

Доброго времени суток, уважаемый читатель!

С Вами автор проекта «Как Создать Автосервис Без Начального Капитала»  
А.Жданов.

В настоящей книге я хотел бы открыть Вам

## 5 Золотых Секретов Создания Своего Дела – Автосервис

Если Вы читаете настоящую книгу, то ,скорее всего вы, уже закончили обучение в колледже (техникуме) или ВУЗе. Возможно Вы вообще ничего не «заканчивали» и не имеете какого-нибудь специального образования в сфере автомобильного ремонта и создания бизнеса.

А может быть, Вы работаете на «работе», которая не приносит Вам никакого морального, а тем более финансового удовлетворения, и Вы в глубине души, хотите бросить ее и заняться своим делом, о котором мечтали какое-то время назад или мечтаете сейчас.

Мне довольно трудно составить Ваш «портрет», потому что я лично с Вами, к сожалению, не знаком и все люди разные, но объединяет всех одно:

**Вы, скорее всего, хотите заниматься любимым делом, которое приносило бы достойное материальное вознаграждение и моральное удовлетворение в отличие от той ситуации, в которой Вы находитесь сейчас.**

А поскольку настоящая книга у вас «в руках», Вы еще не равнодушны к автомобильной технике и хотели бы иметь дело с дополнительным заработком или бизнесом в сфере автомобилей, который называется Автосервис. Думаю, что настоящее определение наиболее правильно характеризует Вас, хотя мы и не знакомы с Вами лично.

Информация, которая изложена в настоящей книге, может пригодиться Вам, если Вы хотите получить то, о чем давно мечтали (я говорю о своем бизнесе), ну, или, по крайней мере, **получить достойный дополнительный заработок в сфере авторемонта**, если Вы по какой-то причине пока не хотите или боитесь создавать свой бизнес.

Перед тем, как открыть Вам 5 Золотых Секретов Своего Дела, я хотел бы напомнить, что никто не рождается «гением бизнеса»,- «гениями бизнеса» становятся. Но для того чтобы им (гением) стать, необходимо начать делать простые, понятные и последовательные действия, которые начнут приближать тебя к заветной мечте.

Зачастую на пути у этой «заветной мечты» стоит 5 основных проблем, вопросов, страхов и сомнений,- называйте как хотите, которые в 99% случаев не дают осуществить свою заветную мечту,- создать свой бизнес или обрести независимость от своего работодателя.

Прочитав книгу до конца, Вы автоматически попадаете в число тех, кому не страшны эти 5 «стражей», которые стоят у порога дверей, за которыми находится Ваш бизнес,- свобода действий, новый уровень ваших возможностей и свобод.

Итак:

5 «проблем», из-за которых Вы все еще не начали создавать свой собственный Автосервис.

1. Вы считаете (потому что так утверждают «учителя», знакомые, интернет, бизнес издания, а тем более преуспевшие бизнесмены), что для того чтобы начать свой любой бизнес, а тем более автосервис, необходим начальный капитал.

Все кто хоть раз мечтал создать свой автосервис, однозначно задавал себе вопрос:

### **«Где взять много денег для создания автосервиса?»**

2. Вы считаете (возможно так утверждает еще кто-то или кто-то «вдолбил» вам «это» в голову), что для создания своего что для того чтобы создать свой бизнес (автосервис) нужны специальное образование и (или) предпринимательские навыки.

Или :

### **«У меня нет специального образования»**

3. Вы считаете (так скорее всего утверждают Ваши родные или Ваш работодатель), что для того чтобы начать свой бизнес нужно «бросить все»,- отказаться от всех существующих источников дохода (в т.ч. от существующей работы), что может привести к банкротству Вас и (или) Вашу семью.

### **«Как вырваться из системы связывающей Вас по рукам и ногам?»**

- спрашиваете Вы себя и не находите конкретного ответа.

4. Вы считаете что для того чтобы начать свой автосервис необходимо быть «гуру» в сфере авторемонта (так утверждают многие «специалисты» или «бывалые»).

### **«Яне «гуру» авторемонта!»**

5. Вы считаете, что настоящий бизнес,- автосервис не такой уж и перспективный, и Вам вряд ли удастся найти клиентов для своего бизнеса, особенно если создавать его с нуля (не исключение из правил,- так думают все кто готов «помочь» Вам в создании своего бизнеса).

