

ӘССЕ

# Тут начался мой путь!!!



Моя Родина!!!



Роддом города «Аркалык» Республика Казахстан



Может где то из них «Я»  
25 июля 1983 г.

# Часть 1. Мой детский сад

До переезда в 3 года в другой город Кокшетау я мало что помню... Но где я родился (слайдом выше)))

В 1986 г моя семья переезжает в город Кокшетау, который меня воспитал и в котором я вырос. Как и всех детей в СССР меня отправили в детский сад - «Василек» район у меня назвался так Васильковский. Сейчас он также стоит на своем месте, только поменяли его функциональность – школа младших классов. Жили как хорошая среднестатистическая семья в СССР .



## Часть 2. Школьные годы

В 1989 году я в первый раз с цветами отправился на 1 сентября в школу № 17 города Кокшетау. До 5 класса был почти отличником 4 по русскому языку (будут в правописание ошибки сори), а потом началось..... В 1992 году моя семья теряет трагически Отца и Брата наступило тяжелое время, следом распад Советского Союза (спасибо моему дедушке Горбачеву - так мне с детства говорили , что он мой дед) – помню в данный момент мы с Мамой находились в г. Санкт Петербурге и мы с нашими «деревянными» деньгами просто там попали, тратить их можно было только в специализированных магазинах типа «Родфронт» , но домой я вернулся в моднячем драповом пальто!!!

Так вот учился я хорошо отлично получалось с математикой, химией ,физикой ну соответственно физкультура здесь я был «Спартаком». Все первые места по бегу среди школ, баскетбол, метание гранат – поставил рекорд школы...

Учился вообще не плохо ничего не прогуливал, но вот с поведением у меня было «атас» почти каждый день был на профилактике у Директора или у Завуча по воспет работе, а Маму вызывали очень часто и за моих проделок, так стыдно сейчас.... Учился я в общеобразовательном классе но один раз произошло прикольное... Я стулом и шваброй отдубасил физрука и убежал, на уроке меня вызвали в учительскую физрук пожаловался .... И когда завуч спросил в каком я классе учусь – я учился в 8 «З» классе... Завуч не поняла, типа я должен был учиться в лицейском классе и все, что произошло с физруком свели на «рыбу». На следующий день я уже учился в лицейском классе. Это было начало учебного года я в этом лицейском классе проучился 3 месяца и попросился обратно в свой бывший класс... Причина в том, что один учитель так сильно меня «любил», что в день по одному предмету 2/2 в клетку ставила... А причина была в том, что она была моей соседкой и я один раз поставил фингал ее сыну(((( .

В общем школа добилась того, что я перевелся в другую школу)))))). По окончании 9 классов я поехал учиться в город Петропавловск в спорт школу и там как то не сложилось с поведением и на 4 четверти я вернулся опять в Кокшетау. И поговорив с Директором моей школы меня приняли назад с условием, что я перестану доставлять всякие неудобства... Так то меня ценили в школе, я выступал на различных соревнованиях, мероприятиях школы и всегда с хорошим результатом. По просьбам учителей успокаивал аудиторию в классе где они вели уроки – но конечно за хорошую оценку для меня в четверти. (ну я сам с начало всех подговаривал устроить кипишь на уроке- тоже стыдно).

В середине 90-х времена были беспокойные, а мой район был ну очень не спокойный . В школьном возрасте я занимался дзюдо, рисованием, очумелые ручки но конкретно спортом я занялся уже в 6 классе карате «Кекушинкай» выиграл все городские, областные соревнования и стал серебряным призером Казахстана. Потом я перешел на Кикбоксинг – этот вид начал хорошо развиваться у нас в стране. Начались сборы соревнования и т.д выполнил Мастера Спорта – подраться я любил (вот наверное поэтому в школе то и проблемки были). Но школу в итоге я закончил без одной тройки – это было что то необъяснимое не для кого.....



