

Kekurangan uang, atau

Kelebihan uang

Mana yang Anda ***pilih?***

Oleh :

Johan M Anggo

Alih Bahasa: Lenny Maria

- Cara untuk keluar dari rutinitas Anda dan mendapatkan kebebasan finansial dengan aman
- Cara menanam dan menumbuhkan pohon uang Anda
- Bagaimana memecahkan masalah "kekurangan uang"
- Bacalah sekarang, dan Anda akan pensiun kaya
- Bagaimana membuat uang bekerja untuk Anda lebih cepat, lebih mudah, lebih besar dan lebih aman
- Bagaimana untuk sukses finansial mulai dari NOL

Daftar Isi

Pengantar

Bab 1: Anda bisa sampai sana dari sini!

Bab 2: Satu dari Dua Masalah Keuangan Anda
harus Pilih

Bab 3: Aset untuk Semua Orang

Bisnis Bersistem

Franchise

Personal Franchise

Action Plan/rencana kerja

KATA PENGANTAR

Selamat !

Anda membaca buku tentang pengalaman hidup selama ratusan tahun dan tentang masalah klasik, uang pada khususnya. Disesuaikan dengan era informasi, buku yang siap untuk digunakan!

Buku ini terinspirasi oleh banyak orang-orang sukses terkenal di dunia. Setelah membaca buku ini, Anda diharapkan memiliki pola pikir yang lebih luas, melihat lebih membuat uang, dan lebih banyak pilihan untuk membuat pendapatan yang lebih baik dan lebih cepat.

Orang terkenal memberi saya pola pikir yang benar dan sudut pandang yang lebih luas. Terima kasih khususnya kepada:

1. Jay Abraham
2. Robert T. Kiyosaki
3. John C. Maxwell
4. Mark Victor Hansen

5. Tung Desem Waringin
6. Anthony Robin
7. James Gwee
8. Donald Trump
9. Bill Gates
10. Napoleon Hill
11. Warren Buffet
12. Dan masih banyak lagi

Buku ini dirancang agar mudah dipahami isinya dalam bahasa Indonesia bagi para pembaca untuk mendapatkan manfaat penuh dari buku ini.

Uang, ini masalah klasik tapi tetap saja, ini adalah salah satu topik terpanas bagi kebanyakan orang. Tidak masalah apakah anda sekarang tidak tertarik untuk berbicara tentang uang, atau bahkan benar-benar memiliki masalah keuangan untuk diselesaikan, buku ini akan benar-benar memberikan pilihan terbaik dan solusi untuk mengatasi hal ini.

Dunia telah berubah, cara untuk menghasilkan uang juga telah berubah.

Tidak sama lagi dengan masa industri. Kita sekarang dalam era informasi dan lebih banyak orang akan menjadi lebih kaya lagi jika mereka bisa menyesuaikan diri dengan era informasi.

Untuk membuat sudut pandang uang cocok dengan era ini, maka buku ini ditulis. Ini akan membawa Anda kepada gagasan uang di abad informasi. Tidak banyak hal teknis yang membosankan, tapi lebih pada isinya yang praktis dapat dengan mudah dimengerti.

Anda harus mendapatkan manfaatnya

Gambaran umum yang bisa saya katakan adalah Anda bisa mendapatkan **satu paket informasi lengkap untuk menjadi kaya karena Anda sekarang tinggal di abad informasi**. Buku ini berisi semua hal umum yang perlu anda ketahui untuk sukses finansial di era ini.

Untuk siapa buku ini ditujukan? Semua usia, jenis kelamin, latar belakang dengan keinginan seperti berikut ini:

1. Orang yang ingin keluar dari rutinitas sehari-hari yang membosankan
2. Menyingkirkan masalah "kekurangan uang"/ lack of money
3. Mulai dari nol sampai sukses
4. Orang yang ingin mencapai mimpinya
5. Ingin tahu jalan menuju kebebasan finansial / keuangan

Buku ini ditujukankan untuk Anda yang pada saat ini, misalnya terjebak dalam sebuah rutinitas, kesulitan finansial, dan benar-benar ingin keluar dari perangkap. Anda sedang membaca buku yang tepat.

Atau jika Anda tidak benar-benar tertarik untuk menghasilkan uang karena Anda merasa bahwa Anda harus bekerja sepanjang waktu untuk menghasilkan uang, karena Anda masih ingin melakukan kegiatan yang Anda sukai, mungkin Anda sukai belanja, pergi ke bioskop, kengan, atau hang out. Bagaimana dengan penghasilan otomatis sepanjang masa? Anda bisa pergi hang out, tapi penghasilan Anda tetap mengalir ke rekening bank Anda. Terdengar menarik?

Saya tahu betul beberapa orang yang sukai bekerja keras sepanjang waktu. Saya menghormati mereka, dan saya pikir mereka akan lebih bahagia jika mereka dapat

melakukan kerja keras dan mendapatkan hasil yang lebih baik jika mereka suka bekerja keras.

Meskipun, beberapa orang lain tidak mau bekerja keras tetapi mereka ingin bekerja dengan cerdas.

Untuk membuat keputusan yang tepat tentang hal ini adalah hal yang sangat penting. Saya secara pribadi bekerja cerdas untuk sukses finansial. Tetapi, bagaimanapun untuk bekerja cerdas dan keras akan meningkatkan kemungkinan untuk berhasil lebih cepat.

Di sisi lain, ada orang-orang yang tidak bisa benar-benar menjadi kaya. Mereka sudah bekerja selama beberapa tahun di perusahaan besar, mereka naik pangkat, gaji dan tunjangan yang baik, namun mereka tetap berjuang untuk bertahan hidup.

Buku ini adalah buku yang tepat untuk dibaca.

Ketika membaca buku ini, saya harap Anda akan mendapatkan keuntungan penuh dengan aktif melakukan apa yang buku ini minta untuk melakukannya. Beberapa tugas akan diminta untuk membuat Anda tahu, lebih berpengalaman, dan juga membuat perbedaan "sebelum dan sesudah" Anda membaca buku ini.

** Jika Anda tidak benar-benar suka membaca, pergi langsung ke Action Plan, ini akan menjawab pertanyaan Anda dari masalah finansial anda. Tapi akan jauh lebih baik jika Anda menghabiskan beberapa waktu untuk membaca seluruh buku untuk keuntungan penuh.

Semoga Berhasil !

Bab 1

Anda bisa sampai sana dari sini!

Hidup ini singkat, apa Anda akan membuatnya bermakna atau hanya rata-rata?

Anda benar-benar perlu membuat kemajuan dalam kehidupan ini secara terus menerus. Atau setidaknya, Anda harus memecahkan masalah "kekurangan uang" , maka Anda dapat bersantai dan menikmati hidup Anda.

Apakah Anda ingin menjadi lebih berhasil dari kondisi saat ini?

Jika ya, Anda harus menetapkan tujuan Anda sekarang. Setelah beberapa penelitian ditemukan bahwa kebanyakan orang memiliki 10 jawaban untuk pertanyaan "apa mimpi Anda" atau "apa yang ingin Anda lakukan di masa depan":

1. Pendapatan besar
2. Membuat keluarga saya bahagia
3. Membeli rumah baru dan mobil
4. Bepergian ke luar negeri

5. Pendidikan anak-anak terbaik
6. Kebebasan finansial dan kebebasan waktu
7. Amal
8. Rencana pensiun yang bagus
9. Perkembangan diri
10. Memiliki bisnis sendiri

Anda tidak melihat tujuan pribadi Anda di sana? Itu baik-baik saja, yang harus Anda lakukan adalah hanya menetapkan tujuan jika Anda tidak memilikinya sekarang.