### **«Как найти первых клиентов?»**

Именно эти 5 стереотипов (мнений навязанных социумом) ставят «крест» на начинании любого бизнеса, в том числе и автосервиса.

Сначала эти взгляды (свои или чужие умозаключения) формируются в «проблему», а уж потом наш «трезвый ум», привыкший искать «более легкие» решения, дает нашей душе «отбой» и предлагает иные (более простые) пути решения, в числе которых работа по найму, которая и засасывает большинство из тех, кто еще недавно мечтал о своем бизнесе, а сегодня подсознательно мечтает вырваться из плена ненавистной работы.

Но любые попытки «обрубить концы» и начать что-то свое, безоговорочно блокируются любой из 5 «проблем» (именно так их привыкает «величать»

наш разум) и до конца своих дней многие не отваживаются решить хотя бы одну из них...

Самое интересное в настоящей ситуации это то, что **никаких проблем вообще не существует!**

**Все эти проблемы «высосаны из пальца» и культивируются в вашем сознании исключительно Вашим окружением! Попробуйте посмотреть на настоящие проблемы «со стороны» и Вы скоро поймете!**

Ответьте на вопрос: **решились бы Вы попробовать создать свой собственный бизнес (автосервис) если бы этих 5 вышеупомянутых проблем просто не существовало?**

А хотите, я покажу Вам реальный Выход из этих «проблем», которые таковыми не являются.

Если «ДА», тогда все что от Вас потребуется это: дочитать до конца настоящую книгу.

Итак:



## Решение проблемы №1.

### **«Где взять «много денег» для создания автосервиса?»**

Ответ, а точнее, решение «проблемы»:

**Нигде не берите и ни у кого не просите,- сами дадут!**

Да, да!

Простой пример:

*-Где взять дорогостоящий инструмент?*

-Естественно,- в специализированном магазине.

*-Но у меня нет денег!*

-На деньги заказчика. Возьмите с него предоплату 50% за оказанные услуги.

- Так мне надо много инструмента...
- Возьмите только тот, который надо именно сейчас
- Так он дорого стоит...
- Не дороже чем 50% стоимости Ваших услуг.
- Так, а с чего ж начинать? Что же покупать???
- Начните с ремонта ходовой ,например. Это весьма прибыльный, распространенный, хотя и самый простой, технологически не сложный, не требующий дорого инструмента, вид ремонта. Достаточно 1-го толкового набора ключей и домкрата, который (домкрат) можно взять у клиента, если в Вашем автомобиле последний отсутствует... Ключи купите с аванса,- теперь они Ваши.
- А мне хватит денег?..
- Не беспокойтесь,- хватит, еще и на раскрутку останется, проверено.
- А если аванс не дадут?
- Продайте что-то ненужное. Сколько у Вас ненужных вещей? Задумывались хоть раз? Стеклотару последний раз, когда сдавали???
- Уверен, что всякой «фигни» ненужной на 100\$ насобираете, можете считать это своим стартовым капиталом. ☺ Если не можете насобирать 100\$,- купите набор инструмента б/у,- он стоит ровно в 2 раза дешевле.
- Так помещение ведь надо построить...
- Не надо.
- А где же работать?
- Снимите на время. Вариантов масса! Начинать можно в любом гараже. Раскрутитесь,- постройте свой, какой душа пожелает.
- А деньги где на аренду взять?..
- С работы и заплатите.
- А если сразу нету?
- Заплатите в конце месяца или через 2 недели, договоритесь!
- Начинаю понимать...

**А Вы? ☺**

**Резюме: для того чтобы начать свой бизнес в сфере автосервис, достаточно желая начать свое дело и от 50\$ до 100\$ стартового «капитала» чтобы приобрести набор ключей, который легко можно найти в свой «старой копилке»...**



*Начать свой бизнес можно имея в наличии только вот такой набор ключей, небольшой гараж и желание!*

## Решение проблемы №2.

### Специально образование не требуется



А у кого оно есть? Назовите мне хотя бы одно учебное заведение, в котором «учат созданию **бизнеса** в сфере автомобильного ремонта».