Спортзал это он выглядит сейчас так



Сборы на природе озеро «Шалкар»

## Часть 3. Высшее учебное заведение

По окончании школы в 2000 «милениум» поступал на бюджет в Государственный Университет на факультет «финансы и кредит» но не поступил. Думал буду поступать на следующий год, но моя сестер в октябре сказала мне иди учиться на платной основе будет мне помогать с оплатой на коммерческой основе. В октябре меня приняли в частный ВУЗ на «финансы и кредит» учился я хорошо но часто пропускал занятия в виду того, что был на сборах или же на соревнованиях. Но это устраивало ВУЗ так как я занимал призовые места и учреждение где то там это распространяла для агитации и отчетов в вышестоящем органе. Даже скидку мне на учебу дали 10%))))).

В 2004 году по 2006 го я заочно получил второе высшее образование Юрист – уголовное право. Но там я вообще не учился только приходил на сессии...

Два диплома получил без троек.....

В универе нравилось то, что не обязательно знать материал наизусть (так обычно заучивают отличники), главное что бы человек мог объяснить суть и смысл своими словами ..... Я так и учился. Одна история которой я горжусь. По высшей математике которая длилась один год я на данной паре был всего один раз и на основном экзамене который идет в диплом я получил 4 - было классное ощущение. Сдавали мы тогда «теорию вероятности» я сам как то не знаю все решил сам собой – учитель естественно мне не поверил и попросил при ней решить другой билет и я решил..... Иногда идти простым путем легче и быстрее



## Часть 3. Где я только не работал.....

После нашей трагедии Мама нас воспитывала одна и какие то лишнее излишки мы себе не позволяли, но для нормальной в те года жизни все было хорошо (спасибо нашей Маме). Но как то так получилось , что заработав однажды деньги мне хотелось их зарабатывать еще и еще.....

А началось следующим образом: Дома откуда то появились два мешка кукурузы в початках (ну я то знаю от куда все добро нарисовалось). Мама мне сварила партию я вышел с кастрюлей на наш базарчик на районе и оле – я предприниматель)))  
Большая по 5 тг маленькая по 3 тг . В общем за неделю я распродал всю кукурузу в след за мной таких предпринимателей в роли бабушек появилось порядком, да и сам товар у меня закончился и я переключился на другое. Я тогда в классе 5 учился вроде как...

Потом мы с другом пошли на типографию где печатали тогда единственную газету «купи продай» называется до сих пор «Риск Бизнес» купили тираж в 50 газет за 2 тг, продали за 5 тенге. Эврика легко!!! Потом обороты пошли по больше в плане покупки тиража. И мы постоянно искали места скопления людей где , что то продавали и т.д. Конкуренция была по распространению бешенная на один большой магазин по 10 – 15 продавцов. Ну конечно на своем районе кроме нас только бабушки торговали, так как им мы ничего не могли сделать )))). В общем дела шли до поры до времени пока везде не появились киоски и т.д. которые легально работали...

Летом был опыт с другом мыть машины возле гаражей, там как раз канава была с водой отлично, мы взяли тряпки, ведра и пошли «майдодырить» но из всех потенциальных клиентов был только один -Отец нашего знакомого.....

Также летом на базарчике торговал клубникой и малиной, у нас имеется дача на которой урожай на клубнику «Виктория» многоцветная (как сейчас помню) был всегда отличный и Мама решила продать немного - вот я и распродал ее !!!

В те года начался бизнес по продаже китайских товаров, покупали на оптовых рынках г.Алматы и перепродавали с наценкой аж до 300 % .

Маме до пенсии оставалось отработать вроде как один год, но сестра которая живет в г. Алматы выслала нам товара одну сумку на 5 000 тенге (трико «adidas», футболки «трафарет», и сланцы) и челночная жизнь забурлила. Были летние каникулы закончил 6 или 7 класс и я встал на тот же наш базарчик на районе , платил налог однократный на реализацию и ежедневно за аренду прилавка . Что бы сэкономить деньги на проезд поездом за закупом товара в г. Алматы от нас это 1 500 км (для понимания расстояния) отправляли меня так как мне билет в 50 % скидка как ребенку. Деньги пришивали мне в белье )))) (куда сами догадаетесь) вот напряг с этим был ехать пару суток с пришитыми деньгами))))). Торговать вещами Мама прекратила в 2004 году когда я вышел на работу .