Sebenarnya untuk menjadi sukses kita memiliki 2 pilihan:

1. Tetapkan Tujuan
2. Lakukan proses yang tepat

Mari kita lihat pilihan pertama → Bagaimana cara menetapkan tujuan:

S = spesifik (contoh: "Saya ingin pendapatan bulanan \$ 10.000", "Saya ingin pada akhir tahun 2010, membeli mobil baru", "Saya ingin uang saya bekerja untuk saya, mendapatkan \$ 5.000 pendapatan pasif bulanan, dan saya dapat memiliki banyak ke-

senangan dan melakukan apa pun yang saya inginkan dengan teman-teman saya. ")

M = Measurable / dapat diukur (Apakah dapat diukur? Jika itu dapat diukur sehingga Anda dapat mencapainya)

A = antusiasable ~ suatu tujuan harus membuat Anda antusias untuk mencapainya. Ini tidak boleh terlalu besar sehingga Anda akan berpikir itu tidak mungkin, dan itu tidak boleh terlalu kecil dan membuat Anda berpikir itu terlalu mudah . Tapi mungkin tujuan begitu besar dan orang lain akan berpikir bahwa tidak mungkin untuk mencapai tetapi membuat Anda antusias, jadi tidak peduli tentang orang lain.

R = Result oriented / berorientasi pada hasil (lihat hasil pertama, bukan proses pertama. Beberapa orang menyebutnya: "mulailah dari akhir dalam pikiran" artinya Anda bisa memulainya dari hasil akhir buah pikiran Anda atau mimpi Anda untuk menuntun Anda pada langkah-langkah yang diperlukan)

T = Time lane /batas waktu (menetapkan tenggat waktu, jangan takut tidak mencapai pada saat Anda tetapkan)

Yang kedua adalah melakukan proses yang benar.

Jika Anda melakukan proses yang telah dilakukan Bill Gates atau Donald Trump, Anda akan benar-benar menjadi seperti mereka hari ini, Anda juga akan mencapai apa yang mereka capai hari ini.

Untuk melakukan ini, Anda harus mencari orang yang tepat untuk dijadikan figur, melakukan apa yang mereka lakukan di bidang- bidang yang khusus.

Misalnya, Anda belum tahu apa tujuan yang jelas yang ingin Anda miliki. Setelah beberapa minggu, Anda telah melakukan beberapa perjalanan, atau setidaknya setelah menonton TV sekarang Anda tertarik pada seseorang yang adalah seorang CEO dari perusahaan besar. Anda tertarik pada gaya hidup mereka, teman-teman, pekerjaan, gaji, dan semua barang tentang mereka. Bagaimana Anda bisa menjadi seorang CEO? Mudah, bertemanlah dengan CEO, tanyakan padanya bagaimana dia bisa menjadi CEO, lakukan hal yang sama dan Anda akan menjadi seperti mereka.

Perjalanan pada hari Minggu

Kapan terakhir kali Anda berjalan-jalan di hari Minggu? Aktivitas ini tidaklah populer sekarang, tapi ini adalah bagaimana Keluarga Raimey dalam buku John C Maxwell tumbuh.

Mr Raimey suka berkata, "Mari kita masuk ke mobil, mari kita jalan-jalan!". John C Maxwell juga ikut dalam perjalanan ini. Mereka tinggal di Ohio dan perjalanan membawa kami ke tempat-tempat eksotis seperti Lancaster, Chillicothe dan bahkan Columbus. Ini sepertinya petualangan besar.

Mr Ramsey akan pergi melalui jalan berliku-liku melalui tanah kosong di Ohio Tengah atau jalan-jalanan tanah. Kami tidak tahu persis apa yang mungkin kita hadapi. Perjalanan pada hari Minggu itu sangat menyenangkan.

Jika kami beruntung, kami akan menemukan sebuah toko kecil di desa dan Mr Raimey mentraktir kami es krim atau coca cola. Begitulah cara kami menghabiskan sore.

Ini seperti mereka katakan, "Ayo, mari kita pergi. Kita lihat di mana kita akan sampai"

"Hidup bukan percobaan/ Gladi bersih"

Jangan buang waktu Anda. Anda tidak dapat mengulang waktu Anda kembali. Anda tidak perlu untuk bertindak dan bersikap begitu serius, tapi Anda benar-benar harus hati-hati bereaksi dan memikirkan tentang bagaimana Anda menggunakan dan menghabiskan hidup Anda.

Kekuatan kata "SEKARANG"

Satu-satunya waktu yang dapat Anda kendalikan adalah SEKARANG, bukan besok dan bukan kemarin. Kemarin telah hilang dan itu menjadi kenangan indah dalam pikiran Anda. Besok? Saya tahu semua orang akan hidup di masa depan, yang disebut besok.

Tapi tahukah Anda, hari besok diciptakan dan dipengaruhi oleh apa yang Anda lakukan hari ini.

Jadi, hari ini adalah satu-satunya waktu Anda bisa hidup, bernapas, membuat dan melakukan sesuatu yang berarti, melakukan sesuatu untuk membuat hidup Anda lebih baik, dan jika Anda melewatkan hari ini harap ingat suatu saat kau akan merindukan "hari ini".

SEKARANG sangatlah bermakna. Anda tidak menunda untuk melakukan sesuatu, untuk impian Anda, untuk mencapai apa yang Anda pantas dapatkan. Anda menanam sekarang, Anda akan panen nanti. Jika Anda menanam kemudian, saya khawatir Anda tidak akan punya waktu untuk memanen. Itu sebabnya, hari ini disebut "hadiah" ~ present: hadiah (dlm bhs inggris).

Apakah tugasnya sekarang, saya tidak ingin Anda membuang-buang waktu dengan membaca buku ini dan tidak mendapatkan apa-apa darinya.

Tugas 1:

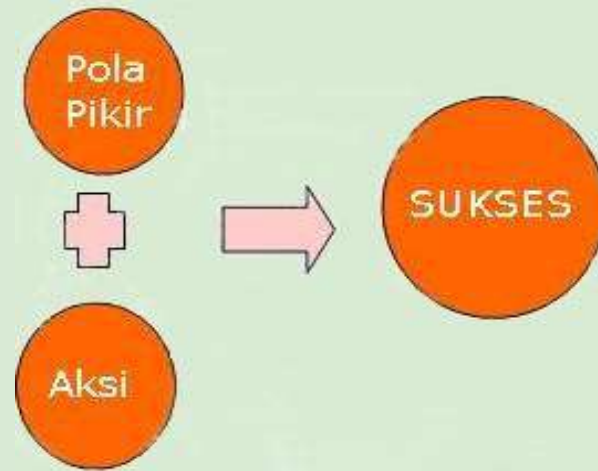
1. Pilihlah pilihan mana yang ingin Anda ambil:
 - a. Tetapkan tujuan (lebih disarankan)
 - b. Lakukan proses yang tepat
2. Tetapkan tujuan Anda. Itu harus:
 - a. Menulisnya di atas kertas
 - b. Dengan kata yang positif (otak kita tidak mengenal kata "tidak". Jika Anda memiliki sebuah tujuan seperti "Saya tidak ingin gagal" atau "Aku tidak mau menjadi miskin"; Anda BENAR-BENAR harus mengubah ini menjadi "Saya ingin BERHASIL" atau "Saya ingin menjadi kaya!"

Tanpa TUJUAN, kehidupan kita akan menjadi seperti "Perjalanan pada hari Minggu ", tidak akan pergi ke mana-mana. "



Keyakinan membimbing Anda untuk bertindak

Keyakinan yang berbeda akan membawa Anda pada tindakan yang berbeda.
Keyakinan yang salah mengarah pada tindakan yang salah.



Pernahkah Anda mendengar tentang: Cinta uang adalah akar segala kejahatan → tindakan: Anda ingin menjadi kaya tetapi Anda tidak ingin menjadi jahat.

Kemudian, jangan merasa sulit untuk menjadi kaya? Ya, karena keyakinan: "Cinta uang adalah akar segala kejahatan" akan terus membuat Anda tidak percaya pada uang dan Anda akan merasa bingung. Bahkan jika Anda hanya akan mendengar itu, dan tidak berpikir secara mendalam tentang hal itu, hal itu akan benar-benar

mempengaruhi tindakan Anda, karena secara tidak langsung akan menjadi salah satu keyakinan Anda.

