



Как сберечь от \$50 до \$500 в месяц

124 способа сэкономить, не ущемляя себя

Copyright © 2008-2010 Александр Левитас, бизнес-тренер и консультант

Вспомните, когда Вы в последний раз говорили себе: «Вот если бы мой доход был на 100 или на 200 долларов больше... Тогда бы не было этих проблем, и можно было бы позволить себе....»

Хорошая новость для Вас – скорее всего, Вы без труда можете найти ещё 50, 100 или 200 долларов, а то и больше, в своём кармане. Дело в том, что деньги «вытекают» по капле из Вашего кошелька день за днём. Это кажется Вам мелочью. Но заделайте течь, сократите ненужные расходы – и за месяц наберётся приличная сумма, которой Вы найдете достойное применение. И главное, это даже не потребует от Вас особых усилий.

Это пособие составлено для Вас известным [бизнес-тренером Александром Левитасом](#), экспертом по [партизанскому маркетингу](#) – иными словами, специалистом по малобюджетным способам рекламы, увеличению продаж, сохранению постоянных клиентов и прочим инструментам, позволяющим незатратно поднять прибыль малого и среднего бизнеса.

Обычно Левитас [пишет на деловую тематику](#). Но осенью 2008 года наступили нелёгкие времена, когда многие люди неожиданно столкнулись с финансовыми трудностями – будь то потеря работы, сокращение зарплаты или необходимость выплачивать кредит независимо от уровня доходов.

Но это не первый кризис в мировой истории – и даже не первый за 10 лет. Чтобы помочь людям справиться с возникшими затруднениями, было написано это пособие. Оно основано на опыте как россиян, переживших кризис 1998 года, так и американцев, попавших под массовые увольнения в 2000-м году, и израильских иммигрантов, приехавших из Советского Союза с 30-ю долларами в кармане.

Если Вы столкнулись с временными финансовыми трудностями – опыт этих людей поможет выйти из этой неприятной ситуации. Выберите те способы сократить расходы, которые применимы в Вашей ситуации – и пользуйтесь на здоровье!



Борьба с ненужными тратами

1. Первым делом обдумывайте каждую покупку. Отдавайте деньги только за то, что Вам действительно нужно. Перестаньте выбрасывать деньги на вещи, которыми не станете пользоваться или воспользуетесь только раз или два. Прекратите бездумно сорить деньгами – и перед каждой покупкой первым делом задумывайтесь, стоит ли тратить вот на это деньги.
2. Наклейте на свой кошелёк и на кредитные карточки яркие красные либо оранжевые наклейки с крупной надписью вроде «Тебе это нужно?!»
3. Если Вам понравилась какая-то вещь, которая стоит дороже 3-5% от Вашего месячного дохода – не покупайте её сразу. Возьмите на обдумывание несколько дней – не меньше 1 дня на каждые \$100 цены.
4. Или же поставьте эту дорогостоящую покупку в конец списка приобретений на следующие 4 недели. Если за это время желание пройдёт, или же деньги будут израсходованы на что-то другое – значит, не очень-то и нужно было.
5. Во время обдумывания сделайте ещё вот что. Возьмите листок бумаги и составьте список тех причин, по которым Вам нужна эта вещь, и тех выгод, которые Вы получите от её приобретения. Будьте честны с самим собой, не выдавайте желаемое за действительное. Хорошо бы, чтобы в списке было не меньше 5-7 причин. Затем припишите рядом стоимость – и решите, готовы ли Вы ради этих выгод расстаться с такой суммой?



Как меньше тратить в магазинах

6. Откажитесь от «шоппинга» как развлечения или способа проводить время. Приезжайте в магазин или торговый центр за конкретными товарами, покупайте их – и уезжайте, не отвлекаясь на другие предложения и витрины. В противном случае Вы с высокой вероятностью потратите деньги и на перекус в фуд-корте, и на совершенно ненужный Вам товар, продававшийся «только сегодня с особой скидкой», и на что-нибудь ещё, что не входило в Ваши планы.
7. Сравнивайте цены в разных местах. Если рядом с Вашим домом или работой есть несколько магазинов, имеет смысл раз в полгода-год сравнивать цены в них. Вполне возможно, что для Вас окажется экономически оправданным покупать часть товаров повседневного потребления в одном из них, а часть в другом.
8. Для более дорогих покупок обязательно сравнивайте цены в Интернете. Цены на один и тот же товар в разных магазинах могут различаться на 50-70%, а порой даже в два раза и более. Такая стратегия – по сравнению с покупкой в первом попавшемся или в ближайшем к Вам магазине – потребует лишних 10-15 минут, зато может сэкономить Вам сотни долларов при покупке мебели, бытовой техники, компьютера и т.п.
9. Более того, многие вещи можно купить через Интернет гораздо дешевле, чем они стоят в обычных магазинах. Проверьте сами.
10. В специализированных магазинах многие товары стоят ощутимо дороже, чем в обычных.
11. А вот магазины на окраине и за городом нередко предлагают гораздо более привлекательные цены, чем обычные городские магазины.
12. В тех магазинах, где Вы делаете покупки чаще всего, стоит обзавестись дисконтной картой, «картой постоянного покупателя» и т.п. Обычно она дает скидку на 5–10%, что при постоянных покупках может дать сотни долларов экономии в год.