Когда учился в институте подрабатывал в Казино – дилером (крупье) платили 100 \$ в месяц + бонусы 20 - 50 \$. Их я тратил на учебу гулянки и на вещи. Ушел от туда так как тяжело было - ночью работать утром на учебу после обеда тренировки (в будущем данная работа не очень хорошо отразилась на мне).

На 4 курсе устроился торговым представителем в Торговую компанию – продавал элитный алкоголь (виски, текила, вина и т.д.) . У меня это хорошо получалось «впихивать» дорогой алкоголь в рестораны и супермаркеты. Даже умудрялся играть в казино (жалею об этом). То есть я пристрастился к азартным играм, ну не прям как лудоман но поигрывал в «одноруких бандитов» и казино .

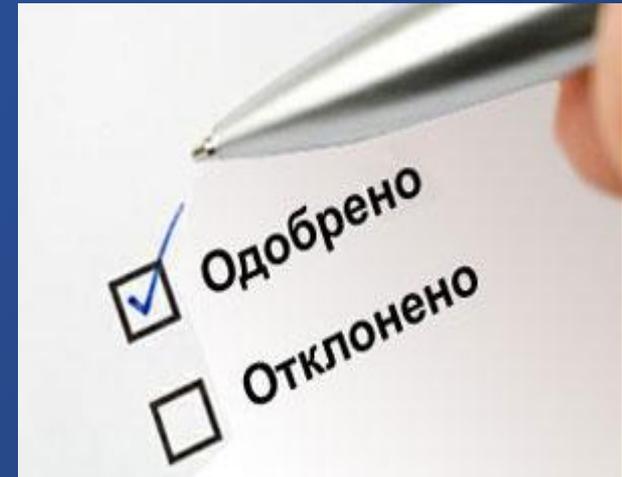
В 2004 году все кардинально изменилось я бросил тренировки так как этим не зарабатываешь. И на производственной практике я попал в Банк проходил стажировку в кредитном отделе по юридическим лицам. Меня это зацепило хорошо, да и все получалось, я был как сотрудник только за бесплатно работал до 20 : 00. Я писал проекты и выносил их на кредитный комитет и клиенты получали свои кредиты . В итоге мне предложили после окончания учебы и получения диплома работать в Банке в кредитном отделе по юр лицам – это было круто туда попасть. Коллектив был отличный это одни из них.....

В 2005 году меня наградили грамотой как «Лучший кредитный сотрудник в Казахстане» в своем Банке. Эмоций было много .....



Председатель Национального Банка Республики Казахстан. Марченко Г.А.

Потом пошли предложения от других Банков, что бы я у них работал и в 2006 году я перешел в другой финансовый институт на должность начальника ОМСБ + зарплата в трое больше, чем на прежней работе . За выполнение всех показателей отдела я был приглашен в головной офис на корпоративную вечеринку Новый Год. В общем я проработал в четырех банках на разных позициях и в разных городах , писал крупные проекты для компаний, обучал сотрудников, курировал различные города. В общем работал над тем, что связано с получением кредитов для юридических лиц. Пока я не ставил визу на проектах, на кредитный комитет они не попадали...



В 2008 году меня отправляют домой в город Кокшетау на должность Управляющего (Директор) в один из Банков, на тот момент я работал и жил в г. Алматы . В принципе я этого и добивался всегда, работая в финансовых институтах я хотел стать Директором, и я им стал. Мне было всего 25 лет. Я был самым молодым из всех директоров..... Но через пол года в составе моего финансового института произошли изменения в составе директоров и новый председатель правления попросил меня покинуть свой пост (у нас это всегда практикуется). Вот потом пошли проблемы с трудоустройством, я молодой амбициозный парень повидал много чего... Но опять менеджером или начальником отдела куда то идти я бы не смог да и зарплата не та. Привык к хорошим деньгам которые получал..... На скопленные денежные средства после увольнения я купил небольшое кафе 100 кв и переделал его в стиле футбольного бара (люблю футбол) . Вы помните я писал про казино так вот никому не советую в это втягиваться .... А так то мог и Ресторан купить)))))) Но поздно уже((( На тот момент это было актуально матчи все показывали до 12 : 00 ночи, и дома не показывали нужно было покупать НТВ тарелку . А в 2009 году все матчи начали показывать в 00:30 и транслировать на местных каналах.....