Jadi, sekarang Anda harus mengubah keyakinan. Buatlah daftar keyakinan yang Anda pernah dengar sebelumnya (keyakinan yang negatif) dan mengubahnya ke keyakinan positif.

Contoh:

no	Negatif	Positif
1.	Cinta uang adalah akar segala kejahatan	Kekurangan uang adalah akar segala kejahatan
2.	Orang kaya itu jahat	Saya akan menjadi orang-orang kaya yang akan membantu orang lain, orang-orang kaya yang jahat adalah orang lain, bukan saya
3.	Orang kaya hidup tidak bahagia	Itu adalah orang-orang kaya yang bodoh, saya akan menjadi orang-orang kaya yang paling bahagia di dunia
4.	Punya banyak uang tidak berguna, hidup ini singkat dan sementara	Karena hidup ini singkat dan sementara, Anda harus membuat hidup ini lebih bermakna dengan membuat orang yang Anda cintai bangga dengan Anda dan

		membuat mereka bahagia
5.	Uang tidak tumbuh di pohon, Anda harus tetap bekerja untuk bertahan hidup	Itu mungkin rencana yang baik bagi sebagian orang, tapi tidak bagi saya. Aku akan membangun aset bekerja untuk saya 24 / 7, jadi aku tidak harus bekerja, aset saya akan bekerja untuk saya
6.	Orang kaya menjadi kaya dengan cara menipu orang lain	Aku akan menjadi orang kaya yang menjadi kaya dengan memberi manfaat bagi orang lain

Keyakinan memainkan peran yang sangat penting, Anda harus memperhatikan hal itu, perubahan secara sadar akan membantu dengan sangat baik.

Adam Khoo, warga Singapura. Pada usia 26 tahun, ia memiliki 4 bisnis dengan omset lebih dari \$ 20 juta. Tapi saat kita mengetahui masa lalunya.

Pada usia 8, ia tidak suka membaca, semua yang ingin dilakukannya hanya bermain game komputer dan menonton TV, dan akhirnya ia dikeluarkan dari Sekolah Dasar ka

rena kenakalannya ~ berkelahi dan memukuli salah seorang teman sekelasnya. Pada umur 12 tahun, dia dikenal sebagai anak bodoh, anak malas, idiot, dan putus asa.

Ketika akan masuk SMP, ia ditolak oleh 6 SMP dan akhirnya ia masuk ke SMP yang mempunyai reputasi terburuk. Di antara 160 siswa, ia menempati peringkat 150. Di sekolah dengan skor antara 0-100, skor rata-ratanya adalah 40.

Ibunya dipanggil ke sekolah dan bertanya, "Mengapa di kelas 1 SMP, Adam Khoo tidak bisa mengerjakan matematika untuk murid kelas 4 SD?"

Akhirnya ia mengambil sebuah program yang menggunakan *Accelerated Learning*, *Neuro Linguistic Programming (NLP)* dan *Whole Brain Learning*. Sejak saat itu keyakinan Adam Khoo berubah.

"Satu-satunya hal yang dapat menghalangi kita dari kesuksesan adalah Keyakinan yang salah dan sikap negatif"

Adam Khoo masih muda, naif, ia menyerap jelas apa yang dikatakan orang negatif tentang dirinya. Kemudian, Adam Khoo punya keyakinan baru dan pada waktu itu ia berpikir, "Jika ada orang bisa mendapatkan nilai 'A', jadi saya juga bisa!"

Di akhir cerita ini, coba tebak, Adam Khoo akhirnya bisa masuk University Nasional Singapore dan karena ia selalu pernah menjadi murid terbaik di sana, universitas memasukkan dia ke dalam 1% mahasiswa jenius (NUS Talent Development Program).

Lihat, sekarang Anda telah mengetahui dan mengerti apa yang saya katakan "keyakinan mengarah kepada tindakan". Keyakinan yang berbeda akan membawa Anda ke berbagai tindakan.

Tugas 2:

1. Ubah keyakinan negatif Anda ke dalam keyakinan positif baru. Keyakinan negatif dapat memblokir Anda sampai mencapai tujuan Anda, dan Anda tahu ini tidak baik, bukan?

"Masa lalu tidak sama dengan masa depan"

Anthony Robbins

BAB 2

SATU dari DUA MASALAH KEUANGAN yang HARUS ANDA PILIH

Di bidang keuangan, Anda hanya akan melihat 2 masalah besar dalam realitas, tetapi masalah sebenarnya adalah Anda harus memilih salah satu. Itu fakta. Anda harus memilih:

1. Kekurangan uang
2. Kelebihan uang

Anda tidak dapat bisa tidak memilih. Jika Anda tidak ingin memilih, Anda cenderung memilih kekurangan uang.

Tidak menyukainya? Saya juga tidak menyukainya.

Orang- orang yang saya katakan kelebihan uang, orang-orang dengan masalah ini adalah benar-benar kelebihan uang. Ya, kelebihan uang seperti Bill Gates memberikan \$ 100 milyar dolar untuk amal AIDS.

Bab ini akan membuat Anda untuk bereaksi pada pernyataan kedua masalah keuangan, apa yang Anda rasakan? Ketika saya mengatakan kekurangan uang atau kelebihan uang? Bagi beberapa orang tidak merasa baik, karena mereka memiliki sesuatu yang perlu untuk diperbaiki dalam diri mereka. Yang perlu diperbaiki adalah keyakinan mereka.

Ide kedua masalah keuangan ini berasal dari Robert T. Kiyosaki. Beberapa orang menyukainya, dan tentu saja selalu ada pro kontra. Tapi tidak apa-apa.

Kurangnya uang di sini berarti Anda harus tetap bekerja untuk paling tidak untuk membayar tagihan Anda. Bekerja merupakan kegiatan yang baik, tetapi lebih baik jika Anda punya waktu untuk menikmati waktu Anda dengan keluarga, hang out, mengikuti kegiatan amal, dan membuat orang lain tumbuh; namun Anda masih dapat membuat uang Anda bekerja untuk Anda.

Masalah Setiap Orang



Pernahkah Anda mendengar tentang "Cashflow Quadrant" oleh Robert T. Kiyosaki? Setiap orang yang bekerja di dunia sekarang ini dibagi ke dalam kuadran ini.

Kedua masalah keuangan tersebut merupakan masalah bagi setiap orang dalam kuadran ini. Jika Anda ingin menjadi kaya, akan lebih baik berada di lebih dari satu kuadran. Katakanlah Anda sekarang bekerja untuk sebuah perusahaan, Anda berada di sisi kiri kuadran, "E" = employee (karyawan), Anda memiliki pekerjaan.

Bergumul untuk menjadi pekerja dengan bayaran rendah untuk membayar tagihan-tagihan, kebutuhan sehari-hari. Ini masalah kekurangan uang.

Dalam hal ini Anda dapat beralih ke sisi kanan kuadran (B & I), menjadi pemilik bisnis atau investor, Anda dapat berpotensi memiliki masalah kelebihan uang atau setidaknya Anda punya uang yang bekerja untuk Anda.

Tidak semua orang benar-benar ingin memiliki masalah "kelebihan uang". Anda masih dapat memiliki aset meskipun di sisi kiri kuadran atau dalam kata lain, Anda setidaknya memiliki "uang bekerja untuk Anda".

Itu lebih aman bila berada lebih dari satu kuadran. Mungkin Anda adalah seorang "B" pemilik bisnis, tapi Anda masih dapat memiliki penghasilan dari "S" kuadran pengusaha dengan membuka layanan konsultasi dari perusahaan lain. Anda masih bisa menjalankan bisnis bagi Anda, bahkan jika Anda berada di kuadran "E" dan "S".

Dasar pendapatan

Di sisi kiri Cashflow Kuadran, Anda akan melihat kuadran "S" dan "E", mereka sebenarnya bekerja untuk penghasilan aktif. Tidak ada yang salah di sini, tapi jika mereka berhenti bekerja, penghasilan akan benar-benar akan berhenti juga. Tidak ada penghasilan jika Anda berhenti bekerja untuk orang-orang di sisi kiri Cashflow Kuadran.

