 240.000 RON.

Profitul brut al afacerii a fost 50%, adica 120.000 RON (240.000 / 2).

Dar cheltuielile fixe au fost 300.000.

Din acestea obtinem profitul net -> $120.000 - 300.000 = -180.000$.

Anul curent, va face vanzari de 480.000 si din nou va pierde bani. De data asta inasa... doar 60.000 RON (240.000 - 300.000).

Proprietarii iti arata date din care reiese ca afacerea se adreseaza unei pietee mari, ca au concurenta mica si ca probabilitatea ca vanzarile sa se dubleze de la an la an in continuare sunt foarte mari.

Hai sa vedem cat ar valora afacerea asta.

Am vazut ca in urma cu un an a pierdut 180.000, anul acesta va pierde 60.000, intrebarea e ce se va-ntampla in anii viitori cu profiturile, presupunand ca vanzarile vor continua sa se dubleze.

Peste 1 an 960.000 -> 480.000 profit brut - 300.000 cheltuieli fixe -> 180.000 RON profit net

Peste 2 ani... 1.920.000 -> 960.000 profit brut - 300.000 = 660.000 RON profit net

Peste 3 ani... 3.840.000 -> 1.920.000 profit brut - 300.000 = 1.620.000 RON profit net

Asadar...

Am plecat de la situatia in care afacerea avea pierderi si in doar cativa ani am ajuns la una in care profitul creste exponential de la an la an.

Daca cineva ar vrea sa vanda o asemenea afacere, ar putea organiza lejer o licitatie.

Dar... nu exista o formula dupa care se calculeaza un pret. Acesta depinde de factorii ce ti-i spuneam mai sus, de conjuncturi, de negocieri.

Despre cumpărarea unei afaceri

Acum ca ai o idee despre cum sa evaluezi pretul unei afaceri, cum e treaba cu cumparatul? Unde gasesti o afacere de vanzare? Si ce afacere sa cumperi?

Unul dintre show-urile TV la care ma uit cu placere de cate ori am timp se numeste The Profit. Marcus Lemonis e starul principal. In fiecare episod el alege o afacere cu probleme in care sa investeasca si pe care incearca sa o redreseze, sa o faca profitabila si sa o creasca.

Markus e CEO-ul Camping World, o companie publica ce valoreaza peste \$1 miliard. El are competente ce le poate aplica in multe tipuri de afaceri si in multe industrii. De aceea, in cadrul show-ului The Profit a investit in restaurante, magazine de haine, fabrici de mobila, firme de design, un lant de pet shop-uri, producatori de rulote, producatori de dulciuri, producatori de instrumente muzicale, ceasuri, încaltaminte și multe altele.

Urmarind show-ul, dar si vazand cate afaceri au dat faliment si cate altele noi au aparut pe strada pe care locuiesc de aproape 2 ani, am realizat cate afaceri au probleme din cauza ca sunt prost administrate.

Si trist e ca... aproape toate ar putea sa-si rezolve problemele.

Dar antreprenorilor le lipsesc competentele.

Majoritatea nu constientizeaza asta si chiar daca cineva le spune ceva de genul... "Nu faci X prea bine" in loc sa asculte se simt jigniti in orgoliu si aleg sa inchida ochii. Sa mearga mai departe pe drumul spre faliment.

Unde vreau sa ajung cu asta? Realitatea asta e importanta din mai multe aspecte. Iti spun doua.

1. Exista multe afaceri cu probleme si asta inseamna multe oportunitati pentru a cumpara. Sau pentru consultatii. Majoritatea se pot face profitabile. Nu toate, dar majoritatea.

2. Daca nu esti Markus Lemonis, fii constient care sunt competentele tale si cauta sa te implici intr-o afacere dintr-un domeniu pe care-l cunosti bine.

Chiar si Markus s-a rezumat intial la domenii in care mai activase (vanzari de masini, sau retail).

Usor... usor s-a extins si in alte domenii.

Daca deja ai o afacere care merge bine, felicitari. Inseamna ca te pricepi si o administrezi bine. In cazul acesta, o idee buna e sa cumperi afaceri din acelasi domeniu. Astfel elimini concurenta, iti cresti vanzarile, baza de clienti si impactul. Plus, ai competente pe care sa le duci si sa le implementezi in noua firma ca sa o pui pe picioare.

Acum... Cel mai important secret in cumpararea unei afaceri.

Foloseste ce-ai invatat mai sus pentru a-ti face o idee asupra pretului ce merita platit. De exemplu, cum ti se pare sa platesti pentru o afacere profitul pe care il genereaza intr-un an?

Da. E o idee buna. Chiar foarte buna in situatia in care poti prelua toate activitatile astfel incat sa mentii profitul la acelasi nivel, sau sa-l cresti.

Si poate te intrebi daca ar fi cineva dispus sa vanda cu pretul acesta. Sunt sigur ca da. E posibil sa cumperi o afacere si fara sa platesti vreun ban. De exemplu, sa negociezi plata in rate, iar ratele sa fie mai mici decat profitul generat de afacere.

Sunt 3 situatii in care oamenii vand active la preturi mult mai mici decat valoarea lor. Tine minte pentru tot restul vietii...

Regula celor 3 D - Divorț, datorii, deces

Probabil ca nu sunt singurele, dar in situatiile de mai sus, oamenii vor vrea sa scape cat mai repede de povara administrarii unei afaceri. Bani gheata le sunt mult mai utili.