В 2010 году по резюме я устроился опять в Банк в г. Астана на должность Директор ЦБО Центральный . Сделали годовые показатели и получили одни лишь годовую премию. Так же мой сотрудник стал лучшим менеджером по кредитованию и его отправили на Лигу чемпионов на матч Интер – Бавария .... Но через год здесь тоже поменялся председатель правления и на ключевые позиции поставили своих людей И я оказался в свободном плавании .....

Жили только на деятельность кафе которым успешно управляла моя супруга и управляет сейчас им..... Как это тяжело менять свой ежедневный чек на раз так 10-20 меньше((((((( Но было так.... Больше я в Банке не работал и если честно то не хочу, ну если только не ниже позиции директора))))))

В 2011 году я устроился Директором в Страховую компанию у себя в городе. Работать в страховом бизнесе мне понравилось..... до моего прихода дирекция собирала в месяц 300 000 – 500 000 тенге страховых продаж. За год я довел эти цифры до 10 000 000 тенге. Я стал опять продажником, встречи с клиентами, разговоры по телефону, подбор сотрудников менеджеров и т.д. И это мне нравилось, что самое главное много свободного времени Хорошо зарабатывал но опять эти проклятые игры((((((( ... На текущий момент веду переговоры со Страховой Компанией возглавить дирекцию у себя в городе.

В октябре 2013 года мой знакомый предложил пойти работать в Национальную Компанию (машиностроение под управлением Министерством Обороны). Я уволился со страховой компании и уехал работать в г. Алматы на завод Заместителем Генерального Директора. Проработав год «власть» опять поменялась и я с Генеральным Директором уволился. Опять вернулся к себе на родину г. Кокшетау.

Времени было много и я захотел открыть бизнес. Выбор упал на приобретение франшизы Фаст Фуд - Burger of McKaеen – сейчас я об этом жалею... Плохой опыт получился... Заложил свое кафе в банк взял кредит, купил франшизу построил торговый павильон и начал продавать «бургеры». Открывался в ноябре 2015 году зимой не в сезон можно и так сказать, Взял на работу своего племянника с женой, они раньше работали в данном виде деятельности в прочем это может из за него я и решил открыть именно Фас Фуд наслушавшись как они там хорошо зарабатывали и какие были продажи. Работали у меня три человека 2 дня работаешь два отдыхаешь, всегда на точке было два человека продавец и повар. Продажи были слабые и я организовал доставку, посадил к себе в машину парня и ездили развозили продукцию - выручка увеличилась. Потом мой человечек который разносил продукцию сел на «стакан» и все доставка прекратилась. Сам я не мог развозить заказы по квартирам и офисам – было стыдно у себя в городе это делать, меня все знают у себя в городе как банкира и т.д.



Моя группа в контакте  
<https://vk.com/club80804666>

В общем ни какой прибыли данный вид деятельности мне дохода не приносил не говоря о выплате кредита ежемесячно. Все платилось и платиться с прибыли Кафе. В итоге в феврале я уехал в г. Семипалатинск на работу и оставил за главного своего племянника. С февраля по май месяц этот мой родственник распродал весь товар и не закрыл аренду за два месяца и просто мне сказал , что извини я потерял все деньги. Это было что то я его чуть не ..... Пришлось аренду с пеней все платить самому но хорошо были деньги вышел на другую работу. И в итоге с мая по сентябрь мой Фаст Фуд просто был в простое. Все лето когда идут самые большие чеки.... Так вот работать в феврале 2015 года мы с моим коллегой поехали в г. Семей на танковый завод типа в России Урал Вагон Завод (УВЗ ). Он Генеральным Директором я его замом по финансам. Проработали мы там до сентября 2015 года это большая политика и т.д. Мы не удержались на своих местах..... Вернулся опять на родину реанимировал Фаст Фуд работаем уже с сентября месяца в убыток..... Сейчас заканчивается в конце года срок аренды я его продлевать не планирую так как подняли аренду в два раза.... Нереально! Ищу другую точку куда его поставить... В общем это моя «кабала» но я не хочу просто отстраниться от этого и не работать в этом направлении .. Не знаю как быть..