13. Многие магазины предлагают товары вполне достойного качества под собственной торговой маркой – на десятки процентов дешевле таких же товаров известных брендов. Иной раз эти товары даже сделаны на той же фабрике. На их приобретении зачастую можно сэкономить не в ущерб качеству.
14. Не пренебрегайте скидочными купонами – хотя многие привыкли думать о них как о рекламной «обманке», нередко такие купоны и вправду позволяют сэкономить 5-10%, а порой и больше.
15. Если товар не нужен Вам срочно – старайтесь делать покупки на распродажах. Обычно сезонные товары ближе к концу сезона можно приобрести на 15-20%, а то и в полтора-два раза дешевле. Кроме того, во многих магазинах также проводятся распродажи в канун Нового года и после новогодних праздников, далее – перед днём Валентина, перед 23-м февраля и 8-м марта, а также в «мёртвые» для этой отрасли сезоны.
16. Для регулярных покупок – таких, как собачий корм, контактные линзы или детские подгузники – планируйте покупку заранее и записывайте её в ежедневник или ставьте «напоминалку» в телефон. Это позволит купить всё, что нужно, не суетясь – а заблаговременно, оптом и в дешёвом месте.
17. Торгуйтесь. Просто торгуйтесь. Во многих местах продавцы готовы сделать скидку, зачастую даже весьма внушительную.
18. Нередко в магазине Вам попытаются продать какие-то товары и услуги, сопутствующие купленному Вами – например, беспроводную гарнитуру к мобильному телефону. Не спешите соглашаться – сперва обдумайте хорошенько как то, нужен ли Вам вообще этот товар, так и то, стоит ли он запрошенных здесь денег.
19. Избегайте покупки в кредит – ведь в этом случае Вы нередко переплачиваете за товар 25-30% от его стоимости, а зачастую и больше. Постарайтесь лучше накопить на желанную покупку.
20. Если Вы покупаете больше одного товара – обязательно проверяйте чеки. К сожалению, как ошибки, так и преднамеренный обман встречаются чаще, чем хотелось бы.



Как сократить траты на еду

21. Ходите в продуктовый магазин только со списком покупок, заранее составив его дома – и покупайте лишь товары строго по списку. Если же искушение «купить ещё вот это печенье» слишком сильно, чтобы ему сопротивляться – заранее отведите какую-то небольшую сумму на спонтанные покупки, и ни в коем случае не превышайте её.
22. Перед тем, как составлять список продуктов – загляните в холодильник. Часто оказывается, что многие продукты не израсходованы (или даже не распечатаны) ещё с прошлого раза.
23. Перед походом за продуктами – пообедайте или хотя бы перекусите. Чувство голода провоцирует Вас покупать гораздо больше, чем надо.
24. Не берите с собой в магазин лишних денег, чтобы не было искушения потратить и их тоже.
25. Не обязательно покупать «Экологические чистое оливковое масло из маслин сорта "Чёрный мамонт", выжатое ровно в полночь на перекрёстке трёх дорог 12-ю прекрасными девушками». Если Вы не шеф-повар известного ресторана, то сойдёт и обычное оливковое масло – разницу Вы не почувствуете.
26. Полуфабрикаты обходятся Вам гораздо дороже тех продуктов, из которых они сделаны. Даже если не задаваться вопросом, что могли положить в фабричные котлеты – купить фарш и сделать котлеты самостоятельно может выйти на 15-25% дешевле.
27. Как правило, развесные товары ощутимо дешевле фасованных. Ломтики колбасы или сыра в вакуумной упаковке обычно обходятся гораздо дороже, чем такая же колбаса или сыр, нарезанные продавщицей. Красивая упаковка обычно дороже простой. Для того, чтобы сравнить «чистые» цены, проверяйте стоимость за 100 граммов.
28. Покупая большую упаковку, Вы часто экономите. С другой стороны, это не всегда так – иной раз производители создают обманный «эконом-пак»,



купив который, Вы ничего не выигрываете, а то и переплачиваете. Поэтому снова повторю – проверяйте цену за 100 граммов товара в обычной и в «экономной» упаковке.

