

האנדל זאפט[®]

פריש אויסגעקוועטשטע געלעגנהייטן



אויסטויש האנדל געדאנקען פאר א מאָדערנע וועלט

עדי קרוז - ליסא עללערבי

פון די יוצרים פון "גאָרילע באַרטער"

פובליצירט דורך "סקיי פאבלישינג", ניו יארק

ISBN 978-1-64921-524-6

Copyright 2020

אלעס אלט איז נאכאמאל ניי

קינדער לערנען פונדערהיים. קאָפּ-קאָפּ (קאָפּפּערירנדע) עסן אויסטוישונגען. אויסטויש האנדל.

איז עס די עוקבתא דמשיחא? די סאָציאלע צוזאמפאל? אן עקאנאמישע בראך?

אינגאנצן נישט. פארקערט, דאס זענען אויפֿווייזן אז ווען מיר זענען אונטער דרוק, טרעפן מיר לעהזונגען וואס זענען אומאָפּהעניג אויף די גלאַבאַלע האנדל נעצן און קאָמפּליצירטע פינאנציעלע סיסטעמען וואס קענען באשאפן ווערן דורך אונזער טיפּשות אין אונזער פאליטישע פראצעס.

די אויבנדערמאנטע זעהט אייך מעגליך אויס ווי חידושים. אבער דאס זענען זאכן וואס מענטשן טוהען שוין פאר טויזנטער יארן. קיין איינס פון זיי איז ניי. זיי זענען אלע אור-אלטע סיסטעמען וואס האבן זיך אויפגעוויזן אלץ אפּעקטיוו, און זיי האבן אונז געדינט צום גוטן אין דעם עבר און אין די הווה נאכאמאל.

איך בין א פראפעסאר אין היסטאריע; פאר א לאנגע צייט טוה איך שוין שטודירן און לערנען אנדערע איבער היסטאריע און עקאנאמיקס, צווישן אנדערע. פילע זאכן וואס מיר זעהען היינט, האבן מיר קיינמאל בעפאר געזעהן אין מענטשליכע היסטאריע. מיר האבן געמאכט פארשריט אין קאמיוניקאציע, אין רייכטום, אין טעכנאלאגיע פיל מער ווי סיי וואס עס איז געווען פאר אונז.

ווי נישט ווי, געוויסע זאכן זענען נישט ניי. מגיפות? האבן מיר אלעמאל געזעהן. ראסיסטישע אומרוה? זייער נארמאל. עס איז פשוט מענטשליך. אויסטויש האנדל? טו מיר א טובה. אויסטויש האנדל איז נישט א נייע וועג צו האנדלען מיט וואקלדיגע געלט. אויסטויש האנדל איז דא געווען די ערשטע. וואלוטע (סארט געלט) איז א נייע-געבוירן קינד פארגליכן צו אויסטויש האנדל סיסטעמען.

ווען צייטן ווערן אביבל שווער, וואס טוהען די קלוגע מענטשן? זיי ווערן פערזענליך. מחלות, פאליטיק, ווילדע פראטעסטן, קיין איינס פון די אויבנדערמאנטע וועט נישט באזיגן א פערזענליכע באהעפטונג, אן אמת'ע געפיל פון אחדות. די דאלאר קען איינפאלן, אבער די זוהן וועט אויפשיינען. מיינע קארשן (טשעריס) וועלן רייף ווערן, און עס זענען דא מער קארשן ווי די מאס וואס מיינ מאגן פארנעמט. מיינ שכן פאנגט גרויסע חיות, און זיין פריזער איז פשוט נישט גענוג גרויס. איך טראכט צו מיר, פילייכט גלייכט מיינ

שכן אביסל קארשן. איך וועל אייך מגלה זיין דעם סוד: ער האט זיי ליב, און איך האב ליב ציגן פלייש. מיר וועלן ביידע זיין פרייליך ביז גאר, נישט קיין חילוק וואס געשעהט אין וואשינגטאן.

אלזא, די דאזיגע ביכל קומט אין גאר א פאסיגע צייט, מיין איך. יעדער איינער וואס איך קען קוקט זיך ארום מיט נייגער און וואונדערט זיך ווי לאנג אמאזאנ'ס מסחר מאדעל וועט אנהאלטן אין פאל וואס אויל ווערט פונדאסניי אויפגעבלאזן און בענזין ווערט פון פריש א פראבלעם, לדוגמא. עס קען זיין שווער צו טרעפן א זיכערע שטריק ווי זיך אנצוכאפן ווען עס קומען שווערע צייטן.

די ענטפער איז: איינער אויף דער אנדערער. אויף דעם קענען מיר זיך פארלאזן. אזוי האבן מיר געבויט אלע סיסטעמען וואס מיר האבן היינט, מיט אמונה, ערליכקייט, גוטסקייט. און מיט ארבעט. נישט קיין חילוק וואס די מארגן ברענגט מיט זיך, מיר קענען ארבעטן. מיט אונזערע מוחות, מיט אונזערע הענט. מיר קענען באשאפן גאר שיינע נוצבארע זאכן. וואס איז מאדנע איז: אנדערע מענטשן גלייכן גאר שיינע נוצבארע זאכן. פילייכט קענען מיר א געשעפט (דיעל) מאכן?

עס איז נישט קיין "פילייכט".

קריסטאפער דזש. ה. דזשאנס
פראפעסאר פון היסטאריע, רעטאריק, און לאגיק
מאונט ליבערטי קאלעדזש
יוני 2020

נ.ב. יא, די איינפיר איז געשריבן געווארן אויף די אויסטויש האנדל סיסטעם. אויב גייען מיר פרעדיגן, לאמיר זיין אומר ועושה, דבר ומקיים. צום ווידערזעהן דארט אינדרויסן.

באַרטער זאפט

פריש אויסגעקוועטשטע געלעגנהייטן

אויסטויש האנדל געדאנקען פאר א מאדערנע וועלט

שרייבערס, ביזנעסלייט, און ניו יארק סיטי האנדל אויסטויש אפּעראַטאָרן עדי קרוז און ליזע עללערבי טיילן מיט זייער חכמה און עצות אויף די וועלט אנגעפילט מיט עקסטאז פון האנדל. האנדל דורך אויסטויש איז א מיטל וואס ווערט באנוצט שוין פון די אנפאנג פון צייט, מיט הצלחה, דורך א שטארקע און קאלירפולע גרופע פון קלוגע סוחרים און ביזנעסלייט. מיט "באַרטער זאפט" (באַרטערדזשוס), וועט איר לערנען אכצן וועגן צו האנדלען, זאמלען קעש, פארקויפן איבריגע סחורה, און פארמערן די סומע אין די "אונטערשטע שורה". עס וועט אייך אויסלערנען צו באשאפן הכנסות און באצאלן פאר די זאכן וואס איר ווילט מיט זאכן וואס איר פארמאגט. אין די שווערע צייטן, מיט אונזער עקאנאמיע אויפן שוועל פון צוזאמפאל, חובות און אומזיכערהייט, האנדלען דורך אויסטויש קען העלפן ראטעווען און באשוצן אייער פירמע און מעגליך, אפילו אייער לעבן.

ערשטער קאפיטל: מאראנצן זאפט

- אלף בית פון אויסטויש האנדל היסטאריע
- וועק זיך אויף און האנדל

צווייטער קאפיטל: טרויבן זאפט

- וואס איז אייער באליבטער ראדיו סטאנציע?
- דער באציאונגען שפיל
- טראכט גרויס, טרוים גרויס, האנדל גרויס!

דריטער קאפיטל: וואסערמעלאן זאפט

- האנדל סטראטעגיעס, אהוי!
- דריי זיילן פאר בעסערע האנדל

- ברייטהארציגקייט געווינט!

פערטער קאפיטל: אנאנאס (פיינעפל) זאפט

- אט קומט דער דיגיטאלער דאלאר
- די גרויסע שפיל: קעש אדער האנדל
- יעצט זעהט איר עס, יעצט נישט

פיפטער קאפיטל: עפל זאפט

- נעטוואָרקן פאַר רווח
- האנדל אדורך דעם וועג צום שפיץ
- האנדל פאר גן-עדן

זעקסטער קאפיטל: גרעיפפרוט זאפט

- ארום די וועלט אין אכציג האנדלונגען
- כאפ אָן דעם עמער און גיי!
- געשיכטעס פון די אויסטויש האנדל וועלט

ערשטער קאפיטל: מאראנצן זאפט

אלף בית פון אויסטויש האנדל היסטאריע

לויט די "מעריעם-וועבסטער" ווערטערבוך, "וואלוטע" טייטשט "עפעס (למשל מטבעות, באנקנאטן, וכדו') וואס דרייט זיך ארום אלץ מיטל פון מסחר." יעדער איינער איז באקאנט מיט וואלוטע. אבער יעדער איינער איז אויך באקאנט מיט אויסטויש האנדל, כאטש געוויסע לייגן נישט צו קאפ דערצו. צו פארשטיין אויסטויש האנדל ווי א פריוואטע וואלוטע, איז וויכטיג צו פארשטיין די מושג פון די האנדל סיסטעם. לאמיר כאפן א בליק אויף די אנטוויקלונג פון די סיסטעם דורכאויס די יארן.

ערשטנס, עס איז וויכטיג צו פארשטיין אז וואס מענטשן טוהן ווען זיי האבן נישט קיין געלט איז האנדלען. די סאמע ערשטע שטעטלעך - די סאמע ערשטע באגעגענישן צווישן מענטשן בכלל - זענען אנגעפילט געווען מיט האנדל. דער פישכאפער גיבט א פיש פאר דעם פאסטוך, וואס גיבט אים אין אויסטויש אביסל

וואל. צוויי קינדערלעך בייטן פרוכט אין שולע ביים פאזע. פשוטע האנדל איז נאכאלץ, טראץ אלע אונזערע מאדערנע פארשריט, די מערסט פארשרייטע אופן פון אויסטויש צווישן מענטשן.

די היסטאריע פון אויסטויש האנדל גייט שוין צוריק אזוי פרי ווי בעפאר די יאר זעקס טויזנט לפנה"ס; די אנפאנג פון רעקארדירטע היסטאריע. זינט די אנהויב פון צייט האבן מענטשן דירעקט אויסגעטוישט און געביטן פארמעגן און דינונגען איינער מיטן צווייטן דורך א סיסטעם וואס ווערט אנגערופן האנדלען. עס איז קריסטאל קלאר אז האנדל איז געווען א באדייטנדע טייל פון די אור-אלטע עקאנאמיעס. עס זענען דא געשריבענע רעקארדן פון ארם נהריים נאך, וואס באשרייבן אזעלכע אויסטוישוונגען. און עס איז בכלל נישט געווען באגרעניצט צו לאקאלע דערפער און פויערן. די סוחרים פון תרשיש, די וועלט'ס ערשטע סוחרים, האבן געהאנדלט מיט פראדוקטן אין פאָרט שטעט איבער די אקיאנען. האנדל איז (און איז נאכאלץ) באנוצט געווען צווישן לאקאלע געמיינדעס, אבער פארשריט אין טעכנאלאגיע און טראנספארטאציע האט פארמעגליכט פאר מאדערנע געזעלשאפטן צו האנדלען אויף א גלאבאלע אופן.

ווי פארשרייט עס זאל נאר נישט זיין, האנדל איז באגרעניצט. שטעל זיך פאר אזא סיטואציע: דער סטאַליער ברויכט זיך צוויי ברויטן. אויב דער בעקער דארף פאטעיטאס (ערד-עפל), און נישט מעבל, איז נישטא קיין געשעפט. יעצט מוז דער סטאַליער געפונען א פויער וואס לאזט וואקסן פאטעיטאס וואס דארף יא מעבל כדי צו מאכן דעם בייט. די סיסטעם פון וואלוטע איז באשאפן געווארן צו לעהזן די דאזיגע פראבלעם. אין פריערדיגע ציוויליזאציעס האבן ברייט-באנוצטע פראדורטן געדינט אלץ מטבעות, צום ביישפיל הויט פון בהמות און חיות, קאקאו בונדלעך, זאלץ אדער אפילו גאלד, זיי האבן אלע געדינט פאר אינדיווידואלן צו קענען גרינגער בייטן פארמעגן און דינונגען איינער מיט דער אנדערן.

צוביסלעך, מיט די אנטוויקלונג פון די וואלוטע סיסטעם זענען געקומען די מעטאלע מטבעות און שפעטער, די פאפירענע נאטן, אלעס צו מחזק זיין און שטיצן די האנדל אין די ראיאן. אבער ממש צוזאמען דערמיט - און טיילווייז צוליב די קאמפליצירטקייט פון האבן הונדערטע אנדערע סארטן מטבעות - איז געוואקסן די האנדל און געבליהט אזויווי די מענטשן זענען געפארן ווייטער מרחקים דורכאויס די מיטעלע יארן. די האנדל סיסטעם איז געווארן נאך מער געראטן אזויווי נייע סחורה און באדינונגען זענען פארגעשטעלט געווארן. די איראפעאישע האבן אריינגעברענגט נייע זאכן אין די מארקעט וואס די אמעריקאנער האבן נישט געהאט קיין צוטריט צו, און אויך נישט געהאט די געלט זיך דאס צו קענען ערלויבן.

דורכאויס די גרויסע דעפרעסיע האט די אויסטויש האנדל סיסטעם אנגעהויבן אפילו נאך מער געשווינד ווי בעפאר. די תקופה איז געווען פון די מערסט-באדייטנדע צייטן פאר האנדל דורכאויס די גאנצע היסטאריע פון האנדל בכלל. געלט איז געווען מיט א מאנגל, עס איז געווען וואקלדיג, די בענק זענען דורכגעפאלן מיט א שנעלקייט וואס איז נישט געזעהן געווארן בעפאר, און פאר מענטשן איז שווער געווען צו באקומען זייערע באדערפענישן. בייטן פארמעגן און באדינונגען איז געווארן קריטיש. דאס האט פארמעגליכט פאר מענטשן צו פארשאפן עסן, קליידונג, און באדינונגען וואס זיי האבן געברויכט וואס ווען נישט דעם וואלטן זיי עס נישט געקענט זיך ערלויבן.

צום מזל האט האנדל זיך אנטוויקלט אסאך איבער די יארן. פארגליכן צו די באשיידענע אנהויב פון די האנדל, עס איז היינט א גאר סאפיסטיקירטע סיסטעם. האנדלען און בייטן איז פארשפרייט געווען פאר פערזענליכע באנוץ, אבער ביזנעס בעלי-בתים האבן גאר שנעל אייגעזעהן אז זיי קענען אויך בענעפיטירן פון זיך באנוצן מיטן זעלבן סיסטעם. די דאזיגע נעצן פון ביזנעס וואס האבן געטוהן האנדלען האבן צוגעשטעלט פארן ביזנעסמאן צוטריט צו זאכן וואס זיי וואלטן אנדערש נישט געקענט זיך ערלויבן. די רעזולטאט איז געווען די פריוואטע אויסטויש וואלוטעס זענען געבוירן געווארן.

די דאזיגע האנדל ארגאניזאציעס האבן ארויסגעהאלפן דורכן זאָרגן פאר די פאלגנדע:

- די באדערפעניש צו נוצן די וואלוטע'ס אויסטויש אלץ מיטלמענטש אדער א "באנק"
- באשאפן א מיטגלידערשאפט באזירטע נעטוואָרק
- באשאפן ראיאנען אדער האנדל ערטער פאר באזונדערע פריוואטע וואלוטעס
- האלטן חשבון פון די שיקן געלט
- ערלויבן די עקסטשעינדזש (פלאטפארמע פארן האנדלען דורך בייטן) וואס רעפרעזענטירט די וואלוטע צו מפרסם זיין און פאראויס-שטופן פראדוקטן און באדינונגען
- באלאנגן צו א געמיינדע וואס באנוצט זיך מיט א משותף'דיגע וואלוטע
- מאכן די יערליכע שטייער באריכטן גרינג און געשליפן
- צוקומען צו טויזנטע פראדוקטן און באדינונגען אין אן איינציגער פלאטפארמע
- אנפירן די טעכנאלאגישע פארשריט, ספעציעל זיך באנוצנדיג מיט די אינטערנעט

נישטא וואס צו טוהן. יעדע געשעפט באזיצער האט תקופות ווען די רווחים זענען ווייניגער ווי געוואונטשן. אבער מיט דעם אלעם בלייבט דער ביזנעס די זעלבע. האנדלען דורך אן עקסטשעינדזש וואלט ערלויבט אייער ביזנעס צו וואקסן אין אזעלכע צייטן. ארבעטן מיט א אויסטויש האנדל פירמע, נוצן זייער וואלוטע, ערלויבט פאר מיטגלידער צו בייטן איבריגע פארמעגן אדער פרייע צייט אין אויסטויש פאר האנדל דאלארן, אוועקלייגנדיג די דאלארן פאר א צייט ווען זיי פעהלן אויס ביז גאר. זינט די אויסטויש האנדל איז אנטוויקלט געווארן אלץ א ארגאניזירטע סיסטעם, קענט איר אוועקלייגן, אדער אריינלייגן אין "באנק" די דאלארן, און דאן זיי נוצן אין שווערערע צייטן וואס איר קענט מעגליך אנקומען צו. עס ווערט אפט פארגעסן די פשוטע ציהל פון געלט, צו העלפן מענטשן מיטן בייטן חפצים אדער באדינונגען איינס פאר דעם צווייטע. אלזא, ווען די אלמעכטיגע דאלאר פאלט דורך, פארוואס זאלן מיר נישט אריינגיין אין א האנדל עקסטשעינדזש וואס טוישט אויס זאכן דורך א פריוואטע וואלוטע וואס ארבעט עכט? עס איז צייט אויסצוקוועטשן די בענעפיט און רווח פון דעם.