Вернувшись на родину скопил кое какую сумму и планировал куда бы их запустить .  
Думал открыть пельменный цех. Нашел с Челябинска поставщиков оборудования , нашел цех в аренду за умеренную плату и т.д. , но что то меня сдерживало... И вот я дождался девальвация и курс к рублю поднялся в двое то есть теперь я не могу купить оборудование , денежных средств не хватает .... Мне друг посоветовал поставить по городу вендинговые автоматы - кофейники . На мои сбережения я бы купил их три но купил один .....  
Остальные деньги впустил в ГСМ где меня кинули теперь идут «разборки» уже пол года... печально



## Часть 4. Как я попал в БМ

Я подписан на различные франшизы идеи для бизнеса и т.д. И вот в начале ноября мне на VK приходит реклама. Типа заработай на Новый Год! Это были именные видео поздравления детей на Новый Год! Меня это заинтересовало и я нашел тоже самую франшизу в 2,5 раза дешевле и купил эти файлы поздравления. У меня есть друг который волокет в компах, принтерах и т.д. Я у него взял струйный принтер для печати на дисках поставил дома и начал искать клиентуру. Сходил в пару садиков поговорил с заведующими но по факту не было еще ни одного заказа от туда. Все заказы это с соц сетей Одноклассники и сарафанное радио. Это группа в одноклассниках <http://ok.ru/podaritev>, это группа VC - <https://vk.com/publicvideokok>.

В общем я немного на этом заработал, также перепродал эти файлы за сколько и купил разместив объявление на OLX. Есть плюсы я научился монтировать аудио с видео, печатать на дисках и устанавливать кучу программ на компьютер.

Но самое главное оцените плиз созданный мой сайт

<http://podarokny.businesscatalyst.com>

с него я получил три заказа с учетом того, что я его нигде не рекламировал, а просто поместил в группы в соц сетях. Эврика – интернет сильная вещь!!! И я начал рыться на просторах инета, и наткнулся на АСД Академия Своего дела. Продажа товаров на одностраничных сайтах. Посмотрел их видео купил один онлайн семинар и меня зацепило, приобрел у них «Свое Дело под ключ 2015» два товара надо было мои все данные туда поставить и запускать гнать трафик. Я их запустил только по таргетированной рекламе в VK денежку слил ни одного заказа)))) Вот они эти товары <http://sell-out.kz/steelrage/> и <http://sell-out.kz/robocor/>. Но есть плюсы понял что такое хостинг и домен как его подгружать сайтом кое что разобрался в Adobe Muse И ЕСТЕСВЕННО НАШЕЛ БМ!!!!!!

# Часть 5. Деньги

1. За что мне платили в жизни и сколько?  
Платили за мою основную работу, за мои предпринимательские действия от 15 000 тг до 1 000 000 тенге в месяц.

2. На чем я заработал первые деньги?  
Продажа горячей кукурузы.

3. На чем я заработал самые большие деньги?

Была одна сделка в страховании  
заработал 1 000 000 тенге

4. На чем заработал самые легкие деньги?

Продал свою машину – выехал на авто рынок и в течении 30 минут продал, еще и с маржой

5. Самые трудные деньги

Наверное это вот волокита с моим Фаст Фудом но я там ничего не заработал(((  
А если заработанные считать с плюсом то наверное основная работа в Банке когда писал проекты до ночи на работе и в выходные и в будни



# Часть 6. Мои кейсы. Что я делал? Какие проекты реализовывал?

## 1. Описать что я делал и для кого?

Если брать деловую деятельность то по факту своей работы я писал проекты для того что бы юридические лица получали кредиты на дальнейшее развитие. Для себя я многое делал описывал в слайдах выше – также втроем взяли кредит , что бы построить банный комплекс и у нас все получилось но один из учредителей начал делить «шкуру не убитого медведя» и мы разошлись но как учредитель я свои денежки получил. Устраивал на работу своих друзей и на хорошие должности начиная от менеджера до директора филиала.