Kerja = uang; Kerja = uang

Bagi orang-orang di sisi kanan Cashflow Quadrant, mereka bekerja untuk penghasilan pasif. Tidak ada yang akan terjadi dengan kondisi keuangan mereka bahkan jika mereka tidak bekerja lagi. Uang akan tetap bekerja untuk mereka.

Kerja = uang ; Kerja = uang

Seorang pekerja atau orang-orang di kuadran kiri (E & S) masih bisa mendapatkan pendapatan pasif dengan menyewakan beberapa rumah / properti yang mereka miliki, membeli saham dan mendapatkan deviden, dan jenis aset yang lain.

Pertanyaannya adalah, apakah lebih aman jika berada di sisi kanan Cashflow Kuadran? Pada dasarnya itu tergantung, tapi saya tahu Anda mungkin berpikir bahwa membangun bisnis baru itu berisiko?

Jangan khawatir, buku ini meberikan "solusi"

Apakah Pendapatan Pasif itu Benar-Benar ada?

Memperluas pola pikir dan pandangan kita tentang uang atau menjadi kaya sangat menarik. Kadang-kadang sulit untuk dilakukan, tapi setelah Anda mengubahnya/ memperluas mindset, kehidupan akan lebih mudah untuk diatasi.

Apakan pendapatan pasif itu ada? Ya

Jika Anda menyewakan rumah, penyewa akan membayar uang sewa, itu salah satu contoh dari pendapatan pasif. Tidak masalah jika Anda sakit, Anda pergi ke luar kota, atau Anda tidak di sana mereka akan tetap membayar Anda.

Jadi, perlu banyak uang untuk memiliki pendapatan pasif? Tidak juga. Bersyukurlah Anda hidup di era informasi. Pada era sekarang ini sangat mungkin untuk memiliki pendapatan pasif dengan biaya yang sangat rendah. Percayalah, Anda akan menemukannya di dalam buku ini.

Persis seperti kata Robert T. Kiyosaki, dan juga Donald Trump yang mengatakan sangat menyenangkan menjadi kaya.

Tapi, mengapa pendapatan pasif? Bekerja seumur hidup bukan rencana yang baik bagi orang-orang yang ingin menjadi kaya dan pendapatan pasif akan menjadi pemecah permasalahan yang baik.

Bahkan jika Anda tidak bekerja lagi, Anda bisa mulai membangun aset Anda yang akan menghasilkan pendapatan pasif. Mulai dari muda, pensiun muda dan kaya juga merupakan rencana yang baik.

Sedikit tentang IQ Keuangan

Bagi kebanyakan orang mereka memiliki simpanan di bank mereka, dan tidak ada yang salah dengan hal ini jika tingkat bunga lebih tinggi dari inflasi.

Jika tingkat bunga adalah 5% per tahun, sementara inflasi adalah 2,5%, jadi Anda masih memiliki 2,5% untuk membuat uang anda tumbuh setiap tahun. Sebaliknya, jika Anda memiliki 2,5% untuk suku bunga dan inflasi adalah 5%, Anda kehilangan 2,5% dari nilai uang Anda setiap tahun. Dalam kasus ini, uang Anda berkurang.

Untuk menginvestasikan uang Anda atau memiliki aset lebih pintar dan lebih baik daripada hanya untuk mendapatkan bunga dari simpanan di rekening bank Anda.

BAB 3

Aset untuk semua orang

Ide utama bagi Anda untuk memecahkan masalah "kekurangan uang" adalah dengan menghasilkan lebih banyak uang, bukan dari uang gaji Anda. Anda bertanggung jawab atas kehidupan Anda sendiri, bukan orang lain. Anda bisa mendapatkan gaji yang lebih tinggi tapi ada pilihan yang lebih baik lagi jika Anda ingin memilih, itu disebut **aset**.

Kata "aset" akan membuat perbedaan besar antara orang-orang di sisi kiri Cashflow Kuadran ke sisi kanan Cashflow Kuadran.

Aset = segala sesuatu yang menghasilkan uang

Liabilitas / kewajiban = mengambil uang Anda

Di setiap negara, kita selalu memiliki 3 tingkat orang:

1. Orang kaya
2. Menengah
3. Miskin

Mereka semua mengeluarkan uang. Apa yang membuat mereka berbeda? Yang mereka beli membuat mereka berbeda. Apa artinya?

- Orang kaya = membeli aset

Mereka membeli real estate, apartment, saham, franchise, bisnis yang tersistem dengan baik, dan masih banyak aset lain, yang menghasilkan arus kas positif .

- Kelas menengah = membeli kewajiban / liabilitas yang mereka pikir itu adalah aset

Kelas menengah akan membeli aset yang sebenarnya adalah kewajiban. Seperti perabot rumah dan angsuran rumah, angsuran mobil, utang kartu kredit dan utang lainnya serta kewajiban lain yang mereka pikir itu adalah aset.

- Orang miskin = membeli kewajiban/ liabilitas

Untuk orang miskin, mereka hanya membeli liabilitas. Dalam beberapa kasus, mereka tidak punya cukup uang untuk membeli liabilitas, jadi mereka menghabiskan uang mereka hanya untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari.

Aset

Seperti yang saya janjikan Anda, semua orang yang membaca buku ini setidaknya dapat memecahkan masalah "kekurangan uang". Caranya adalah dengan membeli aset. Mari kita lihat apa jenis aset yang dapat Anda miliki.

1. Bisnis yang tersistem dengan baik
2. Franchise
3. Personal Franchise

Ketiga aset ini direkomendasikan untuk aset terbaik untuk saat ini. Setiap orang dapat memiliki penghasilan pasif dari aset mereka untuk memecahkan masalah "kekurangan uang". Mana yang dipilih sebagai awal ? Mengapa jenis aset ini?

Misalnya, Anda berada di sisi kiri Cashflow Kuadran, Anda ingin uang Anda bekerja untuk Anda, maka Anda memilih untuk menyeberang ke sisi kanan Kuadran dan menjadi "I" atau Investor.

Robert T. Kiyosaki menyarankan Anda untuk pertama-tama mulai dari kuadran "B", tidak langsung kepada kuadran "I". Mengapa? Meskipun cuma saran, pertimbangannya dari "pola pikir" dan arus kas positif. Investor juga berinvestasi dalam bisnis, sehingga ketika Anda mulai dari kuadran "B", Anda akan mengetahui

jenis bisnis di mana Anda akan berinvestasi karena Anda adalah orang bisnis yang punya uang untuk diinvestasikan. Memiliki aset Anda sendiri, maka itu adalah awal yang baik.

Beberapa orang akan benar-benar memiliki pertanyaan-pertanyaan berikut ini di kepala mereka sekarang:

1. Membangun bisnis sendiri berarti saya harus berhenti dari pekerjaan saya
2. Saya belum punya cukup uang untuk membangun bisnis sendiri
3. Saya tidak memiliki keahlian dalam bisnis ini
4. Banyak bisnis yang gagal
5. Saya mencoba untuk membangun bisnis saya sendiri dan saya telah gagal
6. Saya tidak punya uang untuk membeli Franchise yang harganya mahal sampai puluhan juta atau bahkan ratusan juta
7. Saya tidak yakin saya bisa memiliki aset dalam situasi saat ini
8. Dan banyak lagi ...

Jangan khawatir teman, Anda tidak perlu memikirkan hal itu sekarang. Buku ini belum berakhir, saya masih belum memberikan penjelasan apapun tentang hal ini. Yang saya katakan sebelumnya bahwa setiap orang dapat benar-benar memecahkan masalah mereka setelah selesai membaca buku ini. Jadi, apa yang harus dilakukan selanjutnya?

Lanjutkan membaca ...!

