

Не стоит расстраиваться если вы до сих пор так и не нашли свое призвание. Самые ценные успехи в жизни не приходят мгновенно. Большинство успешных людей пришли к своей успешной самореализации значительно позже, чем им хотелось в молодости.

Ниже описанные жизненные примеры, которые известны в истории бизнеса, когда успех пришел лишь ближе ко второй половине жизни. Но, тем не менее, ни кто, ни о чем не жалеет. Ведь свои достижения, которые они подарили этому миру, будут еще десятки лет приносить людям пользу. Самореализация каждого из нас приносит пользу целому миру. Поэтому каждому человеку стоит посвятить всю свою жизнь своей самореализации. Ведь это главный успех в жизни каждого из нас.

**Люди, которые стали успешными бизнесменами в пенсионном возрасте**

Бизнесмены, которые добились успеха в пожилом возрасте:

1. [Рэй Крок – основал сеть McDonald’s в 52 года.
](https://businessideas.com.ua/success-stories/istoriya-uspekha-Makdonalds)Всю жизнь Рэй стремился к созданию собственного бизнеса. Чем только не приходилось ему заниматься. От торговца бумажными стаканчиками до агента по продаже недвижимости (выступал в джазовом оркестре, работал на радиостанции). Некоторое время приходилось продавать миксеры для предприятий общественного питания. Однажды познакомился с братьями Макдональдами, которые управляли необычным рестораном с максимально быстрым сервисом обслуживания посетителей в небольшом городке Дес-Плейнз. Фактически бизнес идея сама нашла Рэя и он вложил в нее весь свой жизненный опыт. Рэй выкупил ресторан, не стал менять название, но существенно усовершенствовал бизнес. Оборудовал всем необходимым оборудованием для быстрого приготовления блюд. Опыт в работе агента по недвижимости принес идею создать целую сеть таких ресторанов. Кроме того продавать франшизы и зарабатывая на аренде недвижимости (своих же ресторанов). За свою жизнь, начиная с 52-х лет, Рей успел создать: крупнейшую в мире сеть ресторанов быстрого обслуживания «McDonald’s»; университет гамбургерологии; несколько благотворительных фондов.
2. [Амансио Ортега, владелец сети Zara (крупная сеть магазинов торгующих одеждой).
](https://businessideas.com.ua/success-stories/istoriya-uspekha-ZARA)Амансио родился в бедной семе и не закончил даже средней школы. В 13 лет уже работал посыльным у портного, который шил только для богатых клиентов. Потом занимался гофрированием тканей и драпировкой, а позже перешел на подмастерье к итальянскому модельеру. Юноша не только шил, но и учился схеме ценообразования в своем ремесле. Уже тогда у него возникла идея сократить число накруток, что лежит в основе концепции империи одежды Zara. В 25 лет Амансио работал менеджером по продажам одного из магазинов одежды. В то время подтвердилась его концепция: узкий рынок дорогой одежды можно расширить путем снижения себестоимости. Тогда для эксперимента Амансио купил дорогие ткани и с помощью своих собственно разработанных лекал и пошил одежду, существенно сэкономив на материале. Одежда быстро распродалась. Ее цена была доступна даже для обычных студентов. В 27 лет Амансинио с женой решился открыть собственную трикотажную фабрику. Основная продукция была халаты, ночные рубашки и женское белье. Но бизнес развивался очень медленно. Когда Амансио исполнилось 39 лет, он неожиданно получил самый крупный заказ на поставку белого белья. Для реализации большого заказа потребовалось вложить весь имеющийся капитал. Из выручки крупного заказа был создан первый магазин Zara в Испании. А через 10 лет сеть магазинов Zara распространялась по всей Европе. На Европейском рынке, где высокая конкуренция дорогой одежды, ни кому тогда неизвестная марка Zara не вызывала опасения потерять долю рынка. Но Zara с каждым открытием нового магазина создавала ажиотаж у покупателей. Одежда привлекала низкими ценами, высоким качеством тканей и супермодным дизайном. Так позже покорились Париж, Нью-Йорк и другие крупные города по всему миру. Еще важным «секретным оружием» Zara являлась возможность смены коллекций всего за несколько дней. В 2001 году Амансио Ортеги решил разместить четверть акций на открытой бирже. Спрос взлетел моментально на 22% уже в следующий день. Так Амансио Ортега стал третьим самым состоятельным человеком в Испании.
3. [Мэри Кэй Эш, основательница компании "Mary Kay" производство косметики для женщин и для мужчин.
](https://businessideas.com.ua/success-stories/istoriya-meri-key)До 45 лет занималась прямыми продажами, работая агентом в разных компаниях. После 25 лет успешной карьеры Мэри Кэй Эш обучала мужчин своему мастерству. Так было до тех пор, пока одного из учеников поставили руководителем над Мэри с зарплатой в 2 раза выше, чем его учительнице. Этот факт побудил в Мэри Кэй Эш написать книгу, которая помогала бы женщинам достигать больших возможностей в своей карьере. Книга была написана в формате маркетингового плана, который послужил инструментом для создания собственной компании Mary Kay. В свои 45 лет Мери решается вложить весь свой опыт и все свои сбережения 5000$ в создание собственного бизнеса основанного на прямых продажах косметики. Секрет концепции компании Mary Kay – прост: вдохновение сотрудников к успеху и карьерному росту с учетом всех стандартов делового мира. За свою жизнь Мэри Кэй Эш написала 3 книги, которые стали бестселлерами. Книга с ее автобиографией продана в 1 миллион копий по всему миру на нескольких языках. Книга «Об умении работать с людьми» сегодня является обучающим материалом в Гарвардской школе бизнеса. Книга «Всё это может быть твоим» стала бестселлером уже в первые дни продаж.
4. [Генри Форд создал "Ford" собственную автомобильную компанию после 40-ка лет.
](https://businessideas.com.ua/success-stories/istoriya-uspekha-ford)Родился в семье фермеров на окрестностях Детройта. В 16 лет убежал из дома работать в Детройт. Со временем занимал должность исполняющего обязанности инженера-механика, а через время уже работал главным инженером. Когда генри исполнилось 30 лет он в свободное от работы время, сам собрал свой первый автомобиль. В 36 лет стал совладельцем «Детройтской автомобильной компании». Но из-за разногласий ушел в 39 лет для создания собственной компании по производству доступных по цене автомобилей. Лозунг компании: «автомобиль для всех». Сразу же после начала работы компания «Форд мотор» столкнулась с конкурентом монополистом в сегменте доступных автомобилей. Успех к компании пришел, когда Форду уже было 45 лет. Тогда компания выпустила успешную модель