

„Gdzie można zarobić duże pieniądze i jaki jest najbardziej dochodowy biznes?”

„Jak zarobić dużo...”, „jak zarobić szybko...”. Takie właśnie frazy wpisują do wyszukiwarki internauci, którzy trafiają na tę stronę. Zaraz udowodnię, że te pytania są nieco bezsensowne. Pokażę Ci też dwie drogi dochodzenia do pieniędzy.

Dlaczego te pytania są błędne?

Wszystkie tego typu pytania są bardzo do siebie podobne:

- jak szybko zarobić
- jak zarobić duże pieniądze
- która branża jest najbardziej dochodowa
- który biznes najszybciej się zwraca
- najbardziej dochodowe usługi

Co je łączy?

Chęć błyskawicznego wzbogacenia się o kilka rzędów wielkości. Jednym słowem, zdobycia szybkiej i dużej kasy. A przecież to jest nieco... bez sensu.

Tak samo jak bez sensu jest oczekiwanie, że uda się schudnąć dużo i w mgnieniu oka. To nierealne.

Nierozsądne jest przecież pchanie się tam, gdzie od dawna żerują największe i najsprytniejsze rekiny biznesu. Zaraz Ci to zilustruję pewnym przykładem.

Wyprawa na grzyby

Wyobraź sobie, że dowiedziałeś się o lesie, w którym grzybów jest prawdziwe zatrzęsienie. Nic tylko kupić cały wagon plecionych koszyków i ruszać na łowy.

Przybywasz na miejsce, a tam okazuje się, że grzybiarzy (i to znacznie lepiej wyposażonych i doświadczonych od Ciebie) jest tam więcej niż samych grzybów. W dodatku rozparcelowali między sobą cały teren i umówili się, że nie będą wpuszczać obcych, czyli takich jak Ty.

W tej sytuacji masz dwa wyjścia.

1) Zaczyniesz szukać grzybów w miejscu, w którym nikt normalny raczej nie szuka, bo wie, że trudno tam cokolwiek znaleźć (czyli na przykład pod ziemią).

2) Zainteresujesz się gatunkami, którymi nikt przy zdrowych zmysłach się nie interesuje (czyli na przykład hubami rosnącymi na drzewach).

Jednym zdaniem: zrobisz to, czego nikt inny nie robi.

Jak zarabiać pieniądze: model Muska

Żeby nie być gołosłownym, pokażę Ci, jak rozgrywa to Elon Musk.

Przykład #1: szukanie rozwiązań tam, gdzie nie szuka ich nikt

Do czasów Muska koszt wysłania czegokolwiek w kosmos był... kosmicznie duży. Przeszkodą były „jednorazowe” rakiety.

To zupełnie tak, jakby linie lotnicze po każdym zakończonym rejsie musiały budować nowy samolot.

Musk zrewolucjonizował branżę, stawiając na rakiety wielokrotnego użytku.

Znalazł rozwiązanie tam, gdzie inni nawet nie starali się szukać, ponieważ uznali, że to nierealne, by udało się stworzyć coś, co przeżyje więcej niż jeden udany start i nie rozpadnie się podczas kolejnych.

Przykład #2: interesowanie się tym, czym nikt się nie interesuje

Praktycznie do czasów Muska zainteresowanie producentów pojazdami w stu procentach elektrycznymi, było takie sobie, żeby nie powiedzieć żadne. Podobnie było z bankowością elektroniczną przed debiutem firmy PayPal, w której Musk mocno maczał palce.

Jak to się skończyło?

Tesla stała się w pewnym momencie jednym z najbardziej pożądanych samochodów na świecie, a PayPal jest dziś uważany za rozwiązanie, bez którego trudno wyobrazić sobie międzynarodowy handel internetowy.

Przykład #3: pomysł na redukcję kosztów

Korzystając z okazji, że piszę o Elonie Musku, chciałbym wspomnieć o jeszcze jednej strategii biznesowej, nad którą warto się zastanowić, szukając **pomysłu na dochodowy biznes**.

Mam tu na myśli usuwanie najważniejszych przeszkód, które w danym momencie blokują możliwość obniżenia ceny produktu i tym samym spopularyzowania go.

Tak było w przypadku rakiet wielokrotnego użytku produkowanych przez SpaceX, które znacząco zredukowały koszt wysyłania towarów w przestrzeń kosmiczną.

Tak samo dzieje się to w odniesieniu do dachówek będących panelami słonecznymi, które wytwarza jedna z firm Muska, a których cena nie tylko zbliżyła się do ceny tradycyjnych technik pokrywania dachów, lecz nawet okazała się od nich niższa.