Bisnis Bersistem

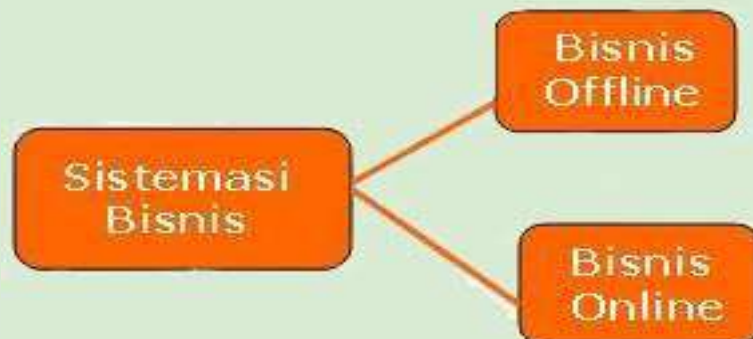
Di sini, Anda sedang membangun bisnis Anda sendiri. Anda bisa membangun perusahaan seperti Microsoft, Google, Ford Motor Company, Toshiba, dan lainnya di sini.

Apa?

Ya, beberapa orang berpikir bahwa tidak mungkin untuk diterapkan dalam kondisi sekarang mereka mempertimbangkan masalah mereka yaitu "kekurangan uang" dan itu tidak apa-apa. Namun, izinkan saya menceritakan lebih rinci tentang bisnis ini.

Sistematis ini bisnis di era informasi sekarang ini pada dasarnya diklasifikasikan menjadi dua :

1. Bisnis offline
2. Bisnis online



Sekarang kita dapat mengatakan semua perusahaan besar sekarang terintegrasi dalam internet, seperti situs web, email, dll. Internet memudahkan bisnis offline untuk beroperasi dan berkomunikasi dalam banyak cara. Punya sistem komunikasi antar penjual dan pembeli atau pun antara orang yang satu dengan yang lainnya dengan biaya lebih rendah bila lewat internet dan juga pertemuan sangat mungkin untuk dilakukan meskipun jaraknya sangat jauh seperti berlainan benua, hanya lewat kamera di internet.

Bagaimana Anda bisa memulai sendiri bisnis offline atau bisnis online? Adalah suatu hal yang lumrah dan Anda harus tahu bahwa Anda akan "dikejar" oleh uang ketika Anda menerapkan rumus ini:

$$\text{Banyak uang} = \text{Nilai Tambah} \times \text{alat bantu}$$

Sebelum Anda memulai bisnis Anda, Anda perlu tahu bahwa Anda harus memiliki "Nilai Tambah" dan juga "Alat bantu" untuk meningkatkan kemungkinan untuk sukses.

Nilai tambah berarti Anda harus memberi lebih dari yang diinginkan pelanggan Anda, memberi lebih banyak, dan orang banyak akan membuat Anda raja. Nilai tambah juga memberikan hal yang lebih baik kepada pelanggan.

Contoh :

Henry Ford memberikan nilai tambah dengan menyediakan mobil harga terjangkau untuk orang-orang. Pada saat itu, mobil-mobil mahal dan hanya orang-orang kaya yang dapat membelinya. Kemudian Henry Ford membuat mobil produksi massal dan dia akhirnya mendapatkan apa yang dia ingin capai. Dalam kasus ini, "harga terjangkau" dengan kualitas yang sama atau lebih baik mobil adalah nilai tambah Henry Ford

Alat bantu adalah alat atau sesuatu yang akan membantu Anda dengan mudah dan cepat untuk mendapatkan apa yang Anda inginkan.

Contoh :

Anda menjual buku kepada pemerintah dan pemerintah memutuskan untuk membeli dan mendistribusikannya ke semua sekolah di Indonesia. Anda tidak harus menjual buku Anda ke ratusan atau ribuan sekolah sendiri. Wah Sentuhan ajaib!

Jadi apa contoh nyata alat bantu x nilai tambah?

Ini seperti Bill Gates dengan Windows Operating System. Dia menambahkan banyak program yang berguna dalam Windows Installer, seperti Ms Office trial, Games, program paint / menggambar, dan sebagainya, dan itu dijual untuk harga yang

terjangkau. Ini bukan satu-satunya usaha yang dibuatnya. Alat bantuannya adalah laptop dan pabrik komputer, Sistem Operasi Windows dipaketkan dan dijual kepada pemasaran.

Banyak produsen laptop dan PC yang bermitra dengan Sistem Operasi Windows ini seperti Dell, HP, Toshiba, IBM / Lenovo, dan banyak lagi. Meskipun beberapa orang mengatakan bahwa Pengoperasian Mac masih lebih baik daripada Pengoperasian Windows, tapi mengapa Bill Gates masih lebih kaya dari Steve Jobs? Karena Bill Gates lebih maksimal alat bantuannya dari Steve Jobs pemilik Mac Operating System.

Sekarang Anda tahu cara yang telah terbukti dasar tentang cara meningkatkan bisnis Anda kemungkinan untuk sukses.

Faktor-faktor apa yang dapat menjadi alat bantu?

Resources = Modal (dapat modal)

Idea = Ide (apa ide bisnis Anda)

Contact = Hubungi (teman tentang bisnis ini)

Expertise = Keahlian (keterampilan)

Kita tidak benar-benar perlu menggunakan modal kita (bisa orang lain), dapat ide orang lain, orang lain dapat menjadi teman / kontak, dan dapat menjadi keahlian orang lain.

Tetapi dalam bisnis, Anda benar-benar harus mengetahui dan menguasai ini atau Anda akan benar-benar gagal !

1. Pemasaran / penjualan
2. Akuntansi / keuangan
3. Hukum
4. Penanganan orang / sumber daya manusia

Hal ini sangat penting dalam bisnis.

Dalam aset (bisnis bersistem) Anda sedang membangun sistem Anda sendiri. Bisnis adalah benar-benar harus mempunyai sistem sendiri sehingga bisnis Anda akan tumbuh sehat dan menjadi lebih besar dengan atau tanpa Anda.

Cara membangun sistem Anda sendiri? Saya sarankan anda untuk pergi ke seminar untuk belajar ini. Sistem di sini berarti sistem:

1. Pemasaran
2. Sumber daya manusia
3. Perusahaan beroperasi
4. Monitoring

5. Produksi

6. Dan lain sebagainya (tergantung pada model bisnis)

Jika Anda membangun bisnis offline, Anda harus mengetahui atau menguasai faktor di atas saya katakan. Misalnya, Anda sedang membangun toko es krim, Anda masih perlu untuk membangun sistem Anda sendiri seperti yang saya katakan sebelumnya, bukan?

Jadi tentang pengembangan bisnis offline, katakanlah toko es krim Anda, Anda ingin serius mengembangkan bisnis Anda. Bagaimana Anda dapat mengembangkan bisnis ini di masa depan?

Berikut adalah proses bagi Anda untuk ikut menumbuhkan bisnis pada umumnya yang akan mengantarkan Anda menuju sukses besar.



Bisnis offline selalu menarik. Tidak ada yang mustahil untuk dicapai, tetapi Anda benar-benar perlu untuk berpikir dan mempertimbangkan tentang konsekuensi untuk membuka bisns offline yang sistematis sendiri.

Jadi, bagaimana dengan bisnis online? Apakah Anda masih memerlukan faktor di atas saya katakan seperti membangun bisnis offline? Jawabannya adalah YA!

Apa?

Ok, untuk menjawab ini, mari kita pergi ke bagian berikutnya tentang bisnis online.

Bisnis Online

Mengapa bisnis online? Apakah itu nyata? Ya, sebenarnya banyak orang menghasilkan jutaan dolar dalam waktu per bulan atau per tahun dari bisnis online. Bisnis online adalah unik, dengan daya ungkit yang bagus dan kekuatan luar biasa: "internet".

Dengan bisnis online, Anda akan memperoleh 24 / 7 pasif pendapatan, berpotensi modal rendah, risiko rendah dalam beberapa kasus, hasil pengembalian yang tinggi, dan biaya operasi yang efektif.