29. Продукты, которые долго не портятся – консервы, крупы, макароны, растительное масло, приправы и т.п. – иногда имеет смысл дешево покупать в мелкооптовых магазинах, сделав запасы на полгода-год вперед.
30. Смотрите на полки выше и ниже уровня глаз – именно там хитрые владельцы супермаркетов прячут более дешёвые (и значит, менее выгодные для них) товары.
31. Ходите за продуктами со своей большой и прочной сумкой. Это позволит Вам не платить \$50-70 в год только за пакеты и пакетики.
32. Посещая ресторан, не обязательно съедать полный обед – лучше закажите только одно блюдо. Это благотворно скажется не только на Вашем кошельке, но и на Вашей талии.
33. Реже обедайте в ресторанах и кафе, и чаще – дома. Тот же самый чай из пакетика, который в кафе обойдётся Вам в \$3-5, дома будет стоить всего \$0.05
34. Берите с собой на работу фрукты и сэндвичи вместо того, чтобы обедать в кафе. Это зачастую может сэкономить Вам в месяц до \$100-200.
35. Вовсе не обязательно есть мясо каждый день – это даст не только экономию, но и пользу для здоровья.



Как приобретать качественные вещи дешевле

36. Если какая-то вещь нужна Вам лишь на пару раз – не покупайте её, а возьмите напрокат.
37. Цифровая техника стремительно дешевеет с момента появления на полке. Поэтому не спешите покупать фотоаппараты, ноутбуки, видеокамеры, мобильные телефоны и тому подобные вещи – если Вы готовы подождать, скорее всего, через месяц-два тот же товар можно будет приобрести дешевле.
38. Товары «с выставки» или «с витрины» часто продаются с большой скидкой – даже если ничем не отличаются от товара «со склада». Если на мебельной выставке Вам приглянулся новый шкаф – скорее всего, фирме выгоднее будет продать его Вам за полцены в день окончания выставки, чем возиться с его возвращением на склад.
39. Всегда ли Вам нужна самая новая модель фотоаппарата, телефона или автомобиля? Нередко модель «старого модельного ряда» может стоить на 10-15% дешевле той, которая в моде сегодня, ничуть не уступая ей в качестве.
40. Порой стоит приобрести не новый, а бывший в употреблении товар. Цена многих товаров падает на 40-60% в тот момент, когда покупатель снимает с них упаковку. Так что нередко Вы можете приобрести практически новый товар, которым владелец пользовался один-два раза, а потом забросил (а то и вовсе не пользовался) – за половину цены того же товара в магазине. Покупать по такому принципу можно почти всё, что угодно – от мобильных телефонов до автомобилей. Кстати, американские миллионеры – настоящие, а не герои кинофильмов – нередко приобретают именно подержанные автомобили, чтобы сэкономить 20-30% от их стоимости.
41. Ищите нужные Вам товары не только на полках магазинов, но и в газетах бесплатных объявлений в разделе «Продаю», на интернет-аукционах, а также в ломбардах.



Как меньше тратить на телефон

42. Посмотрите, сколько раз в день Вы звоните, в какое время суток делаются большинство звонков, какова обычная продолжительность звонка, живут ли Ваши основные собеседники в том же городе, что и Вы – и затем проверьте, какой тариф лучше всего подходит для Вас. На этом иной раз можно сэкономить до трети расходов на телефон.
43. Если тариф это позволяет – включите номера наиболее частых собеседников в «любимые» или «избранные», и звоните им с большой скидкой.
44. Проверьте, какими суммами выгоднее пополнять счёт за мобильный телефон. Нередко можно выгадать 10-15%, вкладывая на счёт не 10 раз по 100 рублей, а 1000 рублей одновременно.
45. Все ли услуги, которыми Вы пользуетесь, действительно Вам нужны? Например, Вам и впрямь важно, чтобы абонент, позвонив Вам, слышал мелодию вместо гудков?
46. Если нужно обменяться с человеком лишь парой слов, СМС может быть ощутимо дешевле звонка – проверьте, как обстоит дело в Вашем тарифном плане.
47. Когда Вы находитесь дома – пользуйтесь обычным городским телефоном вместо мобильного. Стоимость звонка обычно выходит в несколько раз меньше.
48. Если у Вас под рукой компьютер с выходом в Интернет – реже звоните, а вместо этого чаще используйте электронную почту, ICQ, или Skype. Особенно если речь идёт о звонке за границу.
49. Междугородние и международные звонки по карточкам IP-телефонии намного дешевле, чем по обычному телефону. Если Вам часто приходится звонить в другие города – проверьте, какие компании в Вашем городе предлагают дешёвые звонки по карточкам.