Таких учебных заведений просто нет! Есть заведения, которые дают базовое образование в сфере автомобильного транспорта, его ремонта и эксплуатации, а так же автомобильного хозяйства, но именно по созданию бизнеса в сфере авторемонта можете не искать.

Для того, чтобы создавать бизнес в сфере авторемонта прежде всего необходимо представлять себе устройство автомобиля. У Вас есть такое представление? Тогда, -добро пожаловать!

А вот чтобы получить «специальное образование» именно по созданию бизнеса, необходимо прежде всего желание создать свой автосервис и пройти краткий курс по созданию своего дела в сфере авторемонта, который разработан и опробован мной для «чайника» в этой сфере деятельности.

Настоящий курс прост, понятен и доступен каждому, кто может и хочет шевелить своими извилинами для собственного саморазвития и создания своего дела.

Лично я, когда начинал свой бизнес – автосервис, нигде этому не учился. Да, у меня есть высшее образование по специальности «Автомобильное Хозяйство», но, прошу заметить, что это совсем не «Организация бизнеса в сфере автосервис». Настоящее «высшее» образование по созданию бизнеса я приобрел в процессе создания своего бизнеса с нуля.

В процессе создания своего бизнеса я наделал кучу ошибок и набил «шишек» на своем лбу,- многие из которых можно было избежать, что стало очевидным по прошествии нескольких лет с момента начала своего дела.

В аналогичной ситуации оказывается 90% участников проекта по созданию автосервиса, знания которых ограничиваются максимум базовыми знаниями устройства автомобиля. И лишь 10% имеют понятие о ремонте.

**Поэтому: приобрести необходимые знания и навыки по созданию своего дела можно только приступив непосредственно к конкретным действиям, а именно: начать создавать свой бизнес в сфере авторемонта, воспользовавшись простыми и понятными инструкциями, изложенными в материалах обучающего курса по созданию своего автосервиса с нуля. Учиться создавать свое дело нужно у тех, кто самостоятельно достиг определенных результатов и имеет возможность научить этому Вас. Вот ссылка на инструкции по созданию своего бизнеса (автосервис) с нуля**

[http://svoi-avtoservis.moy.su/index/kak\\_sozdat\\_avtoservis\\_bez\\_nachalnogo\\_kapitala\\_kurs\\_obuchenija\\_biznesu/0-5](http://svoi-avtoservis.moy.su/index/kak_sozdat_avtoservis_bez_nachalnogo_kapitala_kurs_obuchenija_biznesu/0-5)

## Решение проблемы №3.

### **«Как Решиться Сделать Первый Шаг?»**

Довольно сложный вопрос, но он так же имеет пути решения проблемы и довольно простые.

Первый вариант,- не «попадать в систему» (не начинать работать «на дядю»,- не впадать в зависимость). Это значит, что по окончании учебного заведения лучше сразу приступить к организации и созданию своего дела, выиграв при этом самое ценное, что есть у живого человека- время.

Второй вариант, более трудный, но решаемый: бросить заниматься тем, что не приносит ни морального не материального удовлетворения и заняться собственным делом или «бизнесом», который пусть не сразу, но через некоторое время 100% принесет положительные результаты (дивиденды) в качестве морального удовлетворения и материального вознаграждения. Стоит отметить, что **размеры этих вознаграждений всегда были и будут на порядок выше, чем в случае работы по найму или «на дядю».**

Самое сложное в этой ситуации – **преодолеть страх**, который система внушила Вам (и мне в том числе) с детских лет. Лично я смог справиться со своими страхами и выбросил из своей головы вариант работы по найму сразу после окончания ВУЗа. То же самое Вы можете сделать и Вы прямо сейчас, если осознаете, что впереди Вашей работы тупик в виде зарплаты, которая вряд ли увеличится или сокращения.

**Но есть еще третий вариант** решения этого сложного вопроса: **совмещать основную работу и свой бизнес, получив, таким образом, отличный источник дополнительного заработка!** Таким образом, можно компенсировать «страх» потерять работу и привыкнуть к свободе медленно, не прибегая к «шоковой» терапии как во втором варианте.