Dalam bisnis online, Anda akan menemukan 3 jenis dasar model bisnis online

1. Ads marketing
2. Affiliate marketing
3. Pengembangan Produk & Jasa

Ads Marketing: Anda mendapatkan uang dari pengiklan atau sponsor. Pernahkah Anda mendengar tentang Google AdSense? Atau, apakah Anda mengunjungi website seperti CNBC atau MSN? Mereka semua mendapatkan keuntungan dari pemasang

iklan yang mengiklankan bisnis mereka. Bila Anda memiliki sebuah situs web dengan traffic/ tingkat pengunjung tinggi, bisnis yang mempunyai pengunjung/ customer sejenis seperti website Anda akan dengan senang hati mempromosikan bisnis atau produk mereka melalui website Anda. Ide tentang uang besar dan itu semakin besar bila website Anda sering dikunjungi orang dan website Anda menjadi terkenal. Itu merupakan jalan tengah untuk kedua situs Web Anda dan pengiklan.

Tetapi untuk membuat website seperti MSN, CNBC, Times, Cosmopolitan, perlu modal yang tidak kecil. Beberapa perusahaan telah ada selama beberapa tahun dan mereka hanya beralih ke bisnis online (seperti Times, CNBC) dan beberapa yang lain adalah murni online. Facebook juga mendapatkan keuntungannya dari iklan, friendster dan beberapa jaringan sosial lainnya juga.

Anda juga dapat membangun blog Anda sendiri, dan mendapatkan banyak lalu lintas karena orang-orang menyukai apa yang anda tulis, dan mendaftar dengan Google Adsense. Banyak orang mendapat tambahan ratusan atau ribuan dolar hanya dengan membangun sebuah blog GRATIS.

Contoh iklan sederhana pemasaran:

Wade suka bernyanyi, ia sudah menyanyi dari satu pub ke pub yang lain dan mendapatkan sejumlah uang selama 3 kali seminggu, \$ 50 per minggu. Tidak buruk. Dia kemudian mendirikan blog sendiri dan menulis hobi, bernyanyi, semua tentang menyanyi. Lagu kesukaannya, lirik sendiri, pelatihan dasar sehari-hari, pengalaman tentang bernyanyi di pub, tips untuk menjadi seorang penyanyi pub yang baik, dan seterusnya. Dia menghabiskan 1 jam sehari untuk menulis pada blog. Blog-nya sehari-hari penuh dengan konten segar dan beberapa orang mulai melihat blog ini, dengan minat yang sama tentang menyanyi.

Orang ini merekomendasikan blog ini untuk teman-teman mereka atau masyarakat, dan lalu lintas mulai berkembang.

Teman Wade mengirimkan kepada temannya yang lain tentang blog-nya dengan Google Adsense dan Wade segera menerapkan apa yang dia tahu tentang Google Adsense dari temannya. Dalam 6 bulan, Wade sudah memiliki aliran pendapatan baru dengan menulis sebuah blog dengan konten asli berkualitas tinggi, maka banyak orang-orang seperti itu. Tambahan \$ 300 - \$ 500 per bulan secara online.

Affiliate marketing: jika Anda tertarik dengan bisnis online, ini adalah tempat yang disarankan untuk mulai menghasilkan 1 dolar pertama Anda secara online. Apa afiliasi pemasaran/ affiliate marketing? Affiliate marketing adalah salah satu bisnis online yang paling berkembang sekarang. Jika Anda tidak memiliki produk Anda sendiri untuk menjual, jangan khawatir karena sudah ada ribuan merchant (pemilik produk) yang akan membayar Anda. Tugas Anda adalah untuk mengirim traffic (pengunjung) ke situs merchant untuk membuat mereka melakukan pembelian.

Bila pengunjung datang ke halaman merchant melalui link anda, maka anda akan mendapatkan kompensasi untuk apa pun pengunjung beli di situs merchant. Kadang-kadang pedagang akan membayar Anda sampai dengan 75% komisi.

Bagaimana menguntungkan adalah afiliasi pemasaran? Sekitar 8,9,10 digit pendapatan tahunan tahunan afiliasi marketer sukses yang telah sekitar menghabiskan sekitar 4-5 tahun proses.

Menyingkirkan kebingungan memulai bisnis ini, Anda lebih baik mengambil les internet marketing / afiliasi pemasaran saja.

Contoh afiliasi pemasaran:

Jim bekerja paruh waktu di supermarket dekat rumahnya, di kota kecil. Jim bekerja dari jam 9 pagi -4 sore setiap hari. Setelah bekerja selama 6 bulan, ia memiliki sedikit modal untuk membangun bisnis sendiri, tetapi ia tidak tahu bagaimana dan usaha apa yang harus dilakukan. Lalu dia membuka internet, mencari di google dengan kata kunci "menghasilkan uang online" melalui laptop-nya. Kemudian dia meneliti lebih lanjut setelah mendapatkan informasi di internet. Kemudian ia menemukan sebuah konsep yang sangat menarik bagi Jim.

Ini disebut pemasaran afiliasi. Dalam artikel tersebut, Jim diberitahu dia tidak harus memiliki produknya untuk membuat uang secara online. Banyak produsen / pedagang akan membayar komisi untuk setiap penjual yang dibuatnya. Jim kemudian mendaftar dengan pemasaran afiliasi sebesar \$ 0 dan dia mulai bekerja.

Itu awal yang baru untuk Jim, dan seperti orang lain yang mulai online, Jim akan bingung pada awalnya, dia tidak tahu apa yang harus dilakukan. Kemudian ia mengikuti kursus internet marketing / kursus pemasaran afiliasi kursus sebesar \$ 29/bulan, dan sekitar 1 bulan sebelum membuatnya 1 dolar online.

Dia sekarang tahu bahwa afiliasi pemasar pekerjaan tidak hanya untuk mengirimkan lalu lintas, namun lalu lintas bertarget ke situs pedagang dan pembeli potensial yang diharapkan akan melakukan pembelian melalui afiliasi unik melalui URL milik Jim. Jim serius berinvestasi 1-2 jam sehari untuk belajar dan bekerja ini. Jim begitu gembira dengan hal itu karena ia tahu bahwa orang dapat benar-benar berpendapatan 8-9 digit angka pendapatan bulanan hanya dari konsep bisnis sederhana ini dan ini begitu nyata. Lebih jauh lagi, Jim sekarang memiliki lebih banyak waktu untuk melakukan kegiatan karena ia sebenarnya memiliki aset online yang bekerja 24 / 7 bagi dirinya.

Pengembang Produk / jasa: Anda dapat membangun produk Anda sendiri untuk berjualan secara online. Jenis produk apa? Bisa apa saja. Aku akan memberi Anda daftar sehingga Anda akan mendapatkan inspirasi:

- Software
- Handicraft
- Barang-barang bekas
- Membangun sebuah mesin pencari baru?
- Jaringan sosial lain yang unik?
- Sebuah situs web baru dengan konsep unik?
- Informasi (tutorial, tentu saja)
- Game Online
- Webhosting
- Pendidikan melalui permainan yang kreatif / permainan
- Penawaran e-book
- Penawaran aksesoris
- Bisnis konsultan
- Pengembang perangkat lunak online
- Perusahaan perancang Website
- dll

Menjadi kreatif dan berpikiran terbuka, maka Anda akan menemukan banyak banyak ide bagi Anda untuk membuat produk/ Jasa pengembang.

Jika Anda berpikir tentang **bisnis online sebagai aset**, anda harus mengetahui ini dipertimbangkan:

1. Waktu untuk berinvestasi
2. Modal untuk berinvestasi
3. Pengembalian investasi
4. keterampilan

Bagaimana seorang pengembang produk tahu bahwa ada permintaan untuk produk / jasa yang ia tawarkan? Anda memiliki beberapa cara untuk mengetahuinya:

- Google Adwords

Kata Kunci: jika Anda menggunakan alat ini, Anda dapat mengetik semua kata kunci Anda ingin tahu apakah ada pencari untuk itu di negara manapun atau bahkan di seluruh dunia. Jika Anda sedang mempertimbangkan "limun", Anda dapat mengetahui berapa banyak pencarian untuk kata kunci "limun" dan Anda dapat pergi dengan penelitian lebih lanjut.