Как меньше платить по кредитным карточкам

50. Отдавать деньги, которых вы не видите, гораздо проще – Вы не чувствуете, как пустеет Ваш кошелёк. Пластиковые карты создают иллюзию «денег из воздуха» и тем самым расслабляют своих владельцев – как доказала наука, человек, который платит карточкой, тратит ощутимо больше денег, чем покупатель, расплачивающийся наличными. Отсюда мораль: хотите сократить ненужные расходы – перейдите на наличные деньги.
51. Не влезайте в большие долги по кредитным карточкам – процент на такие долги обычно самый высокий на рынке.
52. Лучше вообще не жить в кредит. Но если Вам решительно необходимо купить какой-то товар, а денег на него не хватает – лучше возьмите в долг у друзей, чем расплачиваться кредиткой.
53. Другой способ сократить расходы на выплату кредита – покупать товар не на кредитную карточку, а за наличные, взяв ссуду в банке. Проценты иной раз могут оказаться в полтора-два раза (а порой и в 10 раз) ниже процентов по кредитной карточке.
54. Из тех же соображений, если у Вас большой долг по кредитке – обычно самым разумным решением будет взять обычную банковскую ссуду, чтобы его покрыть. Проверьте, какой процент Вы платите по кредиткам – и под какой процент можете получить ссуду в банке.
55. Расплатившись с долгами по кредитным карточкам, лучше всего сделать то, что американские специалисты по личным финансам называют «plastic surgery», т.е. «пластической операцией». Вы берёте большие ножницы, и каждую свою кредитную карточку разрезаете пополам. А потом относите получившийся мусор в банк, отменяете кредитки, и перестаёте жить в долг.
56. Если Вы пользуетесь дебетовой картой – отмените на ней «овердрафт».
57. Если же использование кредитной карты для Вас почему-либо неизбежно – хотя бы выберите из имеющихся на рынке карточек ту, проценты по которой ниже.



Как отдавать меньше денег банку

58. Если у банка высокие комиссионные - подумайте, нужен ли Вам такой банк. Вашим деньгам будут рады и в других местах.
59. Проверьте, за какие услуги банк снимает с Вас деньги ежемесячно, ежеквартально или ежегодно. Подумайте, все ли услуги Вам нужны, и отмените ненужные.
60. Если у Вас большой овердрафт – может быть выгодно погасить его, взяв обычную банковскую ссуду, которая, как правило, выдаётся под гораздо меньший процент.
61. Если Вы откладываете деньги на сберегательный депозит, и при этом выплачиваете гораздо больший процент по кредиту – как правило, выгоднее будет сперва погасить кредит, и только после этого откладывать сбережения.
62. Не держите деньги в чулке или за шкафом – там они обесцениваются. Заставьте деньги работать на Вас, вложив их на депозит в надёжном банке, в государственные облигации или – если у Вас уже есть опыт инвестиций – в иные ценные бумаги.
63. Если Вы держите деньги на депозите – проверьте, привлекательный ли процент Вы на него получаете? Сравните его с процентом в других банках. И если он окажется ощутимо ниже – возможно, Вам стоит либо закрыть депозит и открыть новый, либо перевести деньги в другой банк.
64. Проверяйте, какой процент банкоматы берут за снятие наличных денег. Выбирайте «дешёвые» банкоматы – только на этом иной раз можно сэкономить до 2-3%, а порой и больше.
65. В каждом банке и каждом обменном пункте свой курс валют. Более того, часто в одном и том же обменнике есть разные курсы для мелких и крупных сумм, а кое-где взимается также дополнительная комиссия за обмен. Потратив немного времени на поиск обменник с лучшим курсом, Вы можете сэкономить процент-другой.



Ваш образ жизни

66. Насколько важно для Вас, на каком автомобиле Вы ездите? Не забывайте, что главная задача Вашего автомобиля – с комфортом доставить Вас из одного места в другое, а не произвести впечатление на окружающих.
67. Насколько важны для Вас, а также для родных, друзей и коллег марки одежды и обуви, которую Вы носите? Скорее всего, окружающим глубоко безразлично, где Вы купили свою рубашку или джинсы. Если же их это волнует – задумайтесь, с правильными ли людьми Вы общаетесь?
68. То, что часы являются показателем статуса и должны стоить не меньше Вашей месячной зарплаты, придумали продавцы часов. Президенту США не зазорно носить простые часы стоимостью в 50 долларов. И думается мне, что они показывают время ничуть не хуже, чем Vacheron Constantin.
69. Курение не только губит здоровье, но и сжигает уйму денег – курильщик в среднем выкуривает пачку сигарет в день, то есть 365 пачек в год. Посчитайте, в какую сумму они ему обходятся. Так что бросить курить – мудрое решение ещё и с финансовой точки зрения.
70. Для некоторых людей главной расходной категорией становится выпивка. В последнее время уйма горожан не мыслят вечера после работы без пары-тройки бутылочек пива. Отказавшись от этой привычки – или хотя бы сократив потребление пива всего на одну бутылку в день – они могли бы сэкономить сотни долларов в год.
71. Многие услуги, которые Вы привыкли покупать за деньги, Вы можете оказать себе и сами. Даже если не говорить о такой экзотике, как самостоятельная стрижка – помыть машину, накрасить ногти или приготовить обед не так уж сложно и самостоятельно.
72. Если Ваша одежда или обувь порвалась – не обязательно выкидывать её и покупать новую. В большинстве случаев достаточно обратиться в ремонтную мастерскую или ателье.



- 73.** Если в какие-то моменты жизни денег остро не хватает – попробуйте найти разовую подработку. Не постоянную дополнительную работу, чтобы она не превратилась в часть Вашего образа жизни – а именно разовую подработку. Напишите пару статей для газеты или журнала, сделайте перевод, помогите студенту с курсовиком и т.п.