וועק זיך אויף און האנדל

ווען איז געווען דאס לעצטעס מאל וואס איר האט פארהאנדלט אויף עפעס? צו געדענקט איר ווען דאס איז געווען? מן הסתם איז דאס געווען ממש לעצטנס, אפילו אויב האט איר נישט רעאליזירט וואס איר טוהט. איין עמער פון קארשן פאר א האלבע דאזען טאמאטן? האנדל. אפשערן זיך אין אויסטויש פאר א

פרישע שטיקל ברויט? האנדל. די שכן'ס אינגל שניידט אייער גראז פאר א פאָר בילעטן צום טעאטער?
האנדל. געדענק, האנדל איז פשוט א צאלונג פאר א פראדוקט אדער באדינונג דורכן צושטעלן אייער
אייגענע פראדוקט אדער באדינונג. פאריגע יאר האב איך מיר געלאזט מקעקע זיין א טאטו, און דער
איינקריצער האט מיר געזאגט: "איך האב געהאנדלט פאר די גאנצע קאנסטרוקציע אין מיין ניו יארקער
סטודיו. איך האב באצאלט מיט מיין צייט און טאלאנט מאכנדיג איינקריצונגן. טאטוס אין אויסטויש פאר
קאנסטרוקציע." דאס איז איינדרוקספיל. אבער, דאס איז בלויז אן איינציגער אויסטויש. שטעלט אייך פאר
אלץ ביזנעס באזיצער צו דארפן אויסטוישן חפצים דירעקט יעדעס מאל! עס וועט מעגליך נישט לייכט זיין
צו טרעפן אלעס אויף אייער וואונטש ליסטע.

אויב זענט איר ווי רוב ביזנעסלייט, ווייסט איר וואו א יעדע פעני גייט. עס שווימט נישט ביי אייך ארום קיין
סאך איבריגע קעש. אבער דאס מוז אייך נישט דווקא פארשטייטערן. האנדל, דורך אן ארגאניזירטע
אויסטויש, נוצנדיג א געמיינזאמע פריוואטע וואלוטע, קען זיין אן אויסגעצייכנטע וועג צו באקומען די זאכן
וואס איר ווילט בשעת'ן פארמערן די אנזעעוודיגקייט פון אייער ביזנעס.

האנדלען קען בענעפיטירן אייער פירמע אין פילע וועגן:

- עס העלפט אייך אוועקלייגן געלט פאר אויסגאבן פאר נכסים.
- עס העלפט אייך מיטן מפרסם זיין אדווערטייזמענטס פאר נאך ביזנעס.
- עס פארמערט אייערע פארקויפונגען דורכן שטעלן איבריגע זאכן צום ארבעט, וואס מיינט אז
אייער ביזנעס ווערט מער עפעקטיוו.
- עס פארבעסערט אייער אורח חיים דורכן אייך ערלויבן צו שפענדן געלט אויף זאכן ווי וואקאציעס,
און הנאות וואס אנדערש וואלט איר נישט געקענט זיך ערלויבן.

אויסטויש האנדל געדארפט זיין פון זיך פארשטענדליך פאר רוב ביזנעסער. אויב באזיצט איר א ביזנעס,
פארוואס זאלט איר דאס נישט אויספרובירן?

אט איז א וויכטיגע ליסטע פון זאכן צו נעמען אין באטראכט ווען איר שליסט זיך אן אין א האנדל
נעטווארק:

- ליינט באריכטן און קאמענטן וועגן די עקסטשעינדזש אויפן אינטערנעט און רעדט מיט איצטיגע
מיטגלידער. דאס וועט שיינען ליכטיגקייט איבער וויאזוי די מיטגלידער שפירן וועגן זייערע
מיטלעבענישן.
- שרייבט אראפ א "וואונטש ליסטע". א ליסטע פון זאכן און באדינונגען וואס איר דארפט אדער
ווילט פאר אייער ביזנעס. צום ביישפיל: פרינטן, וועבזייטל דעזיין, רענט, אדווערטייזמענטס,
באצירונגען אדער רייניגונג. די מעגליכקייטן זענען אן א שיעור.
- פארשט אויס וויפיל כח איר האט אויף אייער זייט דורכן שטודירן די קונים וואס זוכן דאס וואס איר
האט צו פארקויפן. פארשטיין די פארלאנג פאר אייער פראדוקט אדער באדינונג וועט אייך
ארויסהעלפן בעסער צו אדורך צו שווימען די האנדל ים'ען על מי מנוחות.

- זייט זיכער אז די עקסטשעינדזש וואו איר באטראכט אריינצוגיין שטעלט צו די ווערט וואס איר ערווארט פון זיי ווען עס קומט צו זייערע מיטגלידער, און אז די מיטגלידער האנדלען מיט ערליכקייט.
- זייט ישרות'דיג און פארמיידט די צוויי מערסט פארשפרייטע טעותים וואס רוב מענטשן מאכן אין די האנדל וועלט: אויפבלאזן די פרייז פון אייער פראדוקט אדער באדינונג, אדער איינמאנען אומוויכטיגע קעש.

ארגאניזירטע האנדל עקסטשעינדזשעס, מיט זייערע תקנות און סיסטעם פון דעביטס און קרעדיטס, קענען פארמיידן פראבלעמען וואס וועלן מעגליך ארויסשפראצן ביים אריבערפירן געלטער. זיך אנשליסן אין א נעטווארק קען פארלייכטערן די האנדלען און עס מאכן מער געשליפן פאר אייך און פאר אייער ביזנעס בשעת'ן אייך צושטעלן די פרייהייט צו זיך קאנצטרירן אויף די "אונטערשטע שורה" (רווחים).

אביסל "באַרטערדזשוס" (האנדל זאפט)

לאזט אייער זאפט פליסן!

היט זיך אפ פון די וואס פרובירן ארויסצוגראבלען אויפגעבלאזענע פרייזן. דאס איז א פארשפרייטע טעות וואס פארקויפערס מאכן. נעמט דאס נישט פערזענליך. געווענליך, מוכרים מיט הויכע פרייזן טוהען דאס נישט נאר צו אייך. זיי פרובירן אויסצושווינדלען א יעדן איינעם (דאס איז אויך פארשפרייט אין די קעש סיסטעמען, עס איז נישט אן ערשיינונג נאר ביי אויסטויש האנדל). האלט זיך צוריק פון מאראלישע כעס ווען מען בעט אייך הויכע פרייזן. קיינער וועט אייך נישט צווינגן אנצונעמען א פרייז וואס איר גלייכט נישט. אויב איז איינעמ'ס פרייז צו הויך, זיי פשוט ממשיך צו זוכן אין אנדערע פלעצער. איר קענט אייביג בעטן אייער מעקלער (בראקער) פאר כאטש דריי פארשלאגן און ממשיך זיין מיט די בעסטע געשעפט פאר דיר. די בעסטע רעאקציע צו א הויכע פרייז איז קויפן ערגעץ אנדערש פאר ביליגער. באנוץ זיך מיט הויכע פרייזן אלץ געלעגנהייט צו אנשליסן נייע מיטגלידער צום עקסטשעינדזש. די מענטשן וואס וועלן אנבאטן אן ענליכן פראדוקט אדער באדינונג פאר א בעסערע פרייז. קאנקורענץ האלט צוריק סיי די קונים און סיי די פארקויפער פון פרובירן צו נעמען אומיזש'דיגע טריט אין די אויסטוישונגען.

צווייטער קאפיטל: טרויבן זאפט

וואס איז אייער באליבטער ראדיו סטאנציע?

צייטן טוישן זיך געשווינד. אונזער וועלט גייט מיט פון די טיפסטע טראנספארמאציעס אין די לעצטיגע היסטאריע איבערן ערדקוגל. אין צייטן פון טוישונגען, וויל יעדער איינער צוהערן צו זיין אייגענע אינערליכע

באליבטער ראדיו סטאנציע: ו.א.פ.מ., איך בין זיכער אז איר וואונדערט זיך וואס דאס מיינט, אלזא אט איז עס: וואס איז דערין פאר מיר?"

"וואס איז דערין פאר מיר?" איז די פראגע וואס איר דארפט ענטפערן. פארשונגען ווייזן אן אז די מענטשליכע מוח האט פיינט טויש. אלץ מענטשן, מייסטנס פון אונד זענען מיר סעלפיש, צום באדויערן אבער אמת. דאס צו פארשטיין און דאס דעקן איז קריטיש. די שליסל איז נישט זיך צו קאנצעטרירן אויף זיך אליין, אבער אריבערצופירן די פאקוס פון די ו.א.פ.מ. צו דעם אנדערן פערזאן. ביים פרובירן אדורכצופירן א גרויסע האנדל געשעפט, סיי אלץ פארקויפער סיי אלץ קויפער, אסאך מענטשן מאכן א פארשפרייטע טעות: זיי פרובירן צו פירן דאס געשעפט אין זייער דירעקציע, דורכן גלייך ארויסווייזן זייער תאוה פאר דעם ו.א.פ.מ., און אפילו ערגער, זיי טוהען דאס אפט דורכן אפשטופן די באדערפענישן פון דעם אנדערן צד.

די שוועריקייט איז אז צו געוואונען די שטיצע פון אנדערע מוזן זיי אפילו צו פסיכאלאגישע באדערפענישן, און כדי דאס צו דערגרייכן מוזן זיי ווייזן פארן אנדערן וואס ליגט דערין פאר זיי! געדענק אז האנדל איז מער וועגן קשרים מיט מענטשן ווי איידער וועגן פאטעיטאס און אז איינער זאל דיר שערן די האר. ווען מען שטעלט פאר פאר מענטשן א גוטן האנדל געשעפט, מייסטנס מענטשן הויבן אן הערן זייער באליבטע ראדיו סטאנציע: ו.א.פ.מ. - וואס איז דערין פאר מיר? דאס מיינט נישט צו זאגן אז די מענטשן טראכטן נאר פון זיך (זענען סעלפיש). עס איז בלויז א פאקט אז מיר באנוצן זיך ערשט מיט די "פילטער" פון פערזענליכע רווח צו אפשטעלן א געשעפט אין מסחר. עס קען זיין שווער צו געדענקן אז גיבן איז פונקט אזוי חשוב ווי באקומען - אויב גייט מען אדורכפירן אן אויסטויש. עס איז נאר פארהאן צוויי אפציעס: אדער וועלן ביידע זעהן איינער דער אנדערן'ס באדערפענישן, אדער וועט א געשעפט נישט זיין.

קאנצעטרירט אייך אויף די ו.א.פ.מ., אבער האט אינזיהן די פאלגנדע:

1. מאכט זיכער אז די תוצאה איז אייביג א געווינס פאר ביידע צדדים.
2. פרעגט פארשנדע פראגן צו אויסגעפונען וואס די אנדערע זייט דארף/וויל עכט.
3. קאמוניקירט אפט. עס איז ממש אוממעגליך צו זיין צו אפן און "דורכזיכטיג".
4. געניסט פון די רייזע. מאכט די אינטעראקציע מיטן אנדערן פערזאן א הנאה און א געשמאקע זאך.
5. פאררעכנט אייך מיט די באדערפענישן און וואונטשן פונעם אנדערן מענטש.
6. זייט יושר'דיג. אויפן וועג ווי איר פירט זיך מיט אנדערע מיטן האנדלען, איז די וועג ווי אנדערע וועלן זיך מיט אייך פירן.
7. זארגט פאר אייער רעפוטאציע. הענדלערס רעדן צווישן זיך און איר ווילט דאך לכאורה בויען א גוטן נאמען אלץ אן ארנטליכער הענדלער ווי איידער איינער וואס איז א "נעמער".
8. הער זיך איין צו די זארגן פון די אנדערע הענדלערס, מאכט אייך וואוסנדיג און אדרעסירט זיי.
9. גיבט ארויס אינפארמאציע אפענערהייט. די גוטס און די שלעכטס. געדענקט אז די ציהל איז צו האבן א יושר'דיגע געשעפט, נישט צו פארדינען "פונקטן".

10. באנוצט אייך מיט טעכנאלאגיע צו ווייזן אדער פרעגן איבער ווערט. ס.מ.ס./טעקסט, אימייל, טעלעפאן און סאציאלע מעדיא.
11. פרעגט שאלות - אסאך שאלות וועגן דעם אנדערן'ס באדערפענישן, וואונטשן און באגערן.
12. האלט עס פשוט.

איז עס צייט אנצוצינדען אייער באלויבטע אינערליכע ראדיו סטאנציע וו.א.פ.מ.? דאן קאנצעטרירט אייך אויף די ציהל און פרעג זיך אליין: וואס טוה איך פארדינען? וואס טוט דער צוקונפטיגער האנדלס שותף פארדינען? איז דאס גוט פאר אונז ביידן? אויב איז די ענטפער יא, דאן איז צייט צו גיין ווייטער מיטן פולן אייפער אינעם ריכטיגן דירעקציע צו ארויסבאקומען די באגערטע "האנדלס זאפט".

דער באציאונגען שפיל

טראכט וועגן קויפן א הויז, א קאר, גראסעריס, מעבל אדער אדווערטייזמענטס. דאס זענען טייל פון די פראדוקטן און באדינונגען וואס מיר קויפן זיך איין דורכן לעבן. ווי מער וויכטיג די איינקויף איז, אלץ וויכטיגער איז די באציאונגען מיט דעם פארקויפער ווערט. צו קויפן א הויז, וואס איז לכאורה די טייערסטע איינהאנדלונג וואס מיר מאכן אין די גאנצע לעבן, דארפן מיר האבן א שטארקע, פעסטע קשר מיט די צדדים אין די געשעפט; די בענק, די רעקארד אגענטורן, די סערוויסעס פון די געלט טראנספערס, א.א.וו.. מיר דארפן פארשטיין, גלויבן און זיך פארלאזן אויף זיי, ווייל אן זיך פארלאזן זיך איז נישטא קיין עקאנאמיע. עס קען נישט פארקומען קיין שום אויסטויש. אין די אויסטויש האנדל וועלט איז פארהאן א מליצה אז "די מוכר איז קעניג". פארקויפער באשליסן ווען/וואס זיי ווילן פארקויפן און פאר וועמען. דאס איז די סיבה פארוואס א גוטע פריינטליכע קשר איז נויטיג צו קענען קויפן און בייטן זאכן. אונזער רעפוטאציע איז טייל פון די וואלוטע וואס מיר וועלן נוצן אין די סיסטעם.

אלץ אן אפערטאר פון אן אויסטויש האנדל עקסטשעינדזש, צומאל באקומען מיר טעלעפאן רופן פון אנטווישטע קליענטן וואס גיבן אן אז דער מוכר איז נישט וויליג צו האנדלען. פארשטייט זיך, מיר פאלגן נאך מיטן זיך ווענדן צום מוכר, אזויווי מיר ווייסן אז עס איז שטענדיג דא א צווייטע זייט צו יעדע געשיכטע. מיר פארבינדן זיך מיט דער מוכר און דער לעצטער דעקט אויף עפענטליך פאר אונז אז ער טוהט יא פארקויפן, נאר נישט צו דער ספעציפישער מענטש. זיי ערקלערן אונז אז דער קונה האט זיך נישט שייין אויפגעפירט מיט זיי און זיי האבן נישט געפילט די "כימיע" צווישן זיך. געדענקט, דאס איז באמת א פרייע מארקעט. עס איז נישט פארהאן קיין צווינגען. די קאנטראקט, די קנין, איז אפהעניג אויף די הסכמה פון ביידע פארטייען און זייער וויליגקייט צו אדורכפירן דעם געשעפט. אן דעם צוטרוי וועט קיין שום ביזנעס נישט פארקומען. עס איז נישטא קיין פאליציי צו צווינגען א מוכר אייך צו פארקויפן בעל כרחו עד שיאמר רוצה אני. די אונטערשטע שורה איז - פיר זיך שייין אויף מיט דעם מוכר! שטעל אוועק א גוטע קשר פון די אנפאנג און דער מוכר וועט עפענען ברייט די טויערן.