- Survei offline:

Meskipun lebih mahal untuk melakukan survei online, Anda akan dengan mudah meminta orang-orang di daerah Anda (jika Anda target pasar) untuk mengisi kuesioner tentang bisnis Anda sehingga Anda akan mendapatkan pandangan orang-orang tentang produk Anda.

- Tanyakan ke forum / yahoo menjawab: Anda dapat meminta orang-orang di sana tentang ide dan umpan balik mereka tentang hal itu. Ini sangat berguna dan sangat bertarget pasar. Anda bisa mendapatkan umpan balik yang dapat diandalkan ide Anda.

- Cari produk dan jasa yang ada: ini adalah suatu yang sederhana tapi benar-benar cara yang baik, Anda dapat mencari produk-produk yang ada / jasa maka Anda mungkin memodifikasi mereka menjadi lebih baik, dengan fungsionalitas yang lebih baik seperti mesin pencari Google menjadi lebih sederhana dan mudah digunakan daripada yang mesin pencari yang lain. Itu sebabnya mendapatkan peringkat 1 dari lalu lintas hari ini.

Statistik (PENTING)

Anda harus menyadari bahwa statistik menunjukkan persentase keberhasilan bisnis (bisnis yang dapat bertahan lebih dari 5 tahun) offline hanya 4%, dan untuk bisnis online / bisnis berbasis rumah hanya 2%.

Apa? Mengapa seperti itu?

Ini hanya karena proses. Banyak orang biasanya tidak memiliki cukup pendidikan dan pengetahuan ketika mulai keluar, itu sebabnya mengapa bisnis menjadi beresiko. Jadi, bisnis ini tidak beresiko, tapi tidak memiliki pendidikan bisnis yang cukup beresiko.

Tanpa cukup pendidikan, ketika orang membangun bisnis mereka sendiri mereka harus membuat sistem mereka sendiri. Sistem yang dibuat oleh orang-orang dengan kurangnya pendidikan bisnis memiliki kesempatan yang sangat besar untuk gagal.

Solusi:

Banyak terbukti dan konsep-konsep bisnis yang sukses dijual di luar sana. Ini disebut FRANCHISE dan **PERSONAL FRANCHISE**.

Ketika Anda membeli sebuah konsep "franchise" itu berarti sistem bisnis yang sudah terbukti yang akan meningkatkan kemungkinan keberhasilan Anda.

Franchise

Waralaba mengacu pada metode praktis dan menggunakan sistem bisnis / filsafat orang lain. Ini adalah cara tercepat bagi Anda untuk mengetahui dan belajar tentang sebuah sistem bisnis. Sebuah bisnis waralaba akan memberikan sistem pemasaran kepada Anda, sumber daya manusia, keuangan dan sistem bisnis lain yang diperlukan untuk membuat bisnis Anda berjalan dengan atau tanpa Anda.

Dalam waralaba Anda bisa menjadi pemegang waralaba atau waralaba

- Franchisee = pihak yang membeli hak untuk menggunakan sistem bisnis
- Franchisor = pihak yang menjual sebuah sistem bisnis

Sekarang, kita akan berbicara tentang Anda sebagai "franchisee", bukan "franchisor". Melihat statistik bisnis offline yang hanya 4% dari bisnis yang sukses bisa bertahan lebih dari 5 tahun, jadi Anda perlu memilih bisnis waralaba yang telah ada selama lebih dari 5 tahun.

Bisnis waralaba yang dikatakan bekerja dengan baik memiliki karakteristik sebagai berikut:

- Usaha dengan catatan laba yang baik.
- Bisnis dibangun dengan konsep unik atau tidak biasa.
- Bisnis dengan jaringan geografis yang luas.
- Bisnis yang relatif mudah dioperasikan.
- Bisnis yang relatif murah untuk beroperasi.
- Bisnis yang mudah diduplikasi

Oke, jadi bagaimana untuk memilih sebuah waralaba? Mari kita lihat Langkah demi langkah Franchise Seleksi:

1. Cari informasi bisnis waralaba (majalah, telepon, internet, dan banyak lagi)
2. Beradaptasi dengan: waktu, modal, prospek masa depan
3. Apakah tepat untuk saya?

Tidak ada Jaminan

Biasanya, tidak ada jaminan keberhasilan finansial bagi pemegang waralaba yang dibuat oleh pemilik waralaba dalam pengungkapan tertulis melingkar dan perjanjian waralaba yang sebenarnya. Sementara perkiraan biaya awal waralaba adalah tersirat dalam "pendapatan klaim" beberapa perusahaan gagal, termasuk outlet waralaba. Sayangnya, statistik kinerja keuangan unit tidak perlu diungkapkan kepada pembeli baru waralaba di bawah Kebijakan Regulatory Federal, FTC Rule, dan kelalaian ini tidak memungkinkan untuk pembeli baru waralaba untuk menilai kemungkinan keberhasilan dan kegagalan dari investasi mereka dalam waralaba dalam hal profitabilitas / laba dan kegagalan seperti yang dialami pada unit dasar sistem waralaba. (Lihat artikel di American Business Law Journal, 1 Januari 2003, berjudul Penipuan Waralaba : perlunya reformasi terus menerus, 1 Januari 2003, dipublikasikan di Internet pada pertengahan 2008.)

Kontrol

Untuk para pemegang waralaba, kelemahan utama waralaba adalah hilangnya kontrol. Sementara mereka memperoleh penggunaan sistem, merek dagang, bantuan, pelatihan, pemasaran, franchisee diperlukan untuk mengikuti sistem dan mendapat persetujuan dalam membuat perubahan dari pemilik waralaba. Untuk alasan ini, pemegang waralaba dan pengusaha sangat berbeda. Kantor Advokasi Amerika

Serikat dari SBA menunjukkan bahwa franchisee "hanyalah investasi bisnis sementara di mana ia mungkin merupakan salah satu dari beberapa investor selama masa waralaba. Dengan kata lain, ia adalah" menyewa atau leasing "kesempatan, tidak "membeli bisnis untuk tujuan kepemilikan sejati." Selain itu, "Sebuah pembeian waralaba terdiri dari nilai intrinsik dan nilai waktu. Sebuah waralaba adalah membuang-buang aset karena istilah yang terbatas: pemilik waralaba hanya berkewajiban untuk memperbaharui waralaba jika memilih untuk kontrak untuk itu kewajiban. "

Harga

Memulai dan mengoperasikan bisnis waralaba membutuhkan pengeluaran/biaya. Dalam memilih untuk mengadopsi standar yang ditetapkan oleh pemilik waralaba, pewaralaba sering tidak mempunyai pilihan lebih lanjut untuk signage, toko pas (shop fitting), seragam dll. Franchisee mungkin tidak diperbolehkan untuk memakai sumber alternatif yang lebih murah. Ditambahkan bahwa ada [biaya waralaba](#) dan kontribusi royalti berkelanjutan dan biaya iklan. Kontrak mungkin juga mengikat franchisee perubahan tersebut seperti yang diminta oleh pemilik waralaba dari waktu ke waktu. (Seperti yang diperlukan untuk diungkapkan dalam dokumen pengungkapan negara dan perjanjian waralaba di bawah Franchise FTC Rule)

Konflik

Hubungan pemilik franchisor / franchisee dapat dengan mudah menyebabkan konflik jika kedua sisi tidak kompeten (atau bertindak dengan itikad buruk). Franchisor yang tidak kompeten dapat menghancurkan franchisee karena kegagalan untuk mempromosikan merk secara sepihak dengan baik atau dengan menekan mereka terlalu agresif untuk keuntungan. Perjanjian franchise secara sepihak kontrak atau kontrak adhesi di mana syarat kontrak umumnya menguntungkan bagi pemilik waralaba ketika ada konflik dalam hubungan. Selain itu, situs penerbitan legal Nolo.com mendaftarkan "Kurangnya jalur hukum" sebagai salah satu dari Sepuluh Alasan untuk Tidak Beli Franchise

Sebagai pemegang waralaba, Anda memiliki sedikit jalur hukum jika Anda diperlakukan oleh pemilik waralaba. Kebanyakan pemilik waralaba membuat tanda perjanjian waralaba secara sepihak dan hak-hak mereka di bawah hukum federal dan negara bagian, dan dalam beberapa kasus waralaba yang memungkinkan untuk memilih di mana dan di bawah hukum apa setiap perselisihan akan perkara. Memalukan, Federal Trade Commission (FTC) menyelidiki hanya sebagian kecil dari keluhan yang berhubungan dengan waralaba yang diterimanya.