Как меньше платить за развлечения и отдых

74. Многие газеты доступны в Интернете, многие гляцевые журналы проще взять почитать у друзей. Собственно, их можно не читать вообще - но если очень хочется, то хотя бы не платите за них деньги.
75. Если Вы много читаете – не покупайте всё новые и новые книги, а заведите себе абонемент в библиотеку, обменивайтесь книгами с друзьями или используйте специальные отделы «бук-кроссинга» в некоторых книжных магазинах и кафе, либо читайте то, что доступно в Интернете.
76. Общаться с друзьями можно не только в ресторане или ночном клубе, но и у себя дома. Даже если ритуал общения непременно предполагает чаепитие, бокал вина или рюмку коньяка – это тоже несложно обеспечить дома.
77. Билеты в кино, боулинг и другие места отдыха можно приобрести дешевле, если ходить туда не в час пик, а в менее загруженные часы – например, на утренний сеанс.
78. Если Вы часто ходите в кино – подумайте, не будет ли дешевле, проще и комфортнее приобрести тот же фильм на DVD и посмотреть его дома на диване? Если же Вы обычно посещаете кинотеатр не один – совет становится ещё более актуальным.
79. Вместо похода в ресторан, кафе или торговый центр, можно ничуть не хуже провести время в парке или за городом. Не говоря уже о том, что Ваши глаза отдохнут от электрического света, да и свежий воздух пойдёт Вам на пользу – Вы ещё и не потратите деньги на ресторанный еду, спиртные напитки, энергетические коктейли, сигареты и т.п.



Как дешевле путешествовать

80. Не обязательно ездить на отдых туда же, куда и все. Чем известнее место, тем оно зачастую оказывается дороже. Проверьте менее «раскрученные» места.
81. Цены на гостиницу и авиабилеты очень сильно зависят от сезона. Обычно самые высокие цены в августе. При этом едва ли не во всех курортных местах в сентябре можно отдохнуть ничуть не хуже, зато на 20-30% дешевле. А на многих морских курортах можно загорать и купаться даже в декабре.
82. Другой вариант снизить траты на турпоездку – приобрести «горящую» путевку, благо сегодня это несложно сделать через Интернет.
83. Если гостиница для Вас – это всего лишь место, где можно переночевать и бросить вещи, а остальное время Вы проводите, любуясь природой, купаясь в море или осматривая достопримечательности, Вам не обязательно останавливаться в дорогостоящих отелях. Обратите внимание на «хостелы» и «кемпы», где Вам предоставят лишь койку, душ с туалетом, да шкафчик для вещей – но и стоит это будет в несколько раз меньше.
84. Чем раньше Вы заказываете билеты на самолёт или на поезд, тем больше у Вас возможностей приобрести их дешевле.
85. При дальних поездках не ленитесь проверять цены разных авиакомпаний, цены на билеты в разных поездах и т.п.
86. Авиаперевозчики время от времени снижают цены на билеты в некоторые города, если Вы летите в определенный период – стоит проверить, есть ли такое «особое предложение» для того места, куда Вы хотите попасть.
87. Аналогичные гибкие тарифы есть и у железных дорог, в том числе и у РЖД – в некоторые месяцы билеты стоят дешевле, в некоторые дороже. Это стоит учесть при планировании поездки.
88. По многим маршрутам кроме известных и привычных Вам авиакомпаний летают также и так называемые «лоу-костеры». Эти фирмы экономят



буквально на всем – во время полёта Вам не предложат ни фильм для просмотра, ни горячее питание, ни даже стакан воды. Зато цены у них могут быть в несколько раз ниже, чем у обычных авиаперевозчиков.

- 89.** Сравнивайте разные виды транспорта. Иногда поезд или автобус может быть в полтора-два раза и более дешевле самолёта, а на коротких расстояниях разница во времени не так уж чувствительна. И наоборот, самолёт порой оказывается на десятки процентов дешевле поезда. Не гадайте – проверяйте.
- 90.** Если в путешествии Вы берёте машину напрокат – постарайтесь снизить до минимума страховку за автомобиль. Проверьте – возможно, необходимую по закону страховку уже покрывает Ваша кредитка.



Как меньше тратить на здоровье

91. Если лекарство, которое рекомендует врач, стоит слишком дорого и Вам не по карману, попросите врача проверить – возможно, у этого дорогостоящего «брендового» лекарства есть «небрендированный» аналог (так называемый «генерик» или «дженерик»). Цены нередко могут различаться в 10 раз и более.
92. Дорогие витамины и пищевые добавки нередко отличаются от гораздо более дешёвых аналогов лишь более пышной упаковкой. Смотрите не на дизайн коробочки, а на состав.
93. Уверены ли Вы, что занятия в дорогом фитнес-клубе, расположенном в центре города, в большом помещении с пышной отделкой, блестящими тренажёрами и зеркалами во всю стену, действительно полезнее для Вашего здоровья, чем тренировки в куда более скромном – и куда более дешёвом – спортивном зале?