Cei care divorteaza trebuie sa-si imparta averea.

Cei care au datorii, trebuie sa le plateasca, sau vor sa opreasca cresterea lor, iar cei care mostenesc o afacere la care nu se pricep, prefera sa aiba bani gheata pe care sa-i imparta intre ei, decat sa preia o activitate despre care nu stiu nimic.

Asadar... Nu te grabi, dar tine ochii deschisi si fii constient ca asemenea oportunitati pot aparea.

Si sper ca nu ti se pare ceva lipsit de etica sa "profiti" de o asemenea oportunitate.

E vorba despre reducerea riscului. Cu cat platesti mai putin, cu atat ai un risc mai mic. Si pe cumparatori nu e ca si cum i-ai obliga sa accepte. Le faci o oferta si decizia daca o accepta sau nu e a lor. Asa ca... n-ai niciun motiv sa te simti rau daca platesti cuiva un pret mai mic decat valoarea pe care o vezi tu intr-un activ.

Cum cresti valoarea unei afaceri

Pentru a creste valoarea unei afaceri, ai vazut ce trebuie facut. Sa-i cresti profitul. Luna viitoare o sa-ti spun mai multe detalii despre diferite metode si exemple din viata reala.

Pana atunci, cateva chestii evidente sunt: cresterea vanzarilor si reducerea pierderilor.

Vanzarile se pot creste in diferite feluri in functie de tipul de afacere: noi oferte de produse, marketing mai bun, concentrarea eforturilor pentru vanzarea celor mai bune si profitabile produse.

Reducerea pierderilor inseamna a avea un proces cat mai simplu si eficient prin care resursele investite (timp si bani) se transforma in active pentru afacere: produse noi si in final... vanzari.

Cum vinzi o afacere

Cum ai vazut, nu exista o formula general valabila dupa care se poate calcula valoarea unei afaceri.

Iar in cazul unei tranzactii, pretul depinde de multi factori.

De exemplu, in momente de recesiune, cand bancile dau greu imprumuturi si cu dobanzi ridicate, nu e bine sa vinzi. E bine sa cumperi, daca ai cu ce.

In momente de boom economic, cand toata lumea e optimista, e mai indicat sa vinzi decat sa cumperi.

Legat de vanzarea unei afaceri, sunt doua aspecte despre care vreau sa vorbesc:

1. Unde gasesti cumparator

Intotdeauna concurenta ar avea beneficii daca ar cumpara si ar inghiti o alta afacere din acelasi domeniu. Daca exista o afacere profitabila aflata in expansiune in industria ta, poti negocia cu ei.

Alt candidat ar putea fi cineva care are o slujba in domeniul respectiv, dar vrea sa faca pasul spre afaceri. Poate chiar un angajat de-al tau.

Alta metoda e sa faci publica oferta prin diferite metode: anunturi in ziar, afise, campanie pe Facebook, sau pe Google.

2. Cum obtii un pret cat mai mare pentru afacerea ta

Exista o zicala: Vinde visul.

Ce inseamna sa vinzi visul?

Cand esti in postura sa vinzi, trebuie sa faci opusul a ceea ce faci cand cumperi.

Cand negociezi cumpararea vei obtine un pret mai mic daca discuti despre datorii, despre vanzarile mici, profituri mici, sau chiar pierderi (cheltuieli mai mari decat venituri).

Ce inseamna opusul?

Arata-i cumparatorului cat de mare e piata si ce cota din ea va acapara afacerea in anii viitori. Arata-i cum au crescut vanzarile tale in timp și ca vor continua sa creasca. Spune-i cat de mari vor fi profiturile, in cat timp isi va recupera investitia si ce castiguri mari va avea el dupa aceea.

Daca executi bine pasul intermediar si pui bine la punct toate operatiunile afacerii, toate lucrurile de mai sus vor fi adevarate.

NU TE LIMITA LA AFACERI

Toata economia lumii e ca o piață imensă. In piata asta, un mic procent de oameni au tarabe pe care au expuse tot felul de produse. Dar toti oamenii, inclusiv cei cu tarabe sunt consumatori. Toti cumpara câte ceva de pe anumite tarabe.

Cu ce ai invatat astazi, vei vedea in viitor dincolo de ce e expus pe tarabe. Vei vedea inclusiv tarabele ca produse.

Si vei sti ca e posibil sa-ti cumperi si tu taraba ta (oricine si orice are un pret).

Apoi, poate vrei sa o pastrezi, sa te ocupi de ea si sa devina activitatea ta principala. Sa-ti aduca atat satisfactie cat si venituri pe masura priceperii tale. Poate prin intermediul ei poti sa-ti sprijini familia, sa lasi o mostenire cu insemnatate, sau sa ajuti comunitatea din care faci parte.

Sau, poate vrei sa aranjezi altfel produsele pe ea, sa o lustruiesi, sa o faci mai frumoasa si sa o vinzi la altcineva.

Daca ai cumparat-o gratis (cum te-am invatat mai sus) e si mai bine.

Si inca ceva... toata strategia asta....

Cumpara ceva cat mai ieftin (profita de 3D si de momente macroeconomice), creste-i valoarea si vinde mai scump (vinde visul, nu vanzarile), o poti folosi pentru o gramada de alte active: site-uri, cladiri, obiecte de colectie, drepturi de autor, brevete.

Cu drag,
Bogdan Popescu