Итак, резюме: **для того чтобы преодолеть страхи и сомнения перед созданием своего дела, лучше сразу приступить к организации и созданию своего бизнеса! Сомнения и страхи пропадают именно тогда, когда начинается действие!**

**Запасным вариантом может стать совмещение своего нового бизнеса с основной работой в качестве создания дополнительного заработка,- такой вариант позволит понять что:**

**«работать на себя (заниматься своим бизнесом) не только возможно, но и приятно во всех отношениях». Совместите работу и дополнительный заработок! Со временем будет проще отказаться от работы и посвятить себя развитию бизнеса целиком.**



**Помните: страх пропадает там, где начинаются действия!**

## Решение проблемы №4.

### **«Не обязательно быть «гуру».**

Для того чтобы начать бизнес совсем не обязательно быть «гуру», достаточно желаний развиваться как личность и создавать свое дело. А «гуру» можно привлечь к сотрудничеству на взаимовыгодных условиях. Обратите внимание, (среди Ваших знакомых определенно есть такие «случаи»), что подавляющее большинство «гуру» не являются хозяевами своего бизнеса, и лишь «редкие случаи» становятся таковыми только благодаря тому, что преодолели страх обрести свободу (смотри проблему №3).

Лично я не стесняюсь того, что на момент принятия решения о создании своего дела не был «специалистом узкого профиля» в сфере авторемонта. Таких «специалистов» полным полно и большинство из них постоянно ищут себе «нового хозяина», который предложит им более высоко оплачиваемую работу.

А что мешает Вам сделать именно «это»? «Это»- привлечь специалиста или специалистов в ваш бизнес на обоюдовыгодных условиях. Я сделал именно так и не жалею. В процессе работы своего бизнеса я научился многому у моих «подчиненных», «казнить» и «миловать» которых было моим правом «хозяина бизнеса».

Моей практикой привлечения наемных сотрудников в свой бизнес было предложение работать на условиях оплаты 50/50 от прибыли за оказанные

услуги. Многие хозяева своего бизнеса работают в других «пропорциях», - 30% отдадут наемникам, 70 – оставляют на развитие бизнеса.

И не надо быть «гуру». Пусть «гуру» работают, а Вы оставайтесь скромным хозяином своего дела!

**Резюме: хозяину бизнеса совсем не обязательно уметь выполнять работы по авторемонту. Достаточно привлечь наемных работников. Безусловно, если Вы действительно гуру, тогда Вам будет гораздо легче начинать самому, но у меня вопрос: почему Вы до сих пор этого не делаете?**

**P.S.: Вы когда -нибудь видели хозяина строительной компании, который месил раствор или ложил кирпич?**



**Решение проблемы №5.**

**«У Вас полно клиентов, просто они пока еще не знают о Вас! »**

То, что в начале создания любого дела отсутствуют клиенты- это естественная ситуация. Через это прошли все (и пройдут), кто занимался или хочет заняться своим делом.

Клиентов на не раскрученный автосервис можно привлекать массой бесплатных способов. И

Вот основные из них:

-Ваши знакомые;

-Бесплатные газетные объявления;

-Листовки-визитки (раскладываются под «дворники» авто на стоянках, возле супермаркетов, т.п.);

-Свой собственный сайт для своего автосервиса;

-Бесплатные доски объявлений в интернете;

-Расклейка объявлений на подъездах и гаражных кооперативах;

Мой опыт создания и раскрутки своего дела начинался именно с этих простых и доступных каждому мероприятий.

Всего за полгода все эти направления приносят такой результат, что потом попасть к Вам на автосервис можно только «по записи».

В дополнение ко всему хочу добавить, что я давал объявления в бизнес-газету платных объявлений,- это значительно увеличило эффективность привлечения клиентов, особенно на начальном этапе раскрутки бизнеса в первые полгода-год.

Настоящая практика работает не только у меня, но и у всех, кто прислушался к настоящим рекомендациям и не считает настоящую идею «бредовой».