Как сократить расходы на транспорт

94. Общественный транспорт не только дешевле такси – в крупных городах он нередко оказывается ещё и быстрее.
95. Если же регулярные поездки на такси – необходимость, имеет смысл завести знакомство с несколькими понравившимися таксистами, став для них постоянным пассажиром, и при необходимости вызывать кого-то из них. Это будет дешевле, чем обращаться в таксопарк, и безопаснее, чем ловить частника.
96. Если Вы много ездите, покупка проездных билетов на 10 поездок, на месяц или на больший срок может сэкономить Вам 10-15% от затрат на транспорт.
97. Проверьте, есть ли у Вас какие-то льготы, позволяющие приобретать проездные билеты на общественный транспорт со скидкой
98. В некоторых странах заблаговременная покупка билета на автобус, троллейбус или трамвай в киоске или в автомате обходится дешевле, чем покупка такого же билета у водителя.
99. Покупка подержанного автомобиля по объявлению в газете или в Интернете обойдётся гораздо дешевле, чем стоило бы приобретение этого же автомобиля у фирмы-продавца. Оценить состояние автомобиля поможет за умеренную плату специалист из автосервиса.
100. Если Вы покупаете новый автомобиль у фирмы-продавца, Вам нередко предложат продать Вашу старую машину по trade-in. Однако если Вы не поленитесь заняться продажей машины самостоятельно – скорее всего, за неё удастся выручить на 10-15% больше.
101. Специалисты утверждают, что спокойная, размеренная езда без резких разгонов и резкого торможения сокращает расход топлива на 15-20%. Агрессивный стиль вождения – наоборот, увеличивает.
102. Кроме того, неправильное давление в шинах тоже приводит к излишнему расходу топлива.



103. Проверьте у специалиста – может ли Ваша машина ездить на более дешёвом бензине, чем тот, который Вы привыкли покупать. Как правило, ответ будет положительным.
104. Замена масла, мелкий ремонт автомобиля, профилактика – всё это в хорошем гараже сделают гораздо дешевле, чем у официального дилера. А зачастую ещё и качественнее.
105. Если Вы ездите на работу на автомобиле – можно найти двоих-троих знакомых, которые и живут недалеко от Вас, и работают примерно там же, и договориться с ними по принципу «сегодня ты подвозишь меня, а завтра я тебя».
106. Не спешите поставить автомобиль на платную парковку – сперва оглянитесь, часто рядом оказывается бесплатная.



Как сократить коммунальные платежи

107. В России (или, по меньшей мере, в Москве) можно серьёзно снизить плату за коммунальное обслуживание квартиры, взяв в регистрационной палате справку о том, что это жильё у Вас – единственное.
108. В России и некоторых других странах можно заменить обычный электрический счётчик на так называемый «двухтарифный», который отдельно подсчитывает потребление электричества днём, по более дорогому тарифу, и ночью – по более дешёвому. Поскольку главный потребитель электричества в доме – холодильник – работает круглосуточно, установка «двухтарифного» счётчика автоматически уменьшает плату за электричество.
109. Кроме того, после установки «двухтарифного» счётчика те приборы, которые потребляют много электричества – стиральную машину, нагреватель для воды и т.п. – можно запускать ночью, пользуясь дешёвым тарифом.
110. Ещё одним крупным потребителем электричества являются электролампочки. Если Вы комфортно чувствуете себя при свете так называемых «энергосберегающих» лампочек, замените ими все обычные лампочки в Вашей квартире – счёт за электричество после этого может уменьшиться на 10-15%, а иной раз и на треть.
111. Выключайте свет в комнате, выходя из неё.
112. Чаще мойте окна. Запыленное окно снижает естественную освещённость комнаты на 20-30%, так что включать свет приходится чаще.
113. Телевизоры, кондиционеры, микроволновые печи и другие электроприборы, находящиеся в режиме stand-by, всё равно потребляют электроэнергию. Выключайте их из розетки, когда Вы ими не пользуетесь.
114. То же касается зарядных устройств к телефонам и прочей мелкой электронике.