Menjadi Franchisee, Anda tidak perlu pengalaman bisnis.

Tambahan, untuk menjadi sukses Waralaba, Anda perlu:

1. Siap untuk belajar
2. Bekerja cerdas
3. Bermodal
4. Menerima segala macam pendapat
5. Mempunyai kemampuan untuk berinteraksi / berhubungan dengan orang lain

Anda bisa menjadi Franchisee besar!

Franchise Perorangan / Personal Franchise

Ini konsep yang sangat unik, yang sangat terjangkau dan banyak orang dapat memiliki aset dan menyelesaikan masalah "kekurangan uang" di sini. Di sini, Anda membeli konsep bisnis yang siap-pakai dengan produk yang unik. Ini adalah konsep unik yang membuka pikiran bagi setiap orang yang ingin memecahkan masalah "kekurangan uang" mereka.

Dalam konsep ini, kekuatan era informasi dan internet memainkan peran yang sangat penting, semua orang dengan koneksi internet mungkin memiliki kemungkinan tinggi untuk sukses di sini.

Melihat statistik bisnis rumahan / bisnis online adalah serendah 2%, konsep ini adalah jawabannya. Jika Anda ingin meningkatkan peluang sukses Anda secara signifikan, cepat mendapatkan uang lebih cepat dan lebih besar dengan konsep bisnis terjangkau, ini adalah salah satu yang dapat dipertimbangkan.

Ini adalah manfaat dari Personal Franchise:

1. Biaya rendah, risiko rendah, kemampuan pengembalian hasil yang tinggi (biaya awal kurang dari \$ 200)
2. 1-2 jam untuk investasi waktu
3. Berpotensi untuk mendapatkan pendapatan pasif
4. Tidak ada pengalaman yang diperlukan (modal nol untuk menjadi sukses)
5. titik impas (BEP) yang cepat
6. bisnis rumahan (Anda bekerja lebih nyaman dari rumah Anda)

Tidak ada jaminan keberhasilan dalam bisnis apapun, itulah cara dunia bisnis berputar.

Biasanya biaya awal kurang dari \$ 200 dan dapat BEP 1-2 bulan. Wow ! Tapi bisa menghasilkan berapa banyak? Saya tidak ingin mengatakan terlalu muluk, tetapi 8-9 digit pendapatan bulanan sangat mungkin untuk mendapatkan ini. Jika Anda mampu

mengimplementasikan sistem dengan baik, sistem akan mendapatkan apa yang Anda inginkan, di luar imajinasi terliar Anda.

Perbandingann	Franchise	<i>Personal Franchise</i>
SISTEM yang terbukti	Ya	Ya
Modal / Biaya awal	Banyak	Sedikit
Waktu untuk mempersiapkan bisnis sampai siap beroperasi	Lebih cepat daripada bisnis non - franchise	Lebih cepat dari pada franchise
Kecepatan Break Even Point atau titik impas	Ya	Ya
Peralatan atau perlengkapan untuk mulai	Gedung, Tanah, dsb	Komputer dan Internet
Bisakah menjadi aset	Ya	Ya
Kemungkinan Pendapatan Pasif	Ya	Ya
Pendapatan otomatis 24jam/7hari seminggu	Tergantung bisnis	Ya
Pembatasan masa kontrak franchise	Ya (5 tahun, 10tahun,dll) lalu membeli kontrak lagi	Tidak ada kontrak
Setiap orang dapat menjalankan bisnis ini (tidak diperlukan pengalaman, keahlian saat memulainya)	Ya	Ya

Kemampuan mengembalikan modal awal	Tak terbatas	<i>Tak terbatas</i>
Perlunya pengawasan	Ya	<i>Ya</i>
Yang menjalankan bisnis	Group / kelompok	<i>Perorangan</i>
Tidak perlu banyak berpikir	Ya	<i>Ya</i>

Tidak selalu ada jaminan keberhasilan dalam bisnis apapun, itulah cara dunia bisnis berputar.

Biasanya biaya awal kurang dari \$ 200 dan dapat BEP 1-2 bulan. Wah Tapi berapa banyak itu bisa menghasilkan? Saya tidak ingin mengatakan terlalu tinggi, tetapi 8-9 digit pendapatan bulanan sangat mungkin untuk ini. Jika Anda mampu mengimplementasikan sistem sangat baik, sistem akan mendapatkan apa yang Anda inginkan, di luar imajinasi terliar Anda.

Yang harus Anda lakukan adalah untuk menemukan peluang waralaba pribadi yang baik. Bagaimana?

1. Perusahaan yang baik dengan integritas produk yang unik
2. Perusahaan memberikan potensi pendapatan yang tak terbatas
3. Jelas, mudah untuk dicontek dan mudah untuk menggunakan sistem
4. Perusahaan harus lebih dari 5 tahun
5. Keegiatannya internasional
6. Sedikit waktu untuk bekerja pada bisnis ini

"Biaya yang harus Anda bayar untuk menjadi kaya sekarang lebih murah" Robert T Kiyosaki

Seperti yang saya janjikan Anda, setiap orang harus dapat melakukan solusi yang disediakan oleh buku ini. Jadi, apa rencana untuk lakukan untuk mematahkan "kekurangan uang" masalah atau paling tidak untuk membuat uang bekerja untuk Anda? Lihat di bawah ini:

Action plan/ Rencana kerja

Ini harusnya menjadi rencana yang paling masuk akal bagi kebanyakan orang:



1. Ambil Personal Franchise: terjangkau, resiko rendah dan hasil yang tinggi. Gunakan kombinasi dari internet yang kuat, konsep waralaba, dan potensi pendapatan eksponensial. Belum pernah terjadi sebelumnya untuk bisnis ini menjadi mudah dan sangat cepat
2. Franchise: Setelah Anda selesai mengambil waralaba pribadi / personal franchise, bekerja di sana selama kira-kira 1-2 tahun, Anda akan memiliki cukup modal untuk diinvestasikan dan arus kas positif. Sekarang Anda siap untuk membeli waralaba.

3. Bisnis Anda sendiri - Investasi: tahap ini, Anda mungkin akan berpikir untuk membangun bisnis Anda sendiri atau Anda ingin menjadi seorang investor. Itu baik dan itu benar-benar terserah pada Anda.
Pikir yang paling penting Anda harus membuatnya menempel pada kepala Anda, Anda sekarang memecahkan Anda masalah "kekurangan uang" dan membuat uang Anda bekerja untuk Anda dengan risiko yang sangat rendah!

Mengapa rencana ini?

Anda memulai dari yang kecil, mendapatkan penghasilan lebih besar dan itu tidak berisiko, kan? Aku yakin, ketika Anda selesai 1 fase (berhasil menjalankan waralaba pribadi) Anda akan jauh lebih kaya karena pendapatan bulanan 8-9 digit (misal Rp 20,000,000 adalah 8 digit).

Faktanya adalah ini adalah rencana yang paling masuk akal bagi semua orang yang benar-benar ingin menjawab dan memecahkan masalah mereka.

Dengan rencana seperti ini, Anda tidak perlu khawatir tidak punya cukup waktu, karena jika Anda mulai waralaba pribadi / personal franchise, perlu 1-2 jam untuk bekerja setiap hari dari rumah Anda!

****Penting: hubungi orang yang memberikan buku ini kepada Anda, mereka mungkin punya rekomendasi yang sangat bagus untuk Anda.**

Personal Franchise website: <http://cureforlackofmoney.com> (Penawaran sensational menunggu Anda)

Untuk testimony dan masukan mengenai buku ini, Anda bisa mengirim email kepada: support@cureforlackofmoney.com , saya tunggu testimony positif Anda!