Ниже привожу наглядные примеры бесплатных печатных и интернет способов раскрутки своего автосервиса:

The image shows a collage of several classified advertisements. The central focus is an advertisement for an auto repair service, which is highlighted with a red hand-drawn box. The text of this highlighted ad reads: "7285\* Ремонт двигателя, коробок, ходовой всех марок. Чистка инжектора, компьютерная диагностика. Сварка кузова. Т. 067-638-23-78." Other visible ads include: "207-310 есть 208-410\* под 89.", "Юрка: Омега А/ Корса, Рекорд, сборе: 1.6, 1.8, стартеры, сцеп- ружины, оптика, довая и мн. др. Омега В седан е. Т. 401-41-23, 17-18-83.", "М". "Форд Кон- 5". "Мазда 323 Концерто". МВ о". Т. 095-481-", "W E39 525 тур- з/частям, есть 1.8 TDS запчас- 745-15-91.", "ундай", "КИА". газ. Оригинал ) 26-38-83, 26-", "перое, подбор автоэмали, шу- моизоляция, антикорроз. обра- ботка. Быстро. Качественно. Т. 096-119-08-08. www.paintcars.ucoz.ua", "7291\* СТО Профессионально выполнит: окрас, рихтовку, сварку, устранение перекоса кузова (стенд), подбор красок (standox). Любые марки авто. Качество! Гарантия! Т. 067-932-50-69.", "22 Продам на рекс" заднюю р роковую новую 2 63-87.", "6745 Прода без двигате. 067-885-95-52.", "0177\* Тракте большая каби состояние, ц. сплошная 2м. Т. 098-575-39-4", "9649 Продам БДТ-4, БДТ -4 3,6. ЗИЛ-130 Котки игольчат колесах 8 куб. лесах. Т-16 бо 43-44, 097-480", "прицепь вел", "6501\* Дор полон чернь", "ШИНЫ Б/У из Европы Износ до 10% Есть лето Т. 067 563-36-30", "2823\* Сварка ремонт и 400-

Пример моего личного объявления образца марта 2011 г.



Пример объявления одного из моих учеников.



Пример моего личного сайта, который был создан самостоятельно и без единого цента вложений.

А вот ссылка чтобы ознакомиться онлайн

[http://avto-krivbass.at.ua/index/remont\\_dvigatelja/0-5](http://avto-krivbass.at.ua/index/remont_dvigatelja/0-5)

Настоящий сайт приносит в месяц не менее 50 клиентов.

Сделать его можно за 1 неделю и уже через 2-3 месяца получить шквал заказов!

Резюме: для раскрутки своего бизнеса с нуля существует масса бесплатных простых и доступных способов как в сети интернет так и в офлайн. Так же существует масса вариантов относительно недорогих способов «как

заявить о себе» новичку в бизнесе, средства на которые можно использовать с первой прибыли своего дела. Настоящая практика опробована не только мной, но и многими моими учениками.

## И что теперь?

Дорогой читатель. После прочтения настоящей информации у вас есть 3 варианта развития дальнейших событий:

### 1. Оставить все как есть.



Ничего не предпринимать.

Остаться в той ситуации, в которой Вы находитесь сейчас, и наслаждаться ею.

### 2. Начать самостоятельно создавать свой собственный бизнес в сфере



автомобильного ремонта или попытаться организовать себе дополнительный заработок в этом же направлении.

Безусловно, если Вы используете настоящие «секреты» создания своего автосервиса, и будете настойчиво идти к поставленной цели Вы рано или поздно достигните определенных результатов, в этом нет никакого сомнения!

Главное - допускать как можно меньше ошибок и просчетов в процессе создания своего дела.

### 3. Воспользоваться помощью тренера в создании своего бизнеса или дополнительного заработка в сфере автосервиса, не теряя времени на решение проблем и вопросов, которых можно вообще избежать или

решить легко, просто и быстро, с минимальными затратами сил, времени, здоровья и денег.



Всем, кому интересен третий вариант развития дальнейших событий добро пожаловать в мою коучинг-группу по обучению бизнесу онлайн.

Вот ссылка для перехода:

[http://svoi-avtoservis.moy.su/index/lichnoe\\_obuchenie/0-18](http://svoi-avtoservis.moy.su/index/lichnoe_obuchenie/0-18)

По вопросам личного обучения в коучинг группе обращаться по адресу [gdanovas@mail.ru](mailto:gdanovas@mail.ru)

Присылайте свои отзывы!

Лучшие из отзывов, а так же Ваши советы и рекомендации по созданию и раскрутке автосервиса могут быть использованы на страницах проекта «Как Создать Автосервис» и в материалах обучающей программы.

Спасибо за оказанное внимание.

Успехов Вам и Вашему делу!



А.Жданов и проект

[«Как Создать Автосервис Без Начального Капитала»](#)