115. Если холодильник стоит рядом с батареей отопления или газовой плитой – передвиньте его. Если на него падают прямые солнечные лучи – это тоже лучше бы исправить. Лучшее место для холодильника – в самой холодной части кухни, желательно рядом с внешней стеной дома. Проверьте также, что холодильник не прижат вплотную к стене – между ними обязательно должен быть зазор хотя бы в 5-10 сантиметров.
116. Если Ваш дом обогревается электричеством или газом – когда Вам становится холодно, не обязательно тут же включать обогреватель, иной раз достаточно надеть рубашку или свитер.
117. Герметизация и утепление оконных и дверных проёмов может сократить расходы на обогрев на четверть, а то и на треть.
118. Готовить на газовой плите – гораздо дешевле, чем на электрической.
119. Если Вы пользуетесь электроплитой – старайтесь всегда ставить кастрюли и сковородки на ту конфорку, диаметр которой меньше диаметра самой посуды. В противном случае расход энергии вырастет на 10-15%.
120. Если Вы готовите на электроплите в открытой кастрюле или сковороде, расход электроэнергии вырастает в 2.5-3 раза. Накрывайте посуду крышкой.
121. Не запускайте стиральную машину ради двух-трёх рубашек. Но и не набивайте её сверх максимальной дозволенной нагрузки – прочитайте инструкцию.
122. При покупке холодильника, стиральной машины и других электроприборов, обратите внимание на их класс экономичности (энергоёмкости). Приборы классов «А» и «В» наиболее экономичные, а те, что отмечены буквой «Е», «F» или «G», потребляют гораздо больше энергии.
123. Принять душ – не только быстрее, но и дешевле, чем принять ванну.
124. Платите по счетам вовремя. Нет особого смысла оплачивать счёт сразу, как только Вы обнаружили его в почтовом ящике – но и затягивать с оплатой, чтобы потом заплатить штраф, тоже нет смысла.



Главное – сохранить сбережённое

Обратите внимание на один чертовски важный нюанс. Главная задача экономии – сохранить, сберечь Ваши деньги. Сделать так, чтобы в конце месяца они остались у Вас в кошельке или на счету.

Выторговать скидку в магазине, и потратить эти деньги в кафе, или отказаться от такси в пользу метро, и тут же купить глянцевого журнала – это не экономия.

Поэтому старайтесь отделить сбережённые деньги от остальных – сразу откладывайте их в другое отделение кошелька или в другой карман, прячьте в специальный конверт, бросайте в свинью-копилку...

И тогда мелкие суммы, сэкономленные тут и там, за месяц превратятся в десятки, а то и в сотни долларов.

Которые Вы сможете добавить в бюджет следующего месяца, пустить на погашение кредита, или же отложить на крупную покупку, о которой Вы давно мечтали – и которую наконец-то сможете себе позволить.



LEVITAS.RU

Александр Левитас, «Как сберечь от \$50 до \$500 в месяц»
124 способа сэкономить, не ущемляя себя
страница 22 (из 25)

Об авторе

Александр Левитас – независимый бизнес-тренер и бизнес-консультант, проживающий в Хайфе (Израиль) и работающий также с клиентами из России, стран бывшего СССР и Европы.

Использует как российский, так и американский, и израильский маркетинговый подход. Основные инструменты – партизанский (малозатратный) маркетинг и «маркетинг здравого смысла». Главный принцип – *«Ваш бизнес может приносить Вам больше денег!»* Один из ведущих экспертов по партизанскому маркетингу на российском рынке.

Открытые и корпоративные семинары Александра Левитаса помогают поднять прибыль как малым и средним бизнесам, так и крупным клиентам («МДМ Банк», «Эссен Продакшн»). Семинары проходят как в странах бывшего СССР, так и в дальнем зарубежье. Возможно также проведение семинаров [в особых форматах](#).

Кроме того, Левитас предоставляет частные консультации по увеличению прибыли и привлечению клиентов для малых и средних бизнесов, а также по решению конкретных бизнес-задач клиента.

Автор книги [«Больше денег от Вашего бизнеса»](#), раскрывающей около 200 приемов увеличения прибыли. Книга выдержала пять переизданий и является деловым бестселлером 2008-2009 годов по версиям интернет-магазина «Озон», магазина «Москва», журналов «Коммерсантъ-Деньги» и «Секрет фирмы», а также выставок «ExpoRetail-2009» и «BuyBrand-2009».



Начиная с 2004 года регулярно выпускает четыре [бесплатные электронные газеты](#) деловой тематики, посвященные маркетингу, продажам, переговорам, а также интернет-рекламе и бизнес-сайтам. Тираж этих газет (более 210,000 уникальных подписчиков) уже превышает тиражи газет «Коммерсантъ» и «Ведомости» — вместе взятых. [Подписывайтесь](#) и Вы!

Вице-чемпион мира по «Что?Где?Когда?» Чемпион Израиля по нунчаку-кумите.

Электронная почта: alexander@levitas.ru

Персональный сайт: www.levitas.ru

Анонсы семинаров Александра Левитаса читайте на следующих страницах!



Семинар «Партизанский маркетинг»

Авторский семинар по партизанскому маркетингу учит тому, как привлекать новых клиентов и как получать больше денег со старых клиентов, не прибегая к традиционной рекламе. Причём большинство приёмов и стратегий, которые даются на семинаре, не требуют или почти не требуют вложения денег, а также не могут быть скопированы конкурентами. Подробнее об особенностях партизанского маркетинга читайте [на сайте Александра Левитаса](#). Самый популярный семинар этого бизнес-тренера.

Благодаря советам Александра Левитаса я сократила рекламный бюджет в 10 раз, причём продажи выросли. В феврале 2008-го у меня было на два миллиона кредитов, но к осени они были закрыты полностью и когда случился кризис, я не должна была банку ни копейки. Спасибо, Александр!