Jak zarabiać pieniądze: model japoński

Jako że posłużyłem się przykładami z innej planety (niemal dosłownie), dlatego zaraz pokażę Ci coś bardziej przyziemnego i dostępnego dla każdego.

Nawiasem mówiąc, Artur Jabłoński w jednym z postów na LinkedIn słusznie zauważył, że praktycznie we wszystkich wykładach czy prezentacjach dotyczących prowadzenia biznesu w Polsce, prelegenci przywołują przykłady gigantów typu Jobs czy Gates.

Mówią o ludziach, którzy wybili się ponad skalę i zrobili to, działając w zupełnie innych realiach. A przecież to są wyjątki, a nie coś powszechnego.

Przejdźmy więc do nieco innego modelu zarabiania pieniędzy.

Przykład #1: Nishiyama Onsen Keiunkan

Richard Branson w książce „Zaryzykuj – zrób to!” pisze, że Japończycy budują swoje firmy z założeniem, że będą one działać przez 200 lat i dłużej. Budują je więc powoli i na bardzo solidnych podstawach.

W książce „Firma, czyli Ty” Paula Jarvisa znalazłem niesamowity przykład potwierdzający tę tezę. Mowa jest tam o małym hotelu Nishiyama Onsen Keiunkan, który działa nieprzerwanie od 705 roku. Nie przecierajcie ekranów. W tej dacie naprawdę nie ma jedyńki z przodu. Hotel ten działa od ponad 1300 lat. Bez przerwy.

Przykład #2: Jiro Ono

Jiro Ono to człowiek, którego sushi potrafi wysłać podniebienie pod... niebo.

Jego restauracja nie jest siecią oplatającą cały świat, jak McDonald's. Wręcz przeciwnie, to całkowite zaprzeczenie tego modelu. Działa od lat i nie ma najmniejszych problemów ze znalezieniem klientów.

Więcej, żeby się tam dostać, trzeba nie tylko wyłożyć sporo pieniędzy, ale też uzbroić się w sporą cierpliwość, bo miejsca są zarezerwowane z ogromnym wyprzedzeniem.

Co łączy te dwa przykłady?

Nastawienie na dostarczaniu jak najlepszego produktu. Na ulepszaniu go metodą małych kroków (kaizen). Taki nieustannie doskonalony produkt może być naprawdę drogi, a nawet coraz

droższy, bo jest praktycznie bezkonkurencyjny.

Którą strategię stosuję na co dzień?

Czy szukam pomysłów na zarabianie tam, gdzie nie szuka nikt? Nie. Podążam bardzo konwencjonalną drogą.

Czy interesuję się tym, czym nie interesuje się nikt? Nie. Działam w wyjątkowo zatłoczonej branży, w której trwa mordercza walka cenowa.

Czy usuwam przeszkody blokujące możliwość obniżenia ceny? Nie, ponieważ samodzielnie wykonuję usługi i nie mam możliwości skalowania tego biznesu w sposób, który by mnie satysfakcjonował.

Jednak gdybym coś produkował, na przykład książki czy kursy, to na pewno wziąłbym to pod uwagę.

Co więc robię?

To, co wspomniani wyżej Japończycy. Wykonuję bardzo mało zleceń, ponieważ zależy mi na uzyskaniu jak najwyższej jakości dostarczanych usług. Cały czas doskonalę swój warsztat. Nastawiam się na działanie wieloletnie, długofalowe, a nie na szybki i duży zysk.

Jak zarabiać duże i szybkie pieniądze?

Można spróbować skopiować podejście Elona Muska, choć prawda jest taka, że jego zyski nie były ani szybkie, ani (relatywnie) duże, zwłaszcza w początkowym okresie.

Co więcej, często powodzenie jego przedsięwzięć wisiało na włosku. Równie dobrze mógł zbankrutować i nikogo by to raczej nie zdziwiło.

Dlatego uważam, że dla kogoś, kto dysponuje małym budżetem, to nie jest najlepszy pomysł.

Moim zdaniem, mając stosunkowo niewiele środków na inwestycje, zamiast nastawiać się na „dużo i szybko”, **lepiej będzie** zbudować coś, co będzie przynosiło nawet niewielki zysk, ale przez długie, bardzo długie lata.

Mnożąc ten średnio wysoki zysk przez liczbę lat, otrzyma się naprawdę duże pieniądze. Jak mówi stare kupieckie przysłowie: **„lepiej jeść małą łyżeczką, ale stale”**.

Lepiej włożyć swoją energię w budowę firmy, najlepiej rodzinnej, trwającej przez pokolenia, której nie zachwieje żaden z kolejnych kryzysów finansowych.

Co więcej, atutem takiego rozwiązania jest to, że taka właśnie rodzinna firma może być dla nas czymś w rodzaju zabezpieczenia emerytalnego na starość.