## 2. Чем особенно горжусь?

Закончил школу (с моим то поведением) на ударника, в 11 классе перечитал все книги которые шли по образовательной программе (учитель попался про которую я описывал ранее) но ей теперь большое спасибо.

В школе вручал грамоты на выпускном вечере учителям – мне доверили .

Достиг хороших результатов в спорте.

Стал лучшим кредитным менеджером в Республике в своем фин. Учреждении

Стал Директором филиала в 25 лет самый молодой банкир

Горжусь моими детьми Старший сын учиться в Призиденской школе имени Н.А.

Назарбаева, своей супругой она у меня молодец.

Не спустил все деньги в 25 лет, а вложил их в недвижимость – кафе

В 23 года купил автомобиль Мерседес Е280 очкарик рестайлинговый

Настроил форму проекта, что бы сотрудники только вбивали цифры с бухгалтерской формы отчетности. Сама высчитывала различные показатели NPV, IRR, ROE, EBITDA ну и кучу различных их очень много.....

# Часть 7. Какими навыками я обладаю

1. Водить автомобиль
2. Работать в программах Windows, немного могу сайт сделать, закачать сайт на хостинг могу
3. Боксировать могу )))
4. Могу разобрать предприятие по балансу, ОПИУ и КЭШу (просто вспомнить надо)
5. Проект написать могу, что бы одобрили в Банке для получения кредита
6. Могу по страхованию объяснить и продать
7. Есть опыт в открытие общепита
8. Продавать могу
9. Руководить могу (само больше в подчинение было 600 человек)
10. Ставить задачи для определенного результата
11. Спросить могу за не выполненные задачи (уволить могу запросто)
12. Собирать команду
13. Привлекать клиентов
14. Обучал людей как правильно писать кредитные проекты
15. Убеждать получается
16. Быстро учусь и могу переквалифицироваться в любую деятельность



# Часть 8. Будущее.

## Какие навыки хотел бы у себя развить

1. Более детально разбираться в сайтах уметь их качественно делать
2. Качественно с большой конверсией настраивать рекламу в Директе , Соц.Сетях и т.д.
3. Чувствовать будущий тренд который даст отличные результаты
4. Выучить английский язык
5. Рано вставать (тяжелый подъем)
6. Больше знакомиться с людьми быть проще
7. Хорошо писать продающие тексты
8. Чувствовать где лежит нужная ниша
9. Быть стабильным, успешным
10. Быть профессионалом в любом деле с чем приходится сталкиваться
11. Эти фото мое будущее



# Часть 8. Как я вижу себя через год «в идеале»

Однозначно свой бизнес руководитель + если будут силы то директор в крупной компании. Сейчас зарабатываю от 300 000 тенге до 500 000 тенге. Но вот мой кредит который я взял на открытие Фас Фуда съедает 200 00 тенге, когда деятельность Фаст Фуда будет рентабельна и сможет отбивать кредит и приносить хоть немного денег то этот кредит будет не напрасным. Буду копить АКТИВЫ.....

Моя лень бывает, что влияет на все показатели. Очень поздно встаю могу 14 : 00 проснуться, а ложусь глубокой ночью.

Мой идеальный день начнется очень скоро я встану в 06 00 утра в своем загородном доме и пробегу 5-6 км, тренировка в своем спортзале 40 мин один час.

Позавтракаю хорошо, одену пиджак и поеду на своем лексусе LS 450 (или же с водителем) в свой офис.

Расставлю планы своим коллегам на рабочую неделю или же день, а сам просмотрю показатели работы, сделаю выводы. Запланирую несколько встреч и проведу их с отдачей на результат. Обед как

полагается или дома или в ресторане с деловыми партнерами , друзьями . Вечером проверю выполнение поставленных задач. Отлично все работает!!!! Удовлетворенным поеду домой или

встречусь с друзьями развеяться.

**ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КРИЗИС** ПОДОХОДНЫЙ НАЛОГ: КАК НЕ ПЕРЕПЛАТИТЬ  
на что может рассчитывать Израиль

инструмент капиталиста

# Forbes

АВГУСТ | 2010

**ИМПОРТ ВМЕСТО ЭКСПОРТА**  
Вклад экспорта в экономический рост сократился на 18%

**ПРИБЫЛЬ НА УБЫЛЬ**  
Причина снижения прибыли убытки в сфере НИ-ТАС

**СПЕЦИАЛЬНЫЙ ОБЗОР**  
\$153,7 млн  
Музенбаев Канат  
"Годовой доход"

## Бизнесмен

# Года 2010

ISSN 1806660 05011  
4 607098 750012  
Рекомендованная цена 2500 тнг.

Так меня видел мой сотрудник и сделал вот так. Пусть это все будет к 2020 году

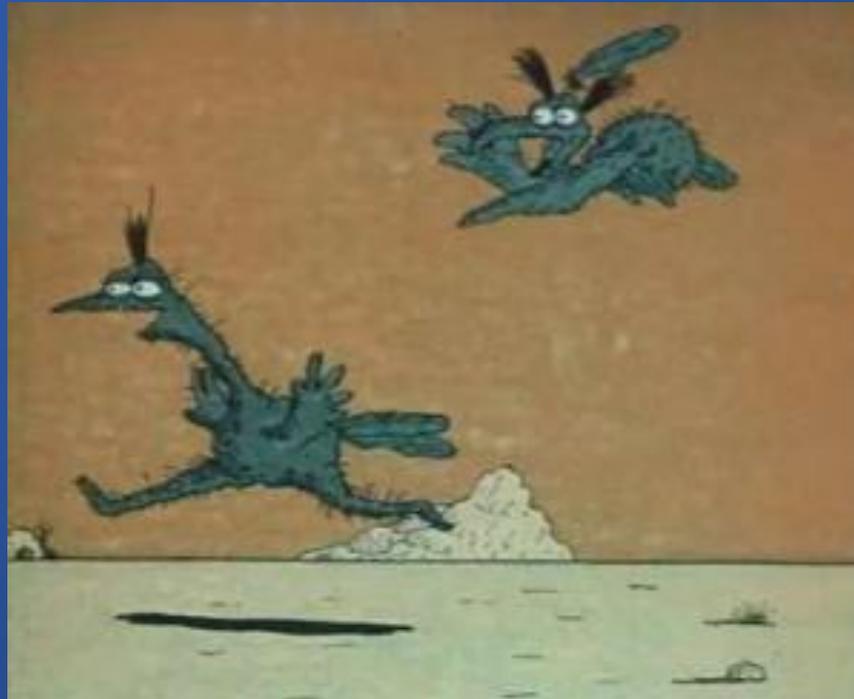
# Часть 9. Каким делом бы я занялся в выходной день с утра до вечера? Что бы я сделал в кайф

Провел бы его с пользой и получением новых эмоций!!!! Поехали!!!



## Часть 9. Если у меня был долг 500 000 рублей и отдавать через пол года, что бы я сделал?

1. Посидел подумал вывел выводы как я влез в такой долг, сделал записи как их вернуть все , что попадет в голову . Выбрал бы более приемлемые идеи и расписал, что конкретно нужно сделать для их реализации . Начал бы двигаться , больше энергии и все бы заработал и отдал. Вот и сейчас ситуация у меня долг кредит 7 000 000 тенге, мне должны около 1 500 000 тенге. «Страус птица гордая, пока не пнешь не полетит» Но вот меня нужно так пнуть, что бы я полетел, а если взлечу то потом не поймаете)))) Поэтому я и пришел в БМ, вдохновляете Вы меня..... Буду учиться с Вами как нужно правильно летать .....