Ольга Кальченко, генеральный директор,
компания «Рада» и сеть магазинов «Скрепка», Тула

Читайте подробнее на странице <http://www.levitas.ru/partizan.htm>

Семинар «Секреты увеличения прибыли»

Семинар учит тому, как поднять чистую прибыль своего бизнеса, как увеличить эффективность рекламы, как успешно закрывать больше сделок, как поднять среднюю сумму чека, как превратить разовых покупателей в постоянных и дольше удерживать каждого клиента, как назначить высокие цены на свои товары и услуги, а также как сократить расходы не в ущерб качеству – и всё это с маленьким бюджетом или вовсе без денег.

Благодаря рекомендациям Левитаса количество повторных заказов увеличилось на 30%. Кроме того, сокращены транспортные расходы на доставку материалов примерно на 15%, сокращены затраты на некоторые материалы на 10-20%, и салон дилера даёт дополнительную выручку 150-350 тыс. рублей в месяц без дополнительных затрат.

Юлия Колосова, генеральный директор, ООО «Найди-Уфа», Уфа

Читайте подробнее на странице http://www.levitas.ru/six_keys.htm



Семинар «Партизанский маркетинг в Интернете»

Если Ваши клиенты всё реже и реже читают газеты и всё больше времени проводят за компьютером — пришла пора заняться партизанским маркетингом в Интернете, как это уже много лет делает автор семинара. Хотите не только поднять эффективность своей нынешней интернет-рекламы, но и освоить новые малозатратные способы? Тогда этот семинар — для Вас!

Раньше я пользовался услугами рекламного агентства. После того, как я отказался от их услуг и применил Ваши советы по поводу директ-рекламы в Интернете, количество посетителей сайта моей фирмы от этой рекламы увеличилось в 4-5 раз. При этом себестоимость одного посетителя снизилась в 7-8 раз. Таким образом, эффективность директ-рекламной кампании возросла в 32-40 раз. Потрясающе!

Евгений Шубин, директор, «Центральное ипотечное агентство», Екатеринбург

Читайте подробнее на странице <http://www.levitas.ru/pmintrnt.htm>

Семинар «Партизанский маркетинг услуг»

В рекламе и продаже услуг есть свои специфичные проблемы, с которыми не сталкиваются продавцы товаров. На этом семинаре Вы узнаете, почему опыт в рекламе и продажах товаров часто не работает для услуг — и освоите десятки инструментов, «заточенных» именно для маркетинга услуг, чтобы клиенты легко покупали у Вас, уходили довольными, возвращались снова и приводили друзей.

Благодаря приёмам с семинара был наработан статус эксперта в охранном бизнесе и значительно облегчен был процесс привлечения клиентов, мы практически отказались от холодных звонков и продаж «в лоб». Вообще статус эксперта помог отстраниться от конкурентов. Благодаря советам семинара, рекламный бюджет компании сократился более чем в 7 раз, при этом клиентская база ежемесячно увеличивается на 11% и более, раньше этот показатель был меньше 1%.

Евгений Беляков, менеджер охранного предприятия, Липецк

Читайте подробнее на странице <http://www.levitas.ru/pmuslugi.htm>



Семинар «Человеческие машины»

Семинар по «человеческим машинам» предназначен для директоров, руководителей отделов, проект-менеджеров и других людей, в чьём подчинении находятся от трёх-пяти человек и более, а также для тех, кто только собирается открыть бизнес, и хочет сразу сделать это правильно. Семинар учит тому, как отладить бизнес-процессы и организовать работу подчинённых, чтобы фирма работала чётко и надёжно, как дорогие швейцарские часы.

Если бы я могла оценивать пользу, полученную для себя от этого семинара – я бы оценила его по максимальной шкале. Впервые за два года работы, после внедрения всех мероприятий, я смогла съездить в отпуск!!!

Сейчас я могу позволить себе не присутствовать постоянно на работе, не загружать себя ненужной работой, отнимающей время, и, главное, появились силы думать о перспективе.

Ольга Четыркина, директор магазина игрушек, Екатеринбург

Читайте подробнее на странице <http://www.levitas.ru/chelmash.htm>

Семинар «Личная эффективность руководителя»

Семинар по личной эффективности предназначен для директоров, руководителей отделов и менеджеров. Он учит тому, как успевать больше, а уставать меньше. Приёмы планирования, управления временем (тайм-менеджмента) и повышения работоспособности помогут сделать больше самому и поднять эффективность работы подчинённых, разгрести накопившиеся дела, не вязнуть в текучке, расправиться с «убийцами времени» и найти наконец-то время для себя, для семьи и для отдыха.

Жить стало гораздо легче. Стал успевать намного больше, даже с 5-тиминутными перекурами через каждый час.

Александр Кирьянов, начальник отдела продаж,
ООО «Дионис-Пенза», Пенза

Читайте подробнее на странице <http://www.levitas.ru/effectiv.htm>