אין מיין עקסטשעינדזש טוהען מיר אן פארשידענע "היטלען" פאר אונזערע מיטגלידער'ס וועגן.

מיר העלפן אייך פארקויפן.

ערשטנס, מיר טוהען מארקעטן אייער ביזנעס פאר אונזערע מיטגלידער, לאזנדיג וויסן פאר הונדערטע אנדערע ביזנעס בעלי-בתים אז איך זענט אינטערעסירט אין זייער ביזנעס. מיר העלפן בויען באציאונגען צווישן אייך, אייער פירמע און אנדערע מיטגלידער. דאס ווערט ערגרייכט דורכן אונטערשטופן אייער ביזנעס דורך אדווערטייזמענט קאנאלן צו פארמערן די באקאנטשאפט פון אייער פירמע, און אדווערטייזן א ספעציפישער אפפער. די דאזיגע באציאונגען, אין פילע פעלער, וואלטן נישט פארגעקומען אנדערש.

מיר העלפן אייך קויפן.

איינמאל וואס איר האט פארקויפט פאר אנדערע מיטגלידער, טוהען מיר אן א נייע "היטל", דורכן אייך העלפן קויפן די פראדוקטן און באדינונגען וואס איר ווילט אדער דארפט אויף אויסטויש. האנדל דירעקטארן פירן אויס טעלעפאן רופן צו די מיטגלידער אויף א טאג-טעגליכע פארנעם. די ציהל איז צו אנטפלעקן באדערפענישן, אינפארמירן מיטגלידער איבער נייע האנדלונגען, און שטעלן צו שטיצע און הילף פאר די קליענטן. מיר דינען אלץ בוך האלטער פאר יעדע געלט אריבערפירונג, צושטעלנדיג מאנאטליכע בוכהאלטונג דעקלעראציעס און "סטעיטמענטס" כדי איר זאלט האבן אלע רעקארדן און באריכטן וואס איר ברויכט. דאס איז די סיבה פארוואס צו האבן גוטע באציאונגען מיט אייער מעקלער אדער האנדל (טרעיד) דירעקטאר איז וויכטיג ביז גאר. האט איר געהערט פון די מושג "ווי איי פי" זייער וויכטיגע פערזאן? געוויסע מעקלער האבן אויפגעמאכט א מושג "ווי איי עם" זייער וויכטיגע מיטגליד. דאס זענען מיטגלידער וואס געפונען זיך אויף זייער "ליסטע" פאר וועמען זיי וועלן ליבערשט גיבן די אפציע צו קויפן פון זייערע בעסטע פראדוקטן אדער באדינונגען אזויווי זיי קומען אן, ווי צום ביישפיל לופט-טראנספארטאציע, טייערע צירונג, עלעקטראנישע מאשינען און דאס גלייכן. ווידעראמאל, צוטרוי איז קריטיש. סערוויס פאר די גאנצע זאך, ארנטליקייט אין אריבערפירן דאס געלט, און אפנקייט צו קאמפליצירטע האנדלונגען זענען אלע טייל פון די אויסטויש דא.

אט זענען עטליכע עצות פאר געזונטע אויסטויש האנדל באציאונגען:

- קלויבט אויס די ריכטיגע עקסטשעינדזש
- קלויבט דער ריכטיגער האנדלס שותף
- הויבט אן אויף א קליינעם פארנעם און פארשפרייט זיך מיט די צייט
- האב אלעס אראפגעשריבן (הסכמים וכדו')
- לייג אראפ א פונקטליכע אויסלייג פון די דאטומען ווען זאכן זאלן געשען
- קאמוניקירט אפט
- לייגט אריין צייט און וויסנשאפט איבער דעם פראדוקט
- קענט אייער פארקויפער
- פרגע פראגן
- ארבעט מיט נאנטערהייט מיט אייער האנדל דירעקטאר

מיר האבן באמערקט אז די פרייליכסטע מיטגלידער פון אונזער עקסטשעינדזש זענען די מיטגלידער וואס קאמוניקירן דאס מערסטע מיט אונזער פירמע. קאמוניקאציע מיט אנדערע מיטגלידער און מיט אייער עקסטשעינדזש מאכט אויס. קוועטשט ארויס מער פון קויפערס, פארקויפערס און אייער עקסטשעינדזש. האנדלט אין פריידן!

טראכט גרויס, טרוים גרויס, האנדל גרויס!

לוקסוריעזע ביורא ערטער, ערשטע קלאס לופט-רייזע, "רולעקס" האנטזייגערס, היימער און שטחים, "מערצעדעס בענז" קארן, שיפלעך, אירופעאישע ווילאס. אלעס איז דא אין אויסטויש האנדל. הערט זיך עס אוממעגליך? טראכט נאכאמאל.

וויאזוי קענען מיר אדורכברעכן די באגרעניצונגען וואס מיר האבן זיך אליינס ארויפגעלייגט אויף די האנדלען? צומאל באטיטלען מיר געוויסע מענטשן אלץ אזעלכע וואס "טראכטן גרויס", אבער מיר זעהען זיך לאו דווקא דארט אליינס. דאס איז אפט וועגן די נעגאטיווע שטימעס, קאלעגען וואס זאגן אייך פארוואס דאס און דאס וועט זיך קיינמאל נישט אויסארבעטן, אדער אייער אייגענע אינערליכע שטימע, לאכנדיג פון אייך, זאגנדיג אייך די זעלבע זאך. האט איר באמערקט אז אויב צוטיילט מען די ווארט אוממעגליך אויף צוויי באקומט מען "איים מעגליך" איים ווי אין ענגליש איי עם - איך בין מעגליך.

מיט דעם אלעם, אלץ א קליענט ווי אויך אלץ אויסטויש האנדל עקסטשעינדזש אפערטאר האב איך אדורכגעפירט עטליכע געשעפטן וואס זענען געווען גאר שווער צוזאמענצושטעלן. געשעפטן וואס מיינע משפחה און פריינט האבן געמיינט אז זיי זענען אוממעגליך. געשעפטן וואס זענען גורם פאר מענטשן צו זאגן "וואו!" האנדלען צו באצאלן ארבייטער, האנדלען פאר ערשטע קלאס פליגצוג בילעטן קיין אירופע, אדער א נייע "קרייזלער" קאר פאר מיין מוטער; דאס זענען טייל פון די געוואלדיגע האנדלס געשעפטן וואס איך האב אדורכגעפירט דורכאויס די יארן וואס מערערע האבן געטענה'ט זענען אוממעגליך.

יארן צוריק האב איך געארבעט אויף איינס פון די שווערערע געשעפטן וואס איך האב פרובירט צוזאמענצושטעלן. נעמליך; האנדלען צו דינגען אן ארט פאר טייערע אפיסעס פאר איין פון מיינע פירמעס. האלט אין קאפ, דאס איז געווען ניו יארק סיטי! צו האנדלען פאר אפיסעס? איך האב געמוזט זיין אומזיניג צו טראכטן אז איך קען דאס אדורכפירן, אבער, איך האב. עס איז געשען ווייל איך בין געקומען מיט א "יא" צוגאנג, די אייפער, די אמונה, און איך האב פארשטאנען אז אין די אויסטויש האנדל וועלט איז דער פארקויפער א "קעניג". דורך א לאנגע, שווערע משא ומתן, האב איך ארויסגעוויזן ווירדע. איך האב עס פארענדיגט און אריבערגעפירט. נישט נאר דאס, אבער די בייט האט אריינגערעכנט אין זיך דאס דעקונג פון עלעקטריציטעט, הייצונג, וויי פיי, רייניגונג, עס ארבעט! אויסטויש האנדל איז געוואלדיג ווען עס ארבעט אזוי.

עס זענען דא דריי עיקר חלקים ווען עס קומט צום צוזאמענשטעלן דאס אוממעגליכן געשעפט:

1. דריי געווינערס. עס מוז אייביג זיין דריי געווינערס כדי אז עס זאל קענען אנגערופן ווערן א "זיגנדע געשעפט". עס קען זיין שווער צומאל זיכער צו מאכן אז אלע צדדים קומען ארויס מיט הצלחה, אבער עס לוינט זיך אלעס פאר די צופרידנהייט וואס איז דא ווען סיי דער מוכר, לוקח, און די עקסטשעינדזש גייען אלע ארויס האבנדיג זייערע באדערפענישן פארפילט, אדער אפילו בעסער; איבערגעפילט. דאס איז די מושלמ'דיגע געשעפט. עצה טובה קא משמע לן: פירט זיך תמיד אויף שיינ מיט דעם פארקויפער. ווי שענער איר פירט זיך, אלץ מער וועט איר ארויסבאקומען. עס איז גאנץ פשוט, און מיר האלטן דאס מיט גאר אפט. האט אינזינען אז עס קען אויך זיין ביייהילפיג צו רעדן מיט אייער מעקלער אדער האנדלס דירעקטאר. מיטש זיי אריין אין די געשעפט כדי ארויסצובאקומען פון זיי געדאנקן איבער וויאזוי אריבערצופירן דאס געשעפט גרינגערהייט און געשליפענערהייט.
2. זיי עקשנות'דיג. ווען איר פרובירט צו טוהן עפעס גרויס און אויסערגעווענטליך, דארפט איר ערווארטן אז מאנכע וועלן נישט פארשטיין וואס איר ווילט, זיי וועלן דערשראקן ווערן דערפון, און וועלן מעגליך אייך פרובירן צוצושטופן צו אראפדרוקן דעם ברעיק פעדאל. צום ביישפיל, א מיטגליד אינעם עקסטשעינדזש האט פילע ערטער אין זיין אייגנטום צום פארדינגען, און ער וויל לייגן נייע דילן (פאדלאגע, פלאַר) אין זיי. מייסטנס דיל פירמעס אפפערן נאר שיריים אדער קליינע קוואנטיטעטן. דער מיטגליד האט מצליח געווען צו באקומען די מאטעריאלן, אלעס וועגן ער האט גענומען די צייט צו רעדן מיט עטליכע פארקויפער, און געארבעט האנט אין האנט מיט דעם האנדלס דירעקטאר. עס איז באקאנט אז צו פארדינען געלט אין אויסטויש האנדל, אבער עס איז שווערער צו אויסגיבן די געלטער. עס איז וויכטיג צו פארשטיין די קאנצעפט אזויווי איר ברויכט זיך אנשטרענגען מיט אביסל עקשנות. האנדלען איז א שפיל פון נומערן, ווי מער צוקונפטיגע קליענטן/מוכרים/אנדערע צדדים איר רעדט מיט, אלץ גרינגער וועט אייער געשעפט פון אייערע חלומות ווערן.
3. קענט אייער פארקויפער. בעפאר איר הויבט אן ביזנעס מיטן מוכר, פארשט זיך נאך. זוכט אינפארמאציע אויף די אינטערנעט איבער דעם פארקויפער'ס פראדוקטן און באדינונגען, זוכט אפילו אויף די סאציאלע נעטווארקס פאר אינפארמאציע איבער דעם מוכר'ס פערזענליכע לעבן. רעדט מיט אנדערע קליענטן וואס האבן שוין געקויפט ביי יענעם אין די פארגאנגענהייט, און פרוביר צו בויען און אוועקשטעלן גוטע באציאונגען מיטן פארקויפער פון די אנהויב. א נארמאלער מוכר וועט פאר אייך ברייט עפענען די טויערן בלויז ווייל ער גלייכט אייך! ווערט די סארט מענטש וועם אנדערע גלייכן צו העלפן. האלט אין קאפ אז מוכרים מוזן נישט פארקויפן. זיי פארקויפן ווייל זיי ווילן פארקויפן. אויף די אנדערע זייט אבער, וועלן זיי נישט פארקויפן ווען זיי קלייבן נישט צו פארקויפן

געדענקט אז צומאל איז אונזער הצלחה געוואנדן אויף אנדערע הענט. טראכטן "גרויס" פאדערט די פארשטאנד אז די גרעסטע און מערסט מיינונגספולע אויסטוישן קענען נישט געטוהן ווערן אליינס. טובים

השניים מן האחד. אלזא, וויאזוי קענט איר אריינמישן און אינטערעסירן אנדערע אין אייער גראנדיאזע האנדל געשעפטן? אלעס הויבט זיך אן און ענדיגט זיך מיט קאמוניקאציע, צוגאנג, און ארנטליכקייט.

אביסל "באַרטערדזשוס" (האנדל זאפט)

לויט דער אמעריקאנער קאמערס (מסחר) דעפארטמענט באשטייען 30 פראצענט פון די וועלט'ס גאנצע ביזנעס פון אויסטויש פארהאנדלונגען. אין די פאראייניגטע שטאטן נוצן איבער דריי הונדערט טויזנט ביזנעסער ארגאניזירטע אויסטויש האנדל אנשטאט קעש אויף אן אקטיוון אופן.

דריטער קאפיטל: וואסערמעלאן זאפט

האנדל סטראטעגיעס, אהוי!

“ווען דיין רוקן איז צוגעדריקט צום וואנט פינאנציעל, פליסן די שעפערישע (קריעטיוון) זאפטן.” אניטא רודדיק

כדי צו פארמיידן אויפנוצן די קעש רעזערוון באנוצן זיך רוב פירמעס מיט אויסטויש האנדל אלץ טייל פון די ביזנעס סטראטעגיע, אדער דירעקט אדער דורך א האנדלס עקסטשעינדזש. געדענקט צו טראכטן פון אויסטויש האנדל פאר יעדע איינקויף וואס איר מאכט פאר אייער ביזנעס. דאס איז איבערהויפט וויכטיג דורכאויס א "שטייטע" תקופה אדער אין א שלעפעריגע עקאנאמיע. איר קענט זייער מעגליך פינאנצירן די קאָסטן פון די ביורא מעבל, טעלעפאן סיסטעמען, אדווערטייזמענט, א.א.וו. דורכן נוצן האנדלס (טרעיד) דאלארן וועלכע איר קענט שפעטער צוריקצאלן. כדי צו האבן הצלחה אין האנדל און סוקסעפולערהייט ארויסקוועטשן די "האנדלס זאפט" צום מאקסימום, נעמט אין באטראכט די פאלגנדע צען האנדל סטראטעגיעס.

זיי פעסט. עס איז בסדר צו בעטן דאס וואס איר ווילט באמת, און זיך נישט צו באגרעניצן צו דאס וואס איר טראכט אז איר קענט באקומען. בעט אביסל מער און אפפער אביסל מער. מענטשן קענען אייך נישט העלפן אויב זיי ווייסן נישט וואס איר ווילט באמת. ווען איר האנדלט מיט א קויפער אדער א פארקויפער אין א אויסטויש געשעפט, פאדערט עפעס מער. עס איז אינגאנצן בארעכטיגט. איר וואלט דאך אזוי געטוהן אין די קעש וועלט, אלזא פארוואס נישט? אויב באנוצט איר זיך מיט די סערוויס פון א וועבזייטל מאדעליסט און די פרייז רעכנט אריין צען בלעטער, איז בסדר גמור צו בעטן פאר צוועלף פאר די זעלבע

פרייז. געדענקט דאס אויך ווען איר פארקויפט. מאכט זיכער אז עס איז א "טו וועי סטריט", גיי ארויס אביסל פון וועג צו אפפערן דעם קונה אביסל מער. זעה אויב איר קענט אויסגעפונען וואס זיי ווילן עכט.

פארמינערט צוגאבן. אלע פירמעס האבן אויסגאבן און צוגאבליכע קאסטן. זיך באנוצן מיט אויסטויש האנדל כדי צו אנטקעגנוועגן די טעגליכע אויסגאבן וועט פארמינערן איבריגע אויסלייגן פון קעש. באצאלן פאר הוצאות ווי רענט, רייניגונג, וועבזייטל דעזיין און "גאסטגעבונג" (האָוסטינג), בוכהאלטונג, לעגאלע ענינים, אדווערטייזמענט, קאווע, געביידע אויפהאלטונג און נאך, וועט באפרייען מער קעש. דאס וועט ערלויבן אייער פירמע צו דעזיגנירן די קעש צו פארמערן רווחים און איינקום.

באנוצט זיך מיט איבריגע קאפאציטעט. צום באדויערן, באשטימטע קאסטן בלייבן די זעלבע דורך גוטע אין שלעכטע צייטן ווי איין. דאס איז וואו אויסטויש האנדל קען זיין ביי הייליפיג. נוץ איבריגע קאפאציטעט (פאטענץ) צו באצאלן פאר ביזנעסליכע אויסגאבן וואס ווערן געווענטליך באצאלט אין קעש. נעמט אין באטראכט זיך צו באנוצן מיט אן אויסטויש האנדלס בוכהאלטער אדער אדוואקאט אנשטאט באצאלן אין קעש. כאפ א בליק אויף אייערע איצטיגע קעש אויסגאבן און זעהט וואו איר קענט טוישן צו א האנדלס מיטגליד, האלטנדיג די קעש ביי זיך אין בערזל.

פארמערט דעם סך הכול פון אייערע פארקויפונגען. ביים ענדע פון פאריגעס יאר האב איך ערהאלטן א בריוו פון א פריש געעפנטע ביזנעס. זיי זענען אינטערעסירט געווען אין אויסטויש האנדל כדי צו פארמערן די צאל פון מכירות און צו ווייזן פאר פאטענציאלע אינוועסטירער און פארוואלטער העכערע נומערן. זיי האבן נאכדעם זיך איינגעגלידערט אין אונזער עקסטשעינדזש און זיך איינגעהאנדלט אזוי סאך ווי א האלבע מיליאן דאלאר אין האנדל. די נידריגע קאסטן פון פראדוצירן האנדלס דאלארן קעגן קעש קען צומאל אייך פארמעגליכן צו פארמערן די סך הכל פארקויפונגען מיט א קלענערע קאסט. דעריבער קענען אייערע אויסטויש האנדל געשעפטן זיין עטליכע מאָלן מער רווח'דיג.

פארבעסערט ארבעטארער בענעפיטן. פארזיכערט די ארבייטער'ס געטריישאפט און צופרידנהייט דורך אויסטויש האנדל סערוויסעס אין א האנדלס נעטווארק. איך האב געקענט עטליכע פירמעס וואס אפפערן זייערע ארבייטער צוטריט צו זייער האנדלס נעטווארק אלץ א מעלה אדער בענעפיט. עס איז אן אפטער ערשיינונג צו זעהן ארבייטער זיך באנוצן מיט האנדל פאר באדינונגען ווי צאן היילונג, מעדיצינישע זאכן, קאר פאררעכטונג, ארויסגיין עסן, רייזן, פארוויילונג און אנדערע פארשידענע איינקויפונגען. גלויבט מיר, די ארבייטער זענען פרייליך צו שפענדן אין האנדל ווי איידער אין קעש אויף די אויסגאבן.

די ענטפער איז יא! שטעלט אייך פאָר אז די ענטפער וועט זיין יא. פירט אייך אויף ווי כאילו די אויסטויש איז א זיכערע זאך. בשעת'ן ארבעטן אויף א האנדלס געשעפט מיט א פארקויפער, זייט אייביג פאָזיטיוו און שטעלט אָן א פנים אז די בייט וועט מצליח זיין. אויב קומט איר מיט א צוגאנג זיך פאָרשטעלנדיג דעם "יא", און איר גייט צו צום מוכר מיט דעם צוגאנג אז ער וועט אייך זיכער פארקויפן וואס איר ברויכט, האט איר א העכערע טשאנס עס אריבערצופירן.

איינטוישן פאר קעש. דאס איז א ברייט-באקאנטע סטראטעגיע. מיר האבן מיטגלידער אין אונזער האנדלס עקסטשעינדזש וואס פארשטייען דאס און זענען מרוויח דערפון. נעמט אין באטראכט די פאלגנדע געשעעניש: א מיטגליד קויפט איין א קונסטווערק, מיט א הנחה (דיסקאונט), און שפעטער פארקויפט דאס קונסטווערק פאר א העכערן פרייז אין קעש. והנה! יעצט האבן זיי קעש אין האנט. אן אנדערער מיטגליד קויפט איין א קאַר אין אן אויסטויש, און טוישט דאס איין פאר קעש דורכן עס ווייטער פארקויפן אין דעם אפענעם מארקעט. נאך א צופרידענער מיטגליד מיט געלט אינעם קעשענע.

פארמערט אייער טייל אינעם מארקעט. ווען אן אויסטויש האנדל קונה קומט צו אייער ביזנעס, באקומט איר א קונה וואס איר וואלט מעגליך נישט געהאט. אויב גייט די בייט אויף א גוטן פארנעם (פאר עצות דערפאר, זעט אויבן), וועט דער קונה זייער מעגליך אייך ברענגן נאך קעש-צאלנדע קויפער. ווען איר נעמט אן א געשעפט אין אויסטויש האנדל, איר טוט נישט נאר פארמערן אייער פארקויפונגען, איר נעמט אויך אוועק דעם מקח פון די קאנקורענץ, דאס גיבט אייך א גרעסערע חלט אינעם מארקעט.

מאַנט איין אלטע חובות. מאנען געלט איז אן עניין וואס צום באדויערן, אלע פירמעס דארפן זיך באנעמען דערמיט ווען עס קומט דער צייט. שלאגט פאר אן אויסטויש געשעפט פאר אייערע קונים וואס ווערן א "מאנען פראבלעם" אלץ מעטאד פון באצאלונג. פרעגט זיי אויס איבער וואס זיי פארמאגן וואס איז מעגליך גלייך אין ווערט צו די סומע וואס זיי זענען אייך שולדיג, וואס זיי זענען וויליג אייך צו גיבן זיך אויסצוגלייכן. איר וועט מעגליך זיין איבערראשט פון זייער ענטפער. עס איז א געוואונס פאר ביידע צדדים. אויסטויש האנדל קען אויך דינען אלץ לעזונג פאר אזעלכע קויפער וואס זענען באגרעניצט מיט זייער איינקויף מעגליכקייטן צוליב נישט האבן גענוג "קרעדיט" (וויפיל די בענק זענען וויליג זיי צו פארבארגן).

טוישט איין איבריגע חפצים. קוקט אייך ארום אין אייער ביזנעס. צו האט איר זאכן אין זאפאס וואס רוקן זיך נישט ארויס פון קעלער, אדער זיצן זיי אָפּ אין דעם סטארעדזש צימער און זאמלען שטויב? אויסטויש האנדל איז די בעסטע לעזונג! לייגט ארויס א ליסטע פון די דאזיגע "שטייטע" חפצים אויפן האנדלס עקסטשעינדזש און פארדינט האנדלס דאלארן. יעצט קענט איר נוצן די האנדל פאר אלצדינג, אנגעהויבן ביי די ביזנעס אויסגאבן און ביז פערזענליכע הוצאות. לאמיר גיין איינקויפן!

באנוצן זיך מיט א טייל אדער אלע פון די אויבן-דערמאנטע סטראטעגיעס וועט פארמעגליכן פאר אייך צו אדורכשווימען די "האנדלס וואסערן" גרינגערערהייט. די רעזולטאט אין די ענדע וועט זיין פארמערטע איינקום, נייע קונים און אוודאי- מער קעש אין אייער קעשענע.

דריי זיילן פאר בעסערע האנדל

"עס איז פארהאן אסאך זאפט צו מאכן דעם עקאנאמיע גיין."-סטיוו פארבס
צו קוקן דעם אמת אין פנים, די יאר 2020 (למס') טוט נישט אויסקוקן ווי די בעסטע יאר צו עפענען א ביזנעס. מיט דעם אלעם, געוויסע פון די שטערקסטע פירמעס האבן אנגעהויבן אינמיטן עקאנאמישע קריזיס. "פעד-עקס", "עם.טי.ווי.", "איי האַפּ", "איי.בי.עם.", "דזשי.אי." און נאך פילע האבן אנגעפאנגען אין שווערע צייטן.

אט איז וויאזוי דאס ארבעט: ווען די עקאנאמיע גייט אין דר'ערד, ווערן קעש און קרעדיט איינגעצויגן. די בענק העכערן זייערע פארלאנגען פאר א הלוואה. פאר ביזנעסער, אזויווי פאר יחידים, קען זיין שווער צו וואקסן און בליען. אבער די יסודות פון א שטארקע עקאנאמיע זענען נישט אנדערש דורך א קריזיס ווי זיי זענען דורך גאר גוטע צייטן; מענטשן האבן די יכולת צו ארבעטן, און זיי האבן די זאכן וואס ברויכן ווערן אריבערגעפירט. אין א קעש-אנגעוויזענע געזעלשאפט שטייען מענטשן הילפסלאז אין א בראך, קיינער פארמאגט נישט די קעש זיי צו באצאלן, דערפאר ארבעטן זיי נישט. דאס איז לעכערליך. א ביזנעס האט די זאכן צו פארקויפן. א קונה ברויכט די זאכן. פארוואס קענען זיי נישט מאכן קיין בייט? זיכער, זיכער, האט דער קונה עפעס וואס ער קען אפפערן פאר די ביזנעס וואס זיי ברויכן.

אן אויסטויש האנדלס סיסטעם ערלויבט די אויסטויש צו פארקומען. עקאנאמישע קריזיסן זענען אויפן אויבערפלאך פונעם עקאנאמיע, אויסטוישן זענען דערינטער. עס קען ווייטער אנגיין, און עס טוט אנגיין, נישט קיין חילוק וואס געשעהט מיט דעם סטאַק מארקעט.

מיר זענען עדות געווען צו די קריזיסער בעפאר, און מיר וועלן זיי זעהן אין דעם צוקונפט. אזויווי אין דעם ביישפיל. די ריעל עסטעיט מארקעט איז אראפגעגאנגען, די סטאַק מארקעט האט געקראכט, און די "ראלער קאסטער" פון אויל פרייזן וועט אין די נאנטן שעדיגן די טוריזם אינדוסטריע. 2008 (למס') האט נישט אויסגעקוקט ווי די בעסטע יאר אנצוהויבן א ביזנעס. אלזא, ווען מיין פריינט ביל, 41, האט זיך געברויכט אין א בוכהאלטער פאר זיין נייע דיגיטאלע אגענטור, האט ער מיר אויסגעזוכט. איך האב פלאנירט צו אויסזוכן אין אנטדעקן זיינע באדערפענישאנטדעקט: דורך זיך אדורכרעדן, האב איך געטראפן אז ביל איז געווען אין צרות מיט דעם "שטייער מאן" און האט געדארפט הילף גאר שנעל. קענעדיג ביל, וואס ער האט מיר באמת געוואלט בעטן איז געווען, "צו קען איך האבן די בעסטע בוכהאלטער און מיט א גוטע פרייז?" צום מזל, דורך אן אויסטויש האנדלס עקסטשעידנזש, באזירט אין ניו יארק סיטי, האבן מיר אים פארבינדן מיט סאלי ראזען, א געוועזענער קארפאראטיווע (-פאר גרויסע פירמעס) בוכהאלטער וואס האט נארוואס אנגעהויבן איר אייגענע בוכהאלטונג אגענטור. די צוויי האבן אויסגעקערט א "געשעפט": ראזען וועט זיך זארגן פאר אלע חשבונות און ציפערן פון ביל. אין אויסטויש האט זי געקויפט פילע סערוויסעס פון ביל, אריינרעכענדיג א קאמפיין אויף סאציאלע מעדיא, א וועבזייטל, "עס.אי.או." און "אלצדינג וואס זי האט געברויכט צו שטעלן איר ביזנעס אויף די רעדער".

אנטפלעקט:

געציילטע מאנאטן דערנאך, גרייכנדיג פינף הונדערט טויזנט דאלאר אין פארקויפונגען, האט ביל'ס אגענטור אויפגעבויט א רעפוטאציע און קויפער באזע מיט דעם שטייטע עקאנאמיע. אבער די פירמע האט נאכאלץ געדארפט אראפהאלטן קאסטן, אלזא, האבן קעשלזע האנדל געשעפטן דורך אונזער עקסטשעידנזש און מיט אנדערע פראפעסיאנאלן געהאט פשט. צאן דאקטאר, לעגאלע ענינים, דרוקן (פרינטן) און נאך זענען געווען צווישן די פראדוקטן און באדינונגען וואס ער האט געקענט געניסן פון. "איבערהויפט אין די דאזיגע עקאנאמיע איז אויסטויש האנדל ביי הילפיג, אזויווי עס האלט אייערע הוצאות נידריג," האט מיר ביל געזאגט. "ביים ענדע פונעם חודש, די געלט וואס איר האט איינגעשפארט גייט

גראָד צום באַטאָם-ליין. "אלץ רעזולטאט פון די פארמערטע פארקויפונגען, א שטערקערע עקאנאמיע און אויסטויש האנדל טוט ביל'ס אגענטור היינט מרויח זיין פינף מיליאן דאלאר א יאר. הערט זיך קענטליך? פונקט ווי ביל'ס פירמע האט אנטפלעקט הצלחה דורך אויסטויש האנדל, אזוי אויך האבן אסאך אנדערע. אויב די שטייטע עקאנאמיע טוט אפּעקטירן אייער ביזנעס יעצט, צו האנדלען דורך אויסטויש איז פון זיך פארשטענדליך בייהילפיג.

ערהוילט אייך:

אויב די עקאנאמיע פּריווט אייך, אדער אויב ווילט איר סתם אזוי פארמערן די "אינטערשטע שורה", טראכט, "האנדל ערשט!" נוצ די מאכט פון האנדל צו אייער הנאה. אט זענען א טייל פון די פילע וואונדערבארע הנאות וואס האנדלען שטעלט צו:

- פארמינערט אויסגאבן
- פארמערט פארקויפונגען
- נוצ פון האנדלס דאלארן אלץ אנרייץ פאר די ארבעטער
- שפּאַרט קעש
- רוקט ארויס איבריגע זאכן
- פארמינערט פערזענליכע אויסגאבן
- טוישט איין האנדל פאר קעש מיט פראדוקטן/באדינונגען דורך קעש אויסטוישונגען
- באקומט קעש-צאלנדע קונים דורך אינוועסטירן אין אדווערטייזמענט
- גיבט צוטריט צו האנדלס דאלארן, דורך קרעדיט ליינס, וועלכע איר וואלט מעגליך נישט באקומען פונעם באַנק

איז אויסטויש האנדל די נייע קעש? אזויווי די עקאנאמיע ווערט אפגעשוואכט, מער און מער קונים און ביזנעסער פרובירן צו געפינען א ברייטערע מארקעט פאר זייערע פראדוקטן און סערוויסעס דורכן אפּפּערן צו בייטן כדי זיך צו היילן. זיי אנטדעקן געשווינד די מעלות פון אויסטויש האנדל און אנטפלעקן אז ארגאניזירטע האנדל העלפט זיי זיך צו היילן שנעלער. כאטש וואס עס וואלט געווען א ריזיגע טויש פאר די מערב-וועלט, קען א צוביסלעכע איבערגאנג צו אן אויסטויש האנדל עקאנאמיע זיין א גילטיגע אפציע. נאך אלע מעשיות, אמעריקע האט ארומגעפאטשקעט דערמיט דורכאויס אנדערע לעצטיגע פינאנציעלע בראכן. אנטדעקט די שוועריקייט, אנטפלעקט די לעזונג, ערהוילט אייערע נכסים!

ברייטהארציגקייט געווינט!

"גורילע האנדל" א באגריף וואס איך האב ערפינדן אין יאר 2015 (למס'), זאגט אין איינע פון אירע דערקלערונגען די פאלגענדע: "די וועג ווי איר האנדלט מיט אנדערע איז די וועג ווי אנדערע וועלן האנדלען מיט אייך." עס איז זייער א פשוטע באגריף וואס אפּילט צו אונז אלע צו זיין ברייטהארציג, צו זיין א "געבער" און נישט נאר א "נעמער". ברייטהארציגקייט מאכט אייך נישט נאר פרייליכער, נאר עס וועט אייך נאך ערלויבן צוריקצובאקומען צען מאל וויפיל איר גיבט. פארשער האבן געפונען א קשר צווישן

גליקליכקייט און דאס אויספירן פון גוטע זעלבסטלאזע טאהטן און מעשים טובים. גיבן פאר אנדערע - זאגן זיי - טוט אקטיווירן א טייל פון דעם מוח וואס איז פארבינדען מיט צופרידנהייט און מאַטיוואַציע.

יא, ברייטהארציגקייט קען זיין קאסטבאר, און עס קען אויך זיין זייער אויפטוענדיג. ברייטהארציגקייט איז לאו דווקא א זעלבסט-פארשטענדליכע אקט אזויווי עס קען אמאל אפקומען מיט פערזענליכע קאסטן. ווען מיט האנדלען און מיר טוהען סיי וואס פאר א צווייטן גיבן מיר געווענטליך אוועק פון אונזערע פערזענליכע אוצר, ווי צום ביישפיל, צייט, ענערגיע, א פראדוקט אדער א סערוויס אדער אפילו האנדלס דאלארן. נאכאלץ, אין האנדלס באציאונגען מוזן מיר וועלן זיך אויפצופירן מיט ברייטהארציגקייט כאטש די קאסטן. די דאזיגע בחירה איז מן הסתם ערקלערט דורך די מאטיוואציע וואס קומט פון די ערווארטונג צו באקומען. זיט ברייטהארציג! וואס מער איר גיבט, אלץ מער באקומט איר.

לעצטנס האט א מיטגליד מיר מיטגעטיילט מיט א שיינע געשיכטע. ער איז פארמעגליכט געווארן זיך איינצוקויפן א טייערע "ראלעקס" האנטזייגער פון א צירונג סוחר וואס האט נארוואס זיך אנגעשלאסן אין זיין עקסטשענדזש. אינמיטן די "קאראנע ווירוס" מגיפה איז דעם סוחר'ס געשעפט קוים אפן געווען, און ער האט מיט שווערקייטן בכלל עפעס פארקויפט, אסאך ווייניגער מיט אויסטויש האנדל. די באהאוונטער קונה האט מיטגעטיילט, נישט נאר הדרכה פאר דעם סוחר, אבער ער האט אים אויך צוגעשטעלט באלדיגע צוטריט צו זיין ריזיגע זאפאס פון סחורה וואס ער האט געהאט. ער האט אים געאפפערט זיין צייט, ייעוץ, באהאוונטום און פריינטשאפט. דער סוחר האט לכתחילה נישט געהאט קיין כוונה צו פארקויפן א "ראלעקס" האנטזייגער, אבער איר ווייסט וואס? ער האט עס פארקויפט. אלץ בזכות דעם וואס דער קונה איז געווען ברייטהארציג. ברייטהארציגקייט איז אנשטעקיג.

אט זענען דריי טריט צו ווערן א מער ברייטהארציגער הענדלער.

(1) גיבט זיך אליין א ווערפולע זאך אויף האנדל. פארגינט אייך אליין עפעס וואס איר גלייכט און געניסט דערפון. נעמט אין באטראכט זיך צו קויפן א סערטיפיקאט פאר א רעסטוראנט, א שטיקל צירונג, א שיינע נייע רעקל, אדער א לוקסוריעזע וואקאציע. איר קענט נישט זיין ברייטהארציג מיט אנדערע אויב זענט איר נישט אזוי מיט זיך אליין.

(2) קאנצעטריר זיך נישט אויף זיך נאר אויף דעם אנדערן. דאס איז א עיקר'דיגע באגריף וואס איז באשריבן געווארן דורך דעיל קארנעידזשי אין זיין בוך "וויאזוי צו געוואונען פריינט און בייאיינפלוסן מענטשן". קארנעידזשי שרייבט "די איינציגסטע וועג אין די וועלט צו בייאיינפלוסן אנדערע מענטשן איז דורכן רעדן צו זיי איבער וואס זיי ווילן און זיי ווייזן וויאזוי דאס צו באקומען".

(3) גיי ארויס פון וועג. איבעראשט דעם מוכר אדער קונה. גיי אביסל ארויס פון וועג. גיבט אביסל מער ווי ערווארטעט. רעדט ווייניג און טוט אסאך. אפפער און שטעלט צו מער און איר וועט באקומען מער.

טראכט דערוועגן. א האנדלס געשעפט איז נישט נאר וועגן אייך, אז איר זאלט קענען זיך אנגיין די זאפט פאר זיך אליין. עס איז כדי צו קענען ארויסקוועטשן גענוג זאפט אז עס זאל זיין גענוג און נאך פאר דריי

פארטייען: דער קויפער, פארקויפער און די עקסטשעינדזש. ווען זענט איר לעצטע מאל געווען ברייטהארציג? האט איר אמאל געפילט פרייליכער זייענדיג ברייטהארציג? וויאזוי האט אייער זיין ברייטהארציג - גיבן מער - אפעקטירט אייער לעבן? אויב הענדלער וואלטן געווען מער וויליג צו גיבן, וואלט עדס נישט נאר בעסער געמאכט זאכן אין די שווערע צייטן, עס וואלט געלאזט די "האנדלס זאפט" פליסן אין די גאלאנען.

אביסל "באַרטערדזשויס" (האנדל זאפט)

באהאלטענע זאפטן

צו ווייסט איר אז עס זענען פארהאן א באדייטנד גרעסערע צאל פון מיטגלידער אין אייער האנדלס עקסטשעינדזש ווי די צאל אויפן ליסטע אויפן וועבזייטל? האב איך אייער אינטערעסע? גוט. זאלט איר וויסן אז עס זענען פארהאן מער מיטגלידער ווי וויפיל אייער מעקלער קען אייך פארשלאגן. דאס פאסירט פאר א שלל פון סיבות: דער פארקויפער איז מעגליך נישט אקטיוו אדער איז ער אויף א צייטוויליגע פאזע אדער אומזעבאר ווייל זייער ליסטע איז רעזערווירט פאר ווי.איי.פי. מיטגלידער. קאמוניקירט מיט אייער מעקלער. עס איז אלץ וועגן די באציאונגען. הויב אן צו דרוקן פאר בעסערע און גרעסערע אויסטוישן.

איר קענט נישט אלעס אליין אויסטרונקן! אויב זענט איר אן אקטיווער הענדלער וועט איר כסדר "שלינגען" פרישע געשעפטן, זיך טרעפן מיט נייע שותפים און מאכן נייע פארשלאגן. פונקט ווי אין די קעש וועלט, אוודאי ביים סוף ענדיגט איר נישט יעדע איינציגע געשעפט, אבער די מאלן וואס איר פירט יא אויס וועגן איבער אויך פאר די מאלן וואס נישט. בלייבט פאזיטיוו.

פערטער קאפיטל: אנאנאס (פיינעפל) זאפט

רוק זיך פאפיר, אט קומט דער דיגיטאלער דאלאר

צו געדענקט איר ווען איר זענט געווען א קינד און איר האט פארמאגט א קליינע פושקע פול מיט מטבעות אונטערן בעט? דאס וועט זיך מעגליך טוישן אין די נאנטע צוקונפט פאר די קומענדיגע דורות.

איז דאס די אנהויב פון די ענדע פון פאפירענע און מעטאלענע געלט?

כאטש עס זענען דא באווייזן אז די כינעזער האבן גענוצט פאפירענע געלט ארוםדי יאר 1000 (לפה"ס), געדרוקטע געלט איז אבער נאר פארשפרייט געווארן אויף א גלאבאלע פארנעם אין דעם זיבעצנטע יאר הונדערט ווען עס איז אדאפטירט געווארן דורך די איירופעאישע וואס האבן געקענט אויסטוישן זייער באנקנאטן פאר גאלד. אום יארע 1933 (למס'), ווען די קשר צווישן די אמעריקאנע דאלאר און גאלד איז פארמעקט געווארן, דאן איז קעש געווארן אן אמת'ער פאפירענע געבוי. אויב די פאפיר האט מער נישט קיין נוצן, זאגט די לאגיק, פארוואס זאל מען נישט פטור ווערן דערפון?

מטבעות און פאפירענע געלטער זענען פארבליבן די מערסט פאפולערע מיטל צו באצאלן פאר זאכן אין מייסטנס לענדער. אבער דיגיטאלע טעכנאלאגיעס ווי "עפל", "ווענמאו", "פעיפאל" נעמען איבער צוביסלעך, און די אמאליגע געוואוינהייט פון שיקן א טשעקל צו באצאלן פאר אייער עלעקטריציטעט ביל ווערט היסטאריע. דורכאויס די "קאוויד-19" מגיפה האט אויסגעקוקט ווי קעש פארלירט די שלאכט צו עלעקטראנישע באצאלונג מיטלען, אריינגערעכנט ארגאניזירטע אויסטויש האנדל. לויט דער "ניו יארק טיימס" איז פארהאן בלויז געציילטע ווינקלען אין די וועלט וואו עלעקטראנישע געלט וואקסט נישט שנעלער ווי קעש. אבער די רוקצוג אוועק פון קעש שפילט זיך אפ אין אנדערע וועגן און מיט פארשידענע שנעלקייטן אין אנדערע ערטער. די גאנג איז גאראנטירט צו ווערן פאראויס געשטופט דורך די פארכט פון מענטשן צו אנרירן פאפיר און מטבעות גייענדיג ווייטער. די אלע זאכן גרייטן צו די ריכטיגע תנאים אז ארגאניזירטע אויסטויש האנדל זאל קענען עקספלאדירן און אז קאלטע הארטע קעש זאל ווערן געטוישט פאר אנדערע מיטלען. די זאכן גרייטן צו די תנאים אין אסאך וועגן.

1. אייער עקסטשעינדזש אפפערט אריבערצופירן די האנדלס געשעפטן דורך א דיגיטאלע פלאטפארמע.
2. אויסטויש האנדל ערמעגליכט אייך צו בייטן וואס איר פארמאגט אין אויסטויש פאר דאס וואס איר ברויכט אן דארפן צוקומען צו פאפירענע אדער מעטאלענע געלטער.
3. אייערע געשעפטן ווערן רעקארדירט און פארשריבן אין א זיכערן ארט.
4. אייער עקסטשעינדזש פירט זיך ווי אייער "סעילס מאן", זיי שטופן פאראויס אייערע פרעדוקטן אדער באדינונגען.
5. אלע שטייער רעפארטן ווערן געהאלטן און איבערגעגעבן אין אן ארגאניזירטן אופן כדי "פעטער אמעריקע" זאל זיין צופרידן.
6. עס עלימינירט דאס וואס עקאנאמיסטן רופן אן "די פרייז פון צאלן", די פסיכאלאגישע ווייטאג וואס איר פילט ביים ארויסציהען געלט פון טאש.
7. איר קענט טרעפן פראדוקטן און סערוויסעס - פאר וועלכע איר וואלט ווען געצאלט קעש - דורך אייער עקסטשעינדזש אדער דורכן רעדן מיט אייער מעקלער אדער האנדלס דירעקטאר.
8. איר קענט אייך באנוצן מיטן עלעקטראנישן קארטל פון אייער עקסטשעינדזש אדורכצופירן איינקויפונגען.
9. איר דארפט נישט ארומגיין מיט פאפיר און א הויפן מטבעות אין קעשענע.

אט איז א גוטע ביישפיל פאר אייך. עס איז דא א מעקסיקאנע רעסטוראנט אין מיין געגנט וואס נעמט אן האנדלס דאלארן אין אויסטויש פאר דעליוועריס. אלץ וואס איך דארף טוהן איז זיי גיבן מיין מיטגליד ציפערן און פלאצירן מיין באשטעלונג. זיי דעליווערען פון טיר צו טיר אן קיין מיה. אויסטויש האנדל איז

היינט אן עלעקטראנישע מיטל פון צאלן, אלזא פארבונדן זיי זיך מיט מיין עקסטשענדזש מיט די סומע געלט, אדער לייגן זיי ארויף דעם אויסטויש אויפן אינטערנעט און בום. פארטיג!

ביים סוף איז די צוקונפט פון געלט ווייניגער סברא'דיג באשטומט צו ווערן דורך אונזער פינאנציעלע אויפפירונג, ווייניגער ווי די מאס פון סוקסעס ביי די טעכנאלאגיע דורכן גרינגער מאכן צו צאלן פאר אייער מיטאג מאלצייט אדער קאווע אינדערפרי אן דארפן ארויסנעמען דאס בערזל פון קעשענע. לעצטנס בין איך זיך געגאנגען קויפן א פארציע פון מיין באליבטע וואניל אייס קרעם "וואן ליאו-ווען" אין מזרח פון ניו יארק סיטי. איך האב ארויסגענומען מיין בערזל און ארויסגעצויגן א צוואנציג דאלאר באנקנאט. דער קאסירער קוקט מיר אן מיט א שמייכל און זאגט "אנטשולדיגט, מיר נעמען נישט אן קיין קעש. נאר א קארטל". איך בין איבערראשט געווארן, כמעט שאקירט אפילו, האב איך געצאלט אנשטאט מיט מיין "דיסקאווער" קארטל. די זאפטגע אמט איז - און עס געשעט שוין - מיט די נאנטע צוזאמפאל פון די פאפירענע געלט, וועט איר זעהן די פאלגנדע שילד ביי די לאקאלע געשעפט: "אייער געלט וועט מער נישט אנגענומען ווערן דא. אדער דארט. אדער וואו אימער".

די גרויסע שפיל: קעש אדער האנדל

געשווינד! ליינט די פאלגנדע מעגליכע סיטואציעס, דאן ענטפערט די פראגעס אונטן. טראכט נישט אריין, פשוט גייט מיט אייער ערשטע אינסטינקט (מושכל ראשון).

- 1) איר ווילט קויפן א וואנע. אבער, די האנדל פרייז איז אויפגעבלאזן און אין קעש ווערט איינגעמאנט שטייערן. קעש אדער האנדל?
- 2) עס איז דא א קונסטווערק פון א באקאנטער מעלער צו קויפן וועלכע קען גרינגערהייט ווייטער פארקויפט ווערן פאר קעש. קעש אדער האנדל?
- 3) איר באזיצט אן אלטמאדישע קליידונג געשעפט. איינער אין אייער עקסטשענדזש פארקויפט אסאך קליידער פאר לייטישע פרייזן אין פולע אויסטויש האנדל. קעש אדער האנדל?
- 4) עס איז שוין א לאנגע צייט פארביי זינט איר האט איבערגעפרישט אייער פאמיליע צימער. א הענדלער שלאגט אייך פאַר נייע מעבל, אין אויסטויש האנדל, אבער דריי מאל אזוי סאך ווי די פרייז אין קעש. קעש אדער האנדל?

די דערמאנטע און נאך זענען די דילעמעס וואס שטייען פאר הענדלער פון צייט צו צייט. עס קען שווער זיין צו אריבערשפרייזן די גרעניץ צווישן קעש און אויסטויש האנדל. איך האב פערזענליך ליב צו פארן צו די "בריקל קי" געגנט אין מיאמי. מיין באליבטע האטעל זינט 2001 (למס') איז די "מאנדארין אוריענטאל". איך האב ליב איינצושטיין דארט, די שווימבאסיין, די ספא, די עסן און די איינקויפן אפציעס און לאקאציע זענען געוואלדיג. האב איך געקענט טרעפן די "מאנדארין" האטעל אויף אויסטויש האנדל? נאכנישט,

אבער איך בין אייביג פון מיט האפענונג. אבער, עס ארט מיר נישט צו צאלן קעש ווען איך וויל גאר שטארק א ספעציפישע פראדוקט אדער סערוויס אדער ווען איך האב א געוויסע טערמין (דעדליין).

נעמט אין באטראכט די פאלגנדע פונקטן ווען איר מאכט אייער באשלוס:

(1) בין איך וויליג צו ווארטן כדי צו ערהאלטן די פראדוקט אדער סערוויס? אויב די ענטפער איז יא, דאן קענט איר מן הסתם דאס באקומען אויף אויסטויש האנדל. אויסטויש האנדל ארבעט דאס בעסטע ווען איר זענט געדולדיג און וויליג אנצונעמען די ריכטיגע געשעפט אין די ריכטיגע צייט. אבער געדענקט, אויב ברויכט איר דאס יעצט, צומאל וועט איר דארפן צאלן קעש.

(2) צו האב איך א טערמין ביז ווען איך דארף פארענדיגן די געשעפט? אויב זענט איר "אויף א זייגער" און איר דארפט דאס באמת אויף א ספעציפישע דאטום, ווארטן צו טוישן די "אפשר" צו א "יא" אין האנדל לוינט זיך נישט. אין דעם פאל צאלט אין קעש.

(3) בין איך בויגזאם לגבי די דעטאלן פון די פראדוקט/סערוויס? זיך קענען בייגן איז קריטיש אין די האנדלס וועלט. זיין בויגזאם מיט די פראדוקט אדער סערוויס וועט ווארשיינליך ברענגן רעזולטאטן. צום ביישפיל, אויב זוכט איר א שטיק גרויע גראניט מיט פלעקן, אבער דער מוכר האט נאר טונקל גרוי, מן הסתם איז אויסטויש האנדל די ריכטיגע אפציע צו נעמען - אויב זענט איר בויגזאם.

(4) בין איך וויליג צו צאלן א העכערע "פרייז" דערפאר וויבאלד עס איז אן אויסטויש האנדל געשעפט? טראץ געוויסע מעקלער וואס געפונען זיך צווישן אונז חלומ'ען, ווייסן מיר אלע אז עס איז פארהאן אינפלאציע אין די האנדלס וועלט. א דאלאר אין קעש איז נישט א דאלאר אין האנדל. אויב זענט איר וויליג צו צאלן אביסל מער ווייל עס רעדט זיך פון אויסטויש האנדל, וועט איר אויסגעפונען אז האנדל איז ביייהילפיג פארגליכן צו קעש, בשעת'ן האלטן די קעש ביי זיך אין קעשענע. געדענקט אבער, אייער פראדוקטן און באדינונגען זענען ווערט מער אויף אויסטויש האנדל אויך. עס איז נישט די פרייז פון זאכן וואס מאכט א חילוק, עס איז די באציאונגען צווישן די פרייז און אייער מעגליכקייט צו צאלן.

למשל: א לאקאלע געצייג געשעפט האט א הויפן פון האמערן וואס זיי מוטשען זיך צו פארקויפן. זיי לייגן ארויף די האמערן אלץ פארשלאג אויף אויסטויש האנדל פאר א פרייז וואס קומט אויס אכציג דאלאר א שטיקל - נישט זייער א גוטע געשעפט אין די קעש וועלט. אבער די פירמע דארף צוקומען צו אייער וועבזייטל דעזיין סערוויס, און זיי זענען וויליג צו איינטוישן איין האמער אין אויסטויש פאר א שטונדע פון ארבעטן אויף זייער וועבזייטל. וואלט איר ווען געקענט מאנען אכציג דאלאר א שעה פאר אייער דעזיין ארבעט סתם אזוי? שווער צו גלויבן. אבער איר קענט דאס טוהן מיט האנדל. פארגעס די דאלאר-באשטימטע פרייז. די פראגע איז אסאך פשוט'ער; וואלט איר וויליג געווען צו טוהן א שטונדע ארבעט כדי צו באקומען א האמער? אויב יא, נעמט אן דעם

געשעפט. בלייבט נישט שטעקן אויף די אויסקוק פון די געשעפט אין דאלאר, טראכט אנשטאט וואס איר גיבט פאר דאס וואס איר באקומט, און איר וועט האלטן א טריט פאראויס.

(5) צו דארף איך די דאזיגע פראדוקט אדער סערוויס נישט קיין חילוק וואס?
אויב האנדלט איר פאר עפעס וואס איר קענט נישט אויפגיבן אויף, צום ביישפיל, א ספעציפישע טייל פון אייער קאר, אדער מעגליך א ספעציעלע הויכע שטאפל עסן פאר אייער הונט, קען אויסטויש האנדל אייך פירן צו אנטווישונג אזויווי בויגזאמקייט איז די שליסל צו הצלחה אין די האנדל וועלט. ווען איר ברויכט א זייער ספעציפישע זאך, דאן מאכט אייער בערזל גרייט און ציט ארויס די קעש.

קעש קען אויך זיין אומבויגזאם, בפרט אין די דאזיגע עקאנאמיע, אבער די אמת איז אז מייסטנס מענטשן האבן אסאך זאכן וואס זיי וואלטן געקענט האנדלען מיט. איר דארפט בלויז טראכטן מיט שעפערשיקייט און זיין וויליג צו נעמען שאנסן אז א גוטע געלעגנהייט אדער א זאפטגיגע געשעפט וועט אדורכגיין. אזוי לאנג ווי ביידע זייטן האבן אביסל געדולד, שכל, טראסט און זענען בויגזאם, וועט די האנדל שפיל זיין א געוואונס פאר ביידן, דער מוכר און קונה.

יעצט זעהט איר עס, יעצט נישט

אויב שלעפט דאן פארלירט איר. שנעלקייט מאכט אויס, הויפטזעכליך אין די האנדל וועלט! אין די האנדל ווערטערבוך מיינט "שנעלקייט" ווי שנעל אייער אויסטויש ווערט אויסגעפירט פון אנהויב ביזן סוף. וויפיל צייט נעמט איר צו פארענדיגן זאכן? ווי געשיקט ענטפערט איר אויף קויפער'ס אימעילס, טעלעפאן רופן אדער טעקסט מעסעדזשעס וואס אינהאלטן פראגעס, קויפער/פארקויפער פארשונגען, באמערקונגען א.א.וו.? זענט איר אמאל געווען אין א סיטואציע וואו איר האט איינעם אנגערופן און זייער ענטפער איז געווען "איך רוף דיר צוריק אין צען מינוט", איר ווארט און ווארט און דער יעניגער רופט זיך נישט אפ? עס איז אויפברויזנד. עס פארשפעטיגט די פראצעדור און פארשטייטערט עס.

אלץ פארקויפער, צו האבן א גוטע פראדוקט איז נישט גענוג כדי צו זיין א גוטער הענדלער. אלץ קויפער, צו רעאגירן צו אן אפפער איז נישט גענוג. איר מוזט זיין אפרופיג, איר מוזט קאמוניקירן, איר מוזט זיין געשיקט! ביטע פארשטייט אז אין די האנדלס וועלט, א פראדוקט אדער סערוויס וואס איז פארגעשלאגן היינט איז געווענטליך נאך היינט א פארגאנגענהייט. ווען איר ווילט עפעס, טראכט "שנעלקייט!" ווייל אן אנדערער קען אייך אויסכאפן און עס קויפן. האט איר געזעהן אן אדווערטייזמענט פאר א גוטע וואנע וואס איז אויף "סעיל", הונדערט פראצענט אויסטויש האנדל? נעמט באלדיגע שריט ווייל "דא היינט, געגאנגען היינט".

ווילט איר אויספירן געשעפטן געשווינד? זענט איר גרייט פאר שנעלקייט? "קוועטשט אויס" די פאלגנדע
עצות:

- 1) שנעלקייט, פונקט ווי איבונגען און עסן געזונט, קען זיין א געוואוינהייט. מאכט עס פאר א געוואוינהייט.
- 2) א גוטע געשעפט אויסגעפירט ינצט אויפן מינוט איז צומאל בעסער ווי די האפנונג פון א פעלערלאזע געשעפט קומענדיגע וואך.
- 3) באשליסן איז ווי אנצידן א לעקטער. ווען עס איז דא א באשלוס אויפן טיש, מאכט עס שנעל פונעם אנהויב. די דאזיגע שטארקע טויש וועט אלעס פארשנעלערן.
- 4) איר קענט אדער זיין דער וואס באשטומט די שנעלקייט פון די געשעפט, אדער קענט איר זיין דער וואס רעאגירט. דער ווער עס איז דער שנעלערער ארויס פון די צוים איז דעם וועם אלע אנדערע דארפן נאכפאלגן.
- 5) איר קענט געניסן פון געלעגנהייטן ווען זיי ערשיינען. אין די אויסטויש האנדל וועלט איז די צייט ווי לאנג די געלעגנהייט איז דא קורצער ווי אין די קעש וועלט.
- 6) נעמט די קאנטראל אין אייערע הענט און קאמוניקירט מיט אייער מעקלער אדער עקסטשעינדזש דירעקטאר. ווארט נישט פאר די געוואלדיגע געשעפטן צו ערשיינען. טיילט מיט אייער וואונטש ליסטע פון פריער.
- 7) אויב זענט איר נישט געשווינד, וועלן אייערע קאנקורירער זיין. ווער איז אייער קאנקורענץ? די אנדערע פופציג טויזנט יחידים וואס האנדלען מיט אייער האנדלס עקסטשעינדזש.

היינטיגע צייטן איז שנעלקייט וויכטיגער ווי בעפאר. מיט יעדן און אלץ רוקנדיג זיך שנעלער, זיין אויפבלוציג און געשליפן זענען די העכסטע פריאריטעטן אין יעדע ביזנעס סיטואציע. קיין איין מיטגליד, אין קיין איין אינדוסטריע, קען נישט ערווארטן צו געשליפענערהייט זיך פאראויסרוקן מיט א פאמעליכן קולטור. מיר ערהאלטן טעלעפאן רופן פון שטייטע מיטגלידער וואס זאגן אונז "איך האב האנדלס ווערט און איך בין נישט מצליח עס צו שפענדן אויף גארנישט". אונזער עצה איז צו אויפהערן זיין אזוי שטייט! פארשנעלערט אייער גאנג, קאמוניקירט אויף א כסדר'דיגע באזיס, זייט אפרופיג, זייט אקטיוו און זייט ספעציפיש. "אנטראפענעאורשאפט" פשוטו כמשמעו מיינט זיך רוקן פאראויס און זיין אונטערנעמיג און פאראויס שטופן חידושים. אויסטויש האנדל איז נישט קיין יוצא מן הכלל. קוועטשט אויס די "בארטער זאפט" ביזן מאקסימום.

אביסל "באַרטערדזשוס" (האנדל זאפט)

קוועטשט אויס אייער עקסטשענדזש

האט איר געוואוסט אז די "איי.אר.עס." פירט זיך אויף מיט האנדלס דאלארן פונקט ווי מיט קעש?
האנדלס דאלארן זאנען אייניג מיט קעש דאלארן פארן באריכטן אויף שטייערן - אין די אויגן פון די
רעגירונג. אויב פירט איר אדורך דירעקטע אויסטוישן - אויסטוישן צווישן פראדוקטן און סערוויסעס - וועט
איר דארפן באריכטן די ווערט פון די זאכן וואס איר האט זיך אייגעהאנדלט אויף אייערע איינקום באריכטן.
זייט קלוג. לאזט אייער ארגאניזירטע האנדלס עקסטשענדזש טוהן די באריכטן פארן רעגירונג. שיקט די
באריכט צו אייער בוכהאלטער. ער וועט געפונען וועגן צו מינימיזירן אייער שטייער איינצאלונגען.

פיפטער קאפיטל: עפל זאפט

נעטוואָרקן פאַר רווח

פון אונזער עקספיריענס קענען מיר זאגן אז ניין און פופציג פראצענט פון הענדלער גלייכן אויסטויש
האנדל און זוכן צו וואקסן און זיך פארברייטערן מיט נאך האנדלונג שותפות'ן. עס איז גרינג! הויבט אן
דורכן פשוט דערציילן פאר יעדן אז איר ווייסט וועגן עס. איינס פון די גרינגסטע וועגן צו פארברייטערן די
נעטווארק איז צו איינליידענען פריינט און באקאנטע צו זיך אנשליסן. הויבט אן מיטן דערציילן פאר
לאקאלע ביזנעסלייט וועגן אייער מיטלעבענישן. גיבט זיי פראקטישע ביישפילן וואס וואלטן
ארויסגעהאלפן זייער ביזנעס און זיי געשפארט קעש. נעמט אין באטראכט צו מיטטיילן אייער האנדל
עקסטשענדזש אינפארמאציע און וועבזייטל אויף אייערע סאציאלע מעדיא פלאטפארמען. איר ווייסט
קיינמאל נישט ווער וועט מעגליך אינטערעסירט זיין אין זיך אנשליסן. אייער נעטווארק וועט וואקסן און
צוזאמען מיט דעם - אייערע האנדל געלעגנהייטן.

צו האט איר געוואוסט אז איר קענט ארויסקוועטשן נאך אביסל קעש און האנדל אריין אין קעשענע אזויווי
רוב עקסטשענדזשעס האבן פראגראמען צו באלוינען די וואס ברענגען צו נייע מיטגלידער? אויסטויש
האנדל פירמעס טוהען געווענטליך אנזאגן אנרייצונגען פאר זייערע מיטגלידער פאר "ריפערלס" וואס ווערן
איבערגעטייטשט צו נייע אקאונטס. כסדר'דיג אריינברענגען נייע מיטגלידער קען איבער צייט צולייגן
עטליכע טויזנט דאלאר צו אייער בערזל. וויאזוי הויבט מען אן מיט די "ריפעראל" שפיל? זייער פשוט!

אידענטיפיצירט פאטענציאלע הענדלער

יעדער וואס איך קען, פאמיליע, פריינט, באקאנטע, קאלעגן און שכנים קענען אלע אריינגערעכנט ווערן אין די געמיש. זיי קענען זיין אינטערעסירט אין זיך אנשליסן, אדער קענען אנטראגן פאר אנדערע וואס זענען פאסיגע קאנדידאטן פאר האנדל. שפירט זיך באקוועם זיך צו באנוצן מיט פארשידענע מיטלען צו קאמוניקירן ווי צום ביישפיל סאציאלע מעדיא, אימעיל, א טעלעפאן רוף אדער בלויז פון מויל צו אויער, האלט אייך אבער צוריק פון אריינקריכן ביי יענעמ'ס ביזנעס. ערשטנס, זאגט זיי וועגן אייערע איבערלעבענישן, און וויאזוי עס האט אייך און אייער ביזנעס אזוי פיל ארויסגעהאלפן. גיבט ספעציפישע דוגמאות. דאן קענט איר פארשלאגן אז איינער פון די עקסטשעינדזש זאל זיך מיט זיי פארבינדן און פארברייטערן אין די נושא. די אויסטויש האנדל פירמע וועט זיכער נאכפאלגן, אריינברענגן די אקאונט און פאר אייך שיקן די ערליך-פארדינטע באנוס.

פארשפרייטערט דעם נעץ און האנדלט מער
עס זענען פארהאן פילע וועגן צו פארברייטערן אייער איצטיגע האנדל נעטווארק. הענדלער קענען געפונען ווערן אין אסאך ערטער, ווי "פעיסבוק" גרופעס, שו"ת וועבזייטלעך אויפן אינטערנעט און "סיוויק ליעגס" (געמיינדע ארגאניזאציעס פאר וואוילזיין פון איינוואוינער). מיר עצה'ן די פאלגנדע:

1. פאמיליע און פריינט: דאס איז גאר א גוטע "ריסורס" אזויווי פאמיליע און פריינט באזיצן אויך זייער אייגענע ביזנעסער וואס זענען מעגליך אינטערעסירט אין האנדלען און צו טוהן מיט אייך געשעפטן אויף א אויסטויש האנדל פארנעם. איר קענט גרינגערהייט וואקסן אייער נעטווארק און אייער ביזנעס און אייער באנק אקאונט מיט די דאזיגע "ריפעראל" באנוסעס.
2. ביזנעס באקאנטע: נעמט אין באטראכט אייערע קאלעגן, ביזנעס קלאב מיטגלידער און אנדערע ביזנעסלייט וואס איר האט מיט זיי כסדר אינטעראקציעס. זיי קענען זיין גאר א פראדוקטיווע מקור פון פאטענציאלע האנדל שותפים. קאנטאקט זיי דורך אימעיל און באשטומט א צייט צו איבערשמועסן די בענעפיטן וואס איר האט מרויח געווען. ווייז פאר זיי די ווערט און ליידנט זיי זיך אנצושליסן.
3. נעטווארקניג אוונטן: מייסטנס ביזנעסלייט נעמען אנטייל אין "נעטווארקניג" אוונטן פון צייט צו צייט. דאס איז די בעסטע געלעגנהייט מיט צו זיי די מעלות פון זיך אנשליסן אין אן אויסטויש האנדל עקסטשעינדזש. די גרויסע קהל פון ביזנעסלייט ערלויבט אייך גרינגערהייט צו טרעפן פאטענציאלע האנדל שותפים.
4. "טשעימבער פון קאממערס": מיטגלידערשאפט אין אייער לאקאלע "טשעימבער פון קאממערס", די ארגאניזאציע וואס שטעלט צו צו אירע מיטגלידער צוטריט צו נעטווארקניג, אינטערנעט פארומען, אוונטן זיך צו טרעפן און זיך גריסן מיט אנדערע לאקאלע ביזנעסלייט און האנדל פארשטעלונגען. דאס איז אן אידיאלע מקור פון פאטענציאלע הענדלער צו אויסטוישן פראדוקטן און סערוויסעס מיט.

5. סאציאלע מעדיא: סאציאלע מעדיא איז א וועג בדוק ומנוסה צו וואקסן אייער ביזנעס אדער נעטווארק. נעמט אין באטראכט "פעיסבוק", "אינסטאגראם", "לינקד-אין" און "טוויטער" אלץ מיטלען צו מפיץ זיין אויסטויש האנדל. טיילט מיט וואס איר אפפערט אויף סאציאלע מעדיא און שטייט אין א זייט און קוקט צו ווי אייער נעטווארק וואקסט.

6. איצטיגע קעש קליענטן: כאפט א בליק אויף אייערע איצטיגע קליענטן. זיי דערציילן וועגן די בענעפיטן פון אויסטויש האנדל שטעלט פאר פאר ביידע זייטן א געלעגנהייט צו געניסן פון רעגולערע געשעפטן דורך האנדל. עס איז א געווינס פאר ביידן!

מיט די אלע גרופעס וועלן זיין געלעגנהייטן. איינס פון די גרינגסטע וועגן צו ארויפברענגן אויסטויש האנדל איז דורכן אנהויבן א געלט טראנספער מיט זיי און דאן זאגן אז איר וואלט געגליכן דאס אריבערצופירן אויף אן אויסטויש האנדל וועג - אויב מעגליך. מענטשן וועלן טרעפן וועגן צו מאכן געשעפטן. איר שטעלט נאר צו נאך אן אופן. עס איז אסאך גרינגער פארצושטעלן די נושא פון אויסטויש האנדל פאר אזא איינעם וואס האט שוין יעצט א געשעפט וואו זיי וואלטן בענעפיטירט אויב זאלן זיי ווערן א מיטגליד.

מענטשן זוכן. אלץ הענדלער זענען מיר כסדר באשעפטיגט מיטן זוכן פאטענציאלע הענדלער. דאס איז וואס מיר טוהען. עס זענען פארהאן פירמעס מיט אזעלכע פראבלעמען ווי איבריגע זאכן וואס פארקויפן זיך נישט אדער עס פעלט די "פלוס" פון קעש וואס זוכן א נייע לעזונג. די לעזונג קען זייער מעגליך זיין אויסטויש האנדל אלזא זייט נישט שעמעוודיג. טיילט מיט די מעסעדזש, הויעך און קלאר מיט שטאלץ. איר וועט איבערראשט ווערן פון וועם איר וועט ארויסהעלפן.

האנדל אדורך דעם וועג צום שפיץ

לאמיר רעדן וועגן געלט. יא, עס איז א טאבו (אומבאקוועמליכע) נושא, אבער קוקט אהער, פארוואס זאלן מיר נישט רעדן דערוועגן אויב יעדער איינער וויל עס, ריכטיג? אלץ קינדער זענען מיר אנגעזאגט געווארן כל מיני זאכן אויף געלט וואס, ווי פארשטענדליך, איז ביי אונז געווען אמת ויציב. זאכן ווי: "געלט ברענגט נישט קיין גליקליכקייט", "געלט איז די שטן!", "געלט איז נאר געבארגט פון די וועלט", "געלט איז באגרעניצט" און אסאך אנדערע. האנדל דאלארן איז אויך געלט און די דאזיגע געלט איז ווערטפול.

אט איז א שאקירנדע פאקט וואס איר האט ווארשיינליך נישט געהערט: געלט איז אומבאגרעניצט. אנדערש ווי דאס וואס אונז האבן מיר געהערט, עס האט בעצם נישט קיין גרעניצן. טויש די אלטע גלויבן, נעמט אוועק די מענטאלע שטער וואס האלט אייך צוריק פון אומבאגרעניצטע באזיץ און פארמעגן. די באגרעניצנדע גלויבן איז אז עס איז נאר פארהאן א באגרעניצטע סומע פון געלט אין די וועלט. פילייכט איז נאר פארהאן איין געזיליאן דאלאר וואס מיר דארפן אלע צוטיילן צווישן זיך. צו גלויבן די אידעאלאגיעס איז ארויפצולייגן א מכשול צו אריינברענגען פינאנציעלע וואוילזיין, געלט, רייכטום און אייער לעבן. ארעם אדער רייך, דאס וועט ברענגן געפילן אז מיר זענען נישט גענוג.

למשל: אויב זעהט איר אז אייער שכן מאכט מער געלט ווי אייך, דאן וועט איר פילייכט קלערן צו זיך "הממ... דאס איז נישט קיין יושר". פון די אנדערע זייט, אויב האט איר מער ווי אייער שכן קענט איר שפירן שולד געפילן. לדוגמא, "איך פארדין טאקע מיין יושר'דיגע חלק, אבער איך שפיר אזוי שלעכט פאר מיין ארעמע שכן דא וואס פארדינט קוים אפאר גרייצער". אלזא, נישט קיין חילוק וואו איר זענט אויפן ספעקטרום פון רייכטום, וועט איר מעגליך האבן שלעכטע געפילן.

די פראבלעם מיט די גלויבונג איז אז עס איז טאטאלע שטותים און לאקשן. עס איז נישט דא עפעס א מיליאן דאלארדיגע באנק אקאונט אין הימל ערגעצוואו וואס צוטיילט די געלט צווישן אלע פון אונז. די רעאליטעט איז אז געלט און רייכטום זענען נישט באמת באגרעניצט נאר אויב איר קוקט עס אן אזוי. עס איז א ענדלאזע מקור. עס איז דא מער געלט אין אונזער סיסטעם ווי קיינמאל בעפאר אין די היסטאריע. געלט איז א סימבאל, עס רעפרעזענטירט ווערט. פונקט ווי פאפירענע און דיגיטאלע געלט, אזוי אויך איז אויסטויש האנדל - אומבאגרעניצט. די האנדל דאלארן פארברייטערן זיך לפי הצורך און אייער האנדלס עקסטשענדזש קען צולייגן האנדל דאלארן ווען די "סופליי און דימענד" פארמערן זיך. לויט די "אינטערנאציאנאלע רעציפראקאלע טרעיד (האנדל) אסאסיאציע" (איי.אר.טי.עי.) איז די וואוקס פון די האנדל אזוי סאך ווי פערצן ביליאן דאלאר יערליך און עס טוט נאר ווערן מער.

ווילט איר האבן מער הצלחה? כאפט א בליק אויף די פאלגנדע נקודות:

- לאזט אפ די מחשבות פון קנאפקייט.
- גיבט די געלט א פאזיטיווע תכלית כדי עס זאל געצויגן ווערן אריין צו אייך אין לעבן.
- שטעלט אוועק גוטע געלט געוואוינהייטן מיט דיסציפלין.
- ערווארטעט הצלחה, עס איז אייער רעכט פון געבורט.
- נוצט די כח פון האנדל צו שפארן קעש געלטער.
- שפענדט האנדל דאלארן ענדערש ווי קעש. געדענקט אז רייכטום ווערט נישט געמאסטן דורך וויפיל איר שפענדט, נאר דורך וויפיל איר זאמלט איין.
- באצאלט חובות און לייגט אוועק קעש דורך אויסטויש האנדל.
- געדענקט אז האנדלס געלט איז ענדלאז.
- אויסטויש האנדל איז אינשורענס פאר עקאנאמישע רעסעסיע.
- מיט די כח פון האנדל וועט איר רייך ווערן אין א קורצערע צייט!
- האנדל העלפט אייך האלטן די קעש וואו עס באלאנגט - אייער קעשענע.
- געדענקט צו העלפן אנדערע און גיבן.
- זייט דאנקבאר.
- געניס פון וואס איר פארמאגט.

אייער הצלחה איז אומפארמיידלעך. עס איז דא מער זאפט אין די בריאה פון וואס מיר זענען ביכולת צו אויפנוצן. עס איז אייער רעכט פון געבורט, גייט און נעמט עס.

האנדל פאר גן-עדן

איר האט געארבעט אזוי שווער צו פארדינען אייערע טרעיד (האנדל) דאלארן... יעצט איז די צייט צו רוהען! נישט קיין חילוק צו איר פלאנט אן אויספלוג אויף א שבת, א זומער וואקאציע, אדער אן אינטערנאציאנאלע רייזע, אויסטויש האנדל קען מן הסתם זיין בייהילפיג. אזויווי א וואקסענדע צאל פון קליענטן געפונען אויס וועגן אויסטויש האנדל אלץ פארעם פון באצאלונג. ווי מער איר וועט זיין געלערנט אלץ בעסער וועט איר זיין גרייט. נוצנדיג אויסטויש האנדל, די הימל איז באמת די גרעניץ. זייט קלוג און קוועטשט ארויס ווי מער אויף האנדל און טרעיד און ווייניגער אין קעש. איר קענט לכאורה באקומען סיי וואס, אנגעפאנגען ביי עראפלאן בילעטן, טראנספארטאציע, האטעלן, רעסטאראנטן, אונטערהאלטונגען, באקוועמליכקייטן און מער ארום די גאנצע וועלט.

איינער פון אונזערע קליענטן האט לעצטנס גענומען א קליין וואקאציע מיט זיין פאמיליע און אונז מיטגעטיילט מיט די פאלגנדע: "עס איז נאר א קורצע וואקאציע אבער דאך... עס מאכט אויס! מיר האבן אנגעהויבן מיטן ארויסגיין צו א גרויסן וואסער פארק פאר די גאנצע טאג הנאה צו האבן אונטערן זון. שפעטער זענען מיר געפארן צו דעם דזשערסי ברעג פאר אומבאגרעניצטע ריידס אויפן זייט פון וואסער. אפילו עס איז נאר א דריי טאגיקע וואקאציע, פאר מיין פאמיליע פון פיר, אריינגערעכנט אקאמעדאציעס (וואו איינצושטיין), צו באצאלן אין קעש וואלט אויסגעקומען א הון תועפות. דערפאר איז מיר אזוי פיל זיסער צו באצאלן פאר אלעס, אפילו די עסן, מיט אויסטויש האנדל! דאס איז וואונדערבאר. מיטן אויסנאם פון בענזין (גאז), דעם פולן רייזע איז געווען אינגאנצן א טרעיד". דאס איז א שיינע געשיכטע און אזויווי די דאזיקע, קענען אנדערע דערציילן נאכאמאל און נאכאמאל. מיר האבן מעמבערס (חברים) וואס האבן לעצטנס באזוכט די "מאיאן ריוויערא" און זענען צוריקגעקומען באנומען מיט וואונדער איבער די פאקט אז אלעס איז באצאלט געווארן אין טרעיד דאלארן. פערזענליך האב איך געהאט די געלעגנהייט צו פליהען אינעם ערשטן קלאס צו ווארשע און וויען - א הונדערט פראצענט טרעיד.

אט זענען פינף זאכן אין באטראכט צו נעמען ווען איר נוצט אייער אויסטויש האנדל פאר רייזן:

1. פרעגט אויס אייער מעקלער. פראגן זענען גאר וויכטיג כדי איר זאלט קענען מאכן א בעסערע באשלוס. פרעגט אים אויף די לופטפעלד טראנספארטאציע, חוות דעת פון אנדערע אויף די שטח, אנדערע זייטיגע פיי'ס (קאָסטן), די בעסטע וועג אנצוקומען אהין, די אקאמעדאציעס אויסלייג צווישן אנדערע.
2. זייט וויסן פון פאראויס איבער די זייטיגע קאָסטן. פרעגט וועגן די הוצאות וואס זענען נישט געדעקט דורך די טרעיד דאלארן ווי רייניגונג קאָסטן, שטייערן, זיכערהייט דעפאזיטס אויב זענען דא אזעלכע.

3. פרעגט איבער די פאליסי פון מבטל זיין. אלע ערטער און אויסטוישן האבן א פאליסי פאר מבטל זיין די געשעפט. מאכט זיכער אז איר פארשטייט עס בעפארן שליסן די רייזע.
4. באקומט א באשטעטיגונג אין שריפט. אזויווי יעדע האנדלס אויסטויש, רעקאמענדיר איך גאר שטארק צו האבן א פארשריבענע קאנטראקט אדער הסכם. באקומט די באשטעטיגונג אין שריפט כדי צו האבן באווייזן פון די מקח.
5. פארלאנגט אן עמערדזשענסי טעלעפאן נומער פון דער פארקויפער אדער דער וואס איז אחריות אויפן ארט. פאריגע יאר האט איינער פון מיינע קליענטן אנגעקומען מיט זיין פאמיליע און פריינט אין "אַרובע" ביי א פריוואטן הויז אין א רעזארט. זיי זענען אנגעקומען צום הויז און געוואויר געווארן אז עס איז נישטא קיין וואסער. צום מזל האט ער געהאט די עמערדזשענסי קאנטראקט פון די באזיצער און עס איז אויפן פלאץ געלעזט געווארן.

אויסטויש האנדל איז אויך א "זאפטגע" געשעפט אויב באזיצט איר א שטח און איר האנדלט דערפאר. פארדינען האנדל דאלארן פארן ארויסדינגען אייער הויז איז גרינג און באקוועם. די צוגעלייגטע רווחים פון די אויסטויש האנדל וועלן פארמערן די פלוס פון קעש. נוצט אויסטויש האנדל אנשטאט קעש און לאזט די זאפטן פליסן.

אביסל "באַרטערדזשוס" (האנדל זאפט)

"ווי לאנג איר קענט אנהויבן, זענט איר גערעכט. די זאפט וועט קומען." - ערנעסט העמינגוועי
 גיבט עפעס אין אויסטויש. עס איז דא א מיטל וואס ווערט גערופן "פייגל פאנגען" וואס באשטייט פון זיך באנוצן מיט עקזיסטירנדע קאנטראקטן צו באקומען אנדערע קאנטראקטן אין אויסטויש פאר א קליינעם צאלונג. דאס וועט אייך ערלויבן צו פארשפרייטן אייער קעש און האנדל נעטווארק. פארשפרייטערט אייער "פייגל פאנג" נעץ צו אלע קליענטן. טרעפט אן אמת'דיג גוטע שמיטשיק וואס איר קענט זיך איינקויפן מיט האנדל (צ.ב. רעסטוראנט סערטיפיקאט, וואקאציע וואוטשער), און דאן שלאגט דאס פאר פאר אלע אייערע קעש קליענטן זיי צו אנרייצן אייך אנצוטראגן פאר נאך ביזענסער. עס איז א געווינס פאר ביידן!

זעקסטער קאפיטל: גרעיפפרוט זאפט

ארום די וועלט אין אכציג האנדלונגען

ווען די עקאנאמיע איז אין א שווערע תקופה קערן זיך מענטשן ווי מיר און אייך צו קעשלאזע האנדל. איר וועט מעגליך פארלירן אייער העמד און די מארק פלאץ, אבער מן הסתם פארמאגט איר נאך א שיינע

פאר אין אייער שאפע אינדערהיים, האלב פון וועלכע איר האט שוין נישט אנגעטוהן זינט אבאמא איז געווען פרעזידענט. אפילו אויב אייער היים האט קיינמאל נישט ערשיינט אויף "עיטש.דזשי.טי.ווי.", אדער געווארן ארגאניזירט דורך "מארי קאנדא" דעזיינער, האט איר ווי נישט ווי א רייע פון חפצים וואס קענען אויסגעטוישט ווערן. באנוצט זיך מיט דעם דורכן זיי ארויפלייגן אויף אייער האנדלס פלאטפארמע און אריינכאפן אפאר גוטע געשעפטן. דאס קען זיין ביייהילפיג אין ווייניגער מאכן אדער אינגאנצן אוועקנעמען קעש אויסגאבן.

די 2020 (למס') רעסעסיע איז גאר אנדערש ווי די פון 2008 (למס'). דאן זענען מיר געווען אין א בראך אבער נאכאלץ אנגעלאדנט. מיינענדיג, אפילו אויב מיר האבן פארלוירן אונזערע פאסטנס און ארויסגעשניטן אלע קרעדיט קארדס האבן מיר נישט אויפגעהערט זיך איינקויפן. די נייע רעסעסיע איז צו פארדאנקן פאר א מגיפה, און גארנישט איז בעצם שלעכט געווען מיט די עקאנאמיע. דאס מיינט אז עס וועט זיין טיף און פול מיט שאדן אבער קורצער און מיר וועלן זיך שנעלער ארויסזעהן דערפון. פון די אנדערע זייט, איך גלויב אז 2021 (למס') וועט זיין א יאר פון עקאנאמישע בליה און וואוקס אויף א היסטארישע פארנעם.

יעצט אויפן מינוט איז קעש דער קעניג און האנדל איז דער משנה למלך. די גוטע נייעס איז אז א דאנק אויסטויש האנדל און אנדערע אלטערנאטיווע וואלוטעס וועט איינקויפן ווייטער אנגיין. ווען האט איר דעם לעצטן מאל אויסגעפירט אן אויסטויש, אלץ קויפער אדער פארקויפער? איז דאס געווען ביי אייך אין געגנט? אין אייער שטאט אדער לאנד? נאציאנאל אדער אינטערנאציאנאל? נישט קיין חילוק וואס עס איז געווען וואלט עס געקענט געטוהן ווערן דורך האנדל. מענטשן איבעראל שליסן זיך אן אין דעם "האנדלס זאנע". אט זענען עטליכע ביישפילן פון לעצטיגע געשעפטן פאר יעדע קאטעגאריע, וואס איך האב לעצטנס מיטגעהאלטן אין אונזער עקסטשעינדזש:

אראפ די גאס:

- קינדערגארטן
- קאר מעכאניקער
- גראז און גארטן לענדסקעיפינג
- קאר וואש
- קליינע היים פארריכטונגען
- פלאמבינג (אינסטאלאטאר)
- הילף מיטן זיך אריבערציען (מופן)
- פינאנציעלע פלאנירונג
- צאן דאקטאר
- מעדיצינישע באדערפענישן
- פעט (שטוביגע חיה) באדערפענישן

לאקאל:

- אדווערטייזמענט אויף די ראדיו / צייטונגען
- לעגאלע סערוויסעס
- פעסט קאנטראל
- שטייער באריכטן
- קאמפיוטער פארריכטונגען
- אינעווייניגע (אינטעריאר) דעזיין
- "באטאקס"
- פלאסטישע אפעראציעס
- פוס מעדיצין
- "פאווער" וואשן
- טראנסמישענס
- שפאצירן דעם הונט

נאציאנל:

- ארויסגיבן מעסעדזשעס פאר די פרעסע
- אדווערטייזמענט דיסטריביוטעד אינעם גאנצן לאנד
- עס.אי.או.
- סאציאלע מעדיא
- "טראופיס" (בעכערס פון ערגרייכונג)
- ווירטואלע טורס
- וויטאמינען
- מאגאזין מיטגלידערשאפט
- אדווערטייזמענט ציהלנדיג געוועזענע באזיכער (ריטארגעטינג)
- וועבזייטל דעוועלאפמענט
- די.וו.די. פראדוקציע
- צירונג
- אינטערנעט קורסן
- אידישע אינטערעסן

אינטערנאציאנאל:

- אלעס אריינגערעכנט - רייזע
- רעסטוראנטן איבערן ים
- לופט רייזע
- לימאזין סערוויסעס
- "אי-קאממערס" (פארקויפן אויף די אינטערנעט)

- דיאמאנטן און צירונגען
- פלאץ צו איינשטיין
- אינטערנאציאנאלע דיגיטאלע אדווערטייזמענט
- טורס
- ווייט-שטרעקנדע אדווערטייזמענט
- "מעמאראביליע" (אנדענקווארג פון אינטערעסאנטע זאכן/פלעצער)
- אנטיק
- יודאיקא
- מזכרת'ן
- פאטאגראפיע/ווידיאוגראפיע

איר קענט מן הסתם נוצן א געזונטן מאס פון "וויטאמין טי." - טרעיד (קריץ מיטן אויג) אין אייער יערליכע אויסגאבן "פארטפאליא" (טעקע פון אינוועסטמענט). ווי איר זעהט, די מעגליכקייטן זענען ענדלאז, סיי צו איר זענט אינדערהיים, סיי אין אויסלאנד! איר וועט האלטן די קעש ביי זיך אין קעשענע - וואו עס באלאנגט. די זאפטן וועלט קיינמאל נישט אויפהערן פליסן.

כאפ אָן דעם עמער און גיי!

האט איר געטראכט וועגן אייער "באָקעט" (עמער) וואונטש ליסטע? קיינער וויל נישט טראכטן פון אריבערשפרייזן דעם "גאלדענעם בריק". דאך, אלץ א רעזולטאט פון לעצטיגע געשעענישן און מעדיא איינפלוס, הויבן מיר אן צו זעהן די לעבן אין אן אנדערן ליכט, און מיר כאפן זיך אז לעבן אין דעם עולם הזה איז נישט אייביג. מיר האבן אלע געהערט פונעם באגריף "באָקעט ליסטע". עס איז פשוט א ליסטע פון טאהטן וואס איר ווילט אניאגן פארן שטארבן, די באגריף שטאמט פונעם פאפולערע אויסדרוק "געשטויסן דעם עמער" (געשטארבן). וואונטש ליסטע, פון די אנדערע זייט, איז א זאמלונג אדער אויסרעכענונג פון זאכן וואס גליסטן זיך.

וואס מען מיינט מיט די באגריף באָקעט ליסטע, איז די ליסטע פון זאכן וואס איר וואלט געוואלט טוהן און איר האט נאכנישט אנגעיאגט. אייער אולטימאטיווע ליסטע. נייגער? פשוט זוכט אויף גוגל די פראצע "באָקעט ליסטע" און עס וועלן ארויפקומען גאנצע ליסטעס פון וואונטשן וואס גוגל באנוצער זוכן געווענליך ווען זיי זוכן באָקעט ליסטע וואונטשן באזירט אויפן "אלגאריטעם". גיין "סקיידיווינג", זעהן פאריז פונעם "איפעל" טורעם, שווימען מיט די דאלפינען, באזוכן אן אפריקאנער סאפארי, גיין אויף א הייסע לופט-באלאן, זעהן די "צפון ליכט" (נארטערן לייטס), רייזן איבער איירופע, שפרייזן איבער א שווארצע-זאמדיגע ברעג, גיין באטראכטן די וואלפישן, ערשיינען אויף א פארשטעלונג, גיין קיין לאנדאן, אפילו אדאפטירן א שטוביגע באשעפעניש.

די זאפטגע גוטע נייעס איז אז אלע אויבן דערמאנטע זאכן קענען געשען דא און יעצט דורך אויסטויש האנדל. יא. יעדע איינציגע פון זיי קען ווערן מציאות נוצנדיג האנדל. אן אויסנאם. ווארט נישט, טוהט עס

יעצט, טוהט עס יעצט! ליינט דאס פארזיכטיג. מאכט נישט דעם טעות פון אפשטופן גליקליכקייט. לעבן איז קורץ. נוצט אייער אויסטויש האנדל פאר דאס וואס איר ווילט באמת און מאכט דאס ווערן מציאות. יא? זענט איר מיט מיר? דארפט איר אביסל מאטיוואציע? ליינט בלויז אדורך די פאלגנדע פראגן. איר וועט באקומען אלע מאטיוואציע וואס איר דארפט נאר.

- וואס איז אויב שטארב איך ווען מארגן?
- וואס וואלט איר זיך געוואונטשן צו טוהן בעפאר איר שטארבט?
- וואס האט איר שטענדיג געוואלט טוהן אבער איר זענט נאכנישט אנגעקומען דערצו?
- וועלכע פלעצער האט איר נאכנישט באזוכט וואו איר וואלט זייער געוואלט גיין?
- וואס וואלט איר געטוהן ווען איר וואלט געהאט אומבאגרעניצטע צייט, געלט און כוח?
- וואס זענען אייערע גרעסטע ציהלן אוןן חלומות?
- וואס ווילט איר זעהן וואס איר האט נאכנישט געזען?
- וועלכע איבערלעבענישן ווילט איר האבן/פילן?
- וואס וואלט איר געוואלט זאגן אדער טוהן צוזאמען מיט אייערע באליבטע?

אלזא, וואס טוהט מען די קומענדיגע זאך?

לאמיר ווען באשעפטיגט! הויבט אן דורכן ארבעטן אויף אייער אייגענע "וואונטש ליסטע". דערמאנט זיך שטענדיג פון דעם ליסטע דורכן עס אפדעיטן כסדר.. טיילט מיט דעם ליסטע מיט פאמיליע און פריינט. די הימל איז די גרעניץ, האלט אייך נישט צוריק. עס איז גאר וויכטיג צו קאמוניקירן מיט אייער מעקלער אדער דירעקטאר, און עס וועט ביייהילפיג זיין אין מאכן אייערע האנדל טרוימען ווערן א ווארהייט. מאכט זיכער אראפצושטעלן א טערמין (דעדליין). געדענקט, א וואונטש אן א טערמין איז פשוט צו פאנטאזירן.

געשיכטעס פון די אויסטויש האנדל וועלט

זאפטטיגע געשיכטעס, זאפטטיגע אנעקדאטן און פערזענליכע עדות'שאפטן זענען דא אן א שיעור אין דעם אויסטויש האנדל וועלט. א טייל פון די הצלחה מעשיות דארכאויס די יארן האבן מיך איבערגעלאזט מיט וואסער אין דעם מויל, ווי כאילו איך קוק אויף א רויטע, רייפע יאגדע (סטראבערי). די שיינקייט פון געוויסע פון די זאפטטיגע געשיכטעס איז אז זיי זענען זייער פערזענליך, ספעציפיש און באגייסטיש.

שמיכל, איך האב זיך אייגעהאנדלט "העמילטון" בילעטן

עטליכע יאר צוריק בין איך זייער איבערגענומען געווארן פון די פאלגנדע געוואלדיגע אויסטויש. א גאר נאנטע חבר מיינע, אירווינג וועלן מיר אים רופן, האט זיך געברויכט אין צאן פלאנצונגען און האט פראבירט פאר לאנגע מאנאטן צו טרעפן איינער וואס זאל אים צושטעלן די סערוויס. ער האט גערעדט מיט פארשידענע מומחים ביז ער האט געפונען דער ריכטיגער. פילע האבן גלייך געזאגט "ניין" וועגן די

הויכע קאסטן. די עקשנות האט זיך אפגעצאלט, און אירווינג האט געטראפן א צאן דאקטאר וואס האט געענטפערט "אפשר". צייט איז פארביי און אירווינג האט זיך באוויזן מיט צוויי גאר גוטע בילעטן צו א אויסגעקויפטע "בראדוועי" פארשטעלונג "העמילטון", א פארשטעלונג וואס ער האט געוואוסט אז דער צאן דאקטאר וויל זעהן שוין פאר א לאנגע צייט. דאס האט געטוהן די ארבעט. דער צאן דאקטאר האט מסכים געווען צו טוהן דעם ארבעט אין א פולן אויסטויש. דער קונה האט דאס ערמעגליכט דורך זיין עקשנות און געדולד און דער פארקויפער האט געקענט גיין זעהן זיין לאנג-ערווארטעטע פארשטעלונג. אויף א מורא'דיגע אופן האט די אויסטויש געשפארט פאר אירווינג מער פון פערציג טויזנט דאלאר אין קאלטע הארטע קעש!

דער בערער און דאס שילד

מיר האבן א מיטגליד וואס פראדוצירט גאר טייערע געבעקסן. ער פארקויפט זיינע פראדוקטן דורך דעם עקסטשעינדזש כדי צו קענען דערנאך נוצן זיין האנדל צו פאראויששטופן זיין ביזנעס דורך פארשידענע אדווערטייזמענט מעטאדן. ער לייגט אוועק זיינע האנדל דאלארן און נוצט זיי צו קויפן לאקאלע און נאציאנאלע אדווערטייזמענט אין אויסגעקלויבטע מארקעטס, שילדן און "טיימס סקווער", און אדווערטייזמענט אין לאקאלע מאגאזינען. דורך אונזער קא-אפ אדווערטייזמענט קאמפיין אין די עקסטשעינדזש האבן מיר באצאלט האלב פון די קאסטן פון די אדווערטייזמענט, און די אנדערע האלב האט די בעקעריי באצאלט דורך האנדלען אין אויסטויש פאר געבליבענע געבעקסן. די אויסטויש האט ערלויבט דעם בעקעריי צו מאכן א אדווערטייזמענט קאמפיין מיט גוטע רעזולטאטן ברענגנדיג קעש-צאלנדע קליענטן צו זיין ביזנעס.

דאס איז די סעזאן פאר פינף הונדערט געשעפטליכע געשאנקן

פאר די ענדע פון די יאר, האלידעי סעזאן פון 2017 (למס'), האט א ברייט-באקאנטע מעדיא פירמע זיך געוואנדן צו אונז צו בעטן א שיינע האלידעי געשאנק. זיי האבן געוואלט צושטעלן פינף הונדערט ביזנעס שותפים מיט א לוקסוריעזע מתנה לכבוד די חגע. די פירמע איז מיט הצלחה צוזאמען געשטעלט געווארן מיט א פירמע פון די עקסטשעינדזש וואס האט צוגעשטימט צושטעלן די געשאנקן פאר א בייט. אונזער מאנשאפט האט געארבעט מיטן קונה צו פלאנירן בעפאר, זיכער מאכנדיג אז די סחורה ווערט צוגעשטעלט צייטליך און פאר די אפגעמאכטע פרייזן. די מעדיא פירמע איז געווען אזוי צופרידן אז זיי האבן אין דעם קומענדיגע יאר געאפפערט פינף הונדערט טויזנט דאלאר ווערט אין חפצים פארגעשלאגן פאר אויסטויש. דאס איז געווען געוואלדיג גוט פאר די כלל פון אונזערע מיטגלידער, אזויווי זיי האבן דאן געקענט האבן צוטריט צו קויפן די מעדיא און פארדינען הפצה און פארשפרייטונג פאר זייערע פירמעס.

שוואוילטאג אין די זון און אין די שניי

דורכאויס די יארן האבן מיר זיך באנוצט מיט גרויס הצלחה מיט אויסטויש האנדל אלץ צאלונג און באנוסעס פאר ארבייטער. טייל פון זייער צאלונג אויסשטעל רעכנט אריין האנדל, וואס די מאנשאפט מיטגלידער נעמען גערן אן און זיי שפענדן עס. טייל פון די לעצטיגע אויסטוישן רעכענען אריין: אלץ

אריינגערעכנטע וואקאציע אין "קאנקון" פאר א פאמיליע פון פיר, לופט רייזע, קאר פאררעכטן, לאקאלע אויספלוגן, שניי-גליטשן אין ווערמאנט, שבתים אין העמפטאנס און אין פייער איילענדס, טיאטער בילעטן, קונסטווערק, מעבל, מאטראצן, אזיאטישע טעפעכער, לאמפן און מער. עס איז צוגעלייגטע ווערט און עס בויט הכרת הטוב.

אויסטויש האנדל קען מאכן א דראמאטישע חילוק אין די "אינטערשטע שורה" פאר אייער געשעפט און פערזענליכע לעבן. איך האב געשפארט קעש אויף לוקסוריעזע וואקאציעס, אדווערטייזמענט פאר מיין ביזנעס און אפילו מעדיצינישע געברויכן. וואס איז אייער זאפטיגע געשיכטע?

איבער די שרייבער

עדי קרוז

עדי האט אנגעהויבן זיין קאריערע אין די שעפערישע (קריעטיוו) אפטיילונג ביי "לעאו בורנעט אינטערנעשיאנאל" אום 1987. אום 1990 האט ער זיך אריבערגעצויגן קיין לאנג איילענד וואו ער האט זיך אויסגעצייכנט אין מעדיא מארקעטינג. ער האט גראדואירט פון "ען.ווי.איי.טי." מיט א א קאמוניקאציע קונסט דעגרי, ווי אויך מיט א "עם.בי.עי." זיינע פראפעסיאנאלע ערגרייכונגען האבן אים פארדינט מיט די "ען.ווי.איי.טי." תלמידים ערקענונג באלוינונג פאר מסחר'ישע ערגרייכונגען אום 1999. אלץ ביזנעסמאן האט עדי אויפגעשטעלט עטליכע מעדיא פירמעס אין ניו יארק ווי אויך "סופערביז באַרטער" אום יארע 2009.

ליסא עללערבי

נאך א לענגערע קאריערע אלץ מוזיק לערערין אין ווירדזשיניע האט זיך ליסא אריבערגעצויגן קיין ניו יארק סיטי כדי צו נאכגיין א "עם.עי." אין קונסט אדמיניסטראציע פון קאלאמביע אוניווערסיטעט. אנטפלעקן אויסטויש האנדל האט זיך ארויסגעשטעלט צו זיין אן אומערווארטעטע קאריערע טויש. צו זיין א שותף אין עפענען "סופערביז" אום 2009 איז פאר ליסא געווען א גרויסע פרייד אזוי ווי זי ליבט צו רעדן מיט ביזנעסלייט און זיי ארויסהעלפן צו טרעפן לעזונגען דורך אויסטויש האנדל. אלץ א שטארקע גלויביגע אין בילדונג האט זי איינגעהאנדלט א דעגרי אין די פסיכאלאגיע פון פירערשאפט פון "קאַרנעל". זי האט ארויסגעהאלפן אין בויען די "סופערביז אוניווערסיטעט" וואו די איינגעשטעלטע פון "סופערביז" טרענירן זיך.

האנדל זאפט

פריש אויסגעקוועטשטע געלעגנהייטן

אויסטויש האנדל געדאנקען פאר א מאָדערנע וועלט