## Часть 10. Описать 3-4 идеи, которые я думал запускать и почему

1. Реализация железобетонных изделий (газоблоки, сваи, бордюры, брусчатка, щебень) все, что связано со строительством домов, офисов, дорог.  
У меня есть друг владелец завода по изготовлению данных изделий я хотел бы все красиво упаковать и стать его дилером на территории РК
2. Открыть ремонтную мастерскую по орг. техники (принтеры, сканеры, МФУ) заправка картриджей тонером восстановление фото барабанов и т.д.  
Есть друг который сильно в этом разбирается наверное один из лучших в нашем городе. Ранее у него была такая мастерская нормально работал но потом были разногласия со своим партнером и он вышел с данного бизнеса. Он хочет начать все заново но не получается с деньгами .
3. Продавать б/у железную трубу разного диаметра, она на рынке актуальней новой трубы. Знаю не по наслышке. У друга своя фирма которая занимается реализацией данной трубы, а также имеется вся сопутствующая спец техника для того что бы класть водопроводы и т.д. Грамотно упаковать и выйти в интернет пространство
4. Ремонт ванн и туалетов под ключ. Есть ребята которые делают это на 5 + они мои знакомые . Они мне в кафе кафель клали идеально и я видел их другие работы. Так вот вечно жалуются , что нет заказов и т.д. Не двигаются по рекламе вообще. Упаковать их и на рынок .
5. Открыть центр по страхованию . Работать от крупной страховой компании. На сегодня агентское вознаграждения достигает до 40 % от застрахованной суммы. Вот только пока в голову не лезет как это можно упаковать грамотно по средством сайта.

# Часть 11. Описать 10 тем, которые я в принципе бы мог запустить

1. Реализация любого строительного материала
2. Мастерская по ремонту и заправки орг.техники
3. Реализация б/у железной трубы разного диаметра
4. Сдача в аренду Спец Техники (краны, тралы, погрузчики, экскаваторы, бульдозеры)
5. Ремонт ванн и туалетов под ключ
6. Центр по всем видам страхования
7. Обучающий центр английского языка
8. Швейную мастерскую (опыт был супруга запускала но не было времени работать закрыли)
9. Вендинговые аппараты
10. Ортопедическая обувь и все, что с этим связано
11. Открыть центр для предпринимателей мы пишем для них проекты для получения кредита в банках. Если им отказывают то мы друг другу говорим спасибо. То есть даем гарантию юр.лицу о получении кредита. И опыт есть и связи есть))))))



# Часть 12. Сколько я планирую заработать через два месяца? От слабо до круто?

Заработаю за два месяца до конца февраля 2016 года мин 1 000 000 тенге максимум 3 000 000 тенге.



# Часть 13. Гипотезы

## 1. Реализация щебня разной фракции

Средний чек: 17 500 тенге/ 5 тонн

Стоимость: 3 500 тенге/тонна

Кол. клиентов необходимых для точки Б круто:

171 продажи - при конверсии 3 % - 5 700 кликов.

Предположительные каналы: сайт, директ.

## 2. Мастерская по ремонту и заправки орг.техники - берем заправку тонером картридж

Средний чек: 700 тенге/ 1 картридж

Кол. клиентов необходимых для точки Б круто:

4 285 заправки- при конверсии 3 % - 142 833 кликов.

Предположительные каналы: сайт, директ, соц сети, сарафанное радио, газеты

## 3. Сдача в аренду спец техники

Средний чек: 35 000 тенге/ 5 часов

Стоимость: 7 000 тенге/час

Кол. клиентов необходимых для точки Б круто:

85 клиентов - при конверсии 3 % - 2 857 кликов.

Предположительные каналы: сайт, директ, сарафанное радио, газеты, прямые продажи

## 4. Ремонт ванн и туалетов под ключ.

Средний чек: 37 500 тенге/ 20м<sup>2</sup>

Стоимость: 1 500 тенге/м<sup>2</sup>

Кол. клиентов необходимых для точки Б круто:

80 клиентов - при конверсии 3 % - 2 670 кликов.

Предположительные каналы: сайт, директ, сарафанное радио, соц сети.

## 5. Центр для предпринимателей кто хочет взять кредит в банке

Средний чек: 300 000 тенге/ если сумма кредита 10 000 000 тенге

Стоимость: 3%

Кол. клиентов необходимых для точки Б круто:

10 клиентов - при конверсии 3 % - 333 кликов.

Предположительные каналы: сайт, директ, сарафанное радио, личное общение и наши связи )))