

FADY SEWILAM

THE BUSINESS STORY

VUOI GUADAGNARE CON LA TUA AZIENDA?
SCOPRI TUTTI I SEGRETI DI UN TOP MANAGER
SEWILAM TRASPORT

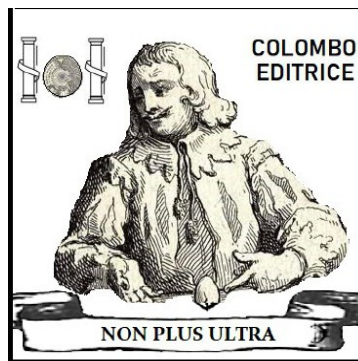
LEGGI THE ECONOMY BLOG E SCOPRI MOLTO ALTRO ANCORA

COLOMBO EDITRICE

Saggistica gratuita Colombo

THE ECONOMY BLOG

Impara Tutto su THE ECONOMY BLOG



BUSINESSTORY

Come avere soldi per la tua azienda

Come deve essere la tua azienda

I tuoi dipendenti e la pubblicità

Il maggior successo

*“Le due cose più importanti non compaiono
nel bilancio di un’impresa: la sua reputazione e i suoi uomini”*

Henry Ford

LA TECNOLOGIA e L'ECONOMIA



- marzo 11, 2023



“The Businessstory”

LIBRO DELL'IMPRENDITORE SEWILAM FADY *SEWILAM TRASPORT*

1 CAPITOLO “COME AVERE SOLDI PER LA TUA AZIENDA”

Mi chiamo Fady Sewilam sono di origine egiziana e sono nato in Italia, precisamente in Lombardia a Brescia. Scrivo queste righe per aiutarvi a guadagnare molti soldi come ho fatto io con un po' di strategia. La mia azienda si chiama “SEWILAM TRASPORT”, come avete letto il titolo del libro è una azienda che si dedica al trasporto di carichi tipo meccanico, precisamente attrezzi dal lavoro e cambi di macchine. Principalmente mi dedico al trasporto di componenti delle aziende europee per le aziende automobilistiche africane e viceversa. Per me questo tipo di settore d'azienda è il migliore in cui puoi guadagnare soldi. Ma prima di creare la tua azienda devi avere soldi per comprare i tuoi strumenti e per creare una sede, in poche parole devi lavorare tanto per riuscir a creare la tua azienda. Adesso vi dico le strategie:

- 1-Avere soldi a disposizione come ho detto prima.
- 2-Cercare un'imprenditore ricco così sarà tuo socio.
- 3-Chiedere i prestiti dalle banche per sostenerti se sei in difficoltà.

2 CAPITOLO “COME DEVE ESSERE LA TUA AZIENDA”

Di sicuro qualcuna di questi strategie l'avrai già sentita. Prima abbiamo parlato di come ricavare soldi per creare l'azienda adesso vi dico come deve essere l'ufficio dell'azienda:

- 1-L'ufficio deve essere grande ed accogliente.
- 2-Finestre alte e strette, una accanto all'altra.
- 3-Scrivania in vetro, un Pc con schermo di media grandezza.

IL mio ufficio io l'ho fatto così. Dopo dipende da come lo vuoi te, ma per me questo ufficio è il migliore.

L'azienda di fuori deve avere un grande parcheggio così i dipendenti hanno posto per parcheggiare le loro macchine. L'azienda deve avere colori chiari (grigio, bianco, beige ecc). E di più devi avere la tua insegna con il nome della tua azienda e deve essere grande e brillante alla sera e non dimenticare che devi avere anche un logo per la tua azienda. Per la sicurezza devi avere un'azienda che ti assicura dall'allarme incendio e metterti telecamere e inaffiatore di sicurezza così se succede qualcosa sei al sicuro. Ti consiglio di chiedere un'azienda di assicurazione così ti assicura la tua azienda.

3 CAPITOLO “I TUOI DIPENDENTI E LA PUBBLICITÀ”

Devi avere un segretario/a a disposizione per qualsiasi dubbio. Se hai un lavoro che non riesci a fare e lo affidi a lui, per rispondere alle e-mail al posto tuo, dare appuntamenti per gli imprenditori per incontrarti. Il segretario deve avere un abito ordinato e deve essere elegante, avere un orario fisso in cui viene in azienda e deve essere giovane, un po' muscoloso.

Secondo me un'azienda oltre ad avere un segretario o segretaria deve avere ottimi dipendenti. Per pagare gli stipendi ai dipendenti e sapere quando hai guadagnato nel mese devi fare così: contare tutto quello che hai guadagnato e togliere tutti i costi che hai pagato per esempio l'energia, l'azienda di assicurazione e per esempio, se tu hai 10 dipendenti e ognuno prende 1500€ al mese e tu hai guadagnato 25000€ fai così $1500 \times 10 = 15000€$ adesso fai $25000 - 15000 = 10000$ dopo togli i soldi che hai pagato per l'assicurazione e l'energia che per esempio sono 1500€ il tuo guadagno finale è 8500 dopo se la tua azienda è di camion devi anche togliere il costo del carburante per i camion e il risultato finale sarà il tuo guadagno.

Adesso vi dico come fate a fare pubblicità alla vostra azienda e avere più vendite. Ci sono delle strategie:

- 1- Fare pubblicità su internet e su i giornali.
- 2- Fare sconti “finti” che vuol dire: se tu hai comprato per esempio un attrezzo che costa 80€ tu lo metti in vendita a 200€

e dopo metti l'offerta di 50% così lo vendi con 100€ così hai guadagnato 20 euro con molta facilità.

3- Puoi abbassare la qualità e lasciare il prezzo com'è ma non vi consiglio tanto a farlo.

4- Puoi fare anche dei saldi nei eventi come al Natale e la Pasqua.

Queste sono le strategie principali.

4 CAPITOLO “IL MAGGIOR SUCCESSO”

Adesso vi dico il maggior successo che ho fatto da quando ho aperto la mia azienda. Mi arrivato un ordine per portare degli attrezzi da Roma fino a Londra. Era una tonnellata di metallo quando mi arrivata l' email e l'ho letta ho detto che questo incarico faceva proprio per Gabriele perché è l'autista più bravo che avevo in tutta l'azienda. Questo viaggio mi avrebbe fatto guadagnare 30 mila euro. Gabriele è partito alle 2:00 di notte del giorno Lunedì. Doveva arrivare alle 13:00 del mercoledì, la strada era più di 1000 km. Ma dato che Gabriele è un autista bravissimo è arrivato alle 6:00 del mattino di mercoledì. È arrivato presto alle ore 8.00 dal cliente che era felicissimo perché cominciava a costruire la sua casa più velocemente. E infatti questo cliente fino ad ora sta facendo ancora affari con noi. E dopo che è tornato Gabriele all'azienda gli ho dato il doppio del suo stupendo perché ha fatto un ottimo lavoro e non ha fatto neanche un graffio al camion.

Adesso vi saluto e vi invito a comprare il mio libro: *Businessstory* e a leggere il blog che ho creato “THE ECCONOMY BLOG” con i restanti capitoli con i segreti per guadagnare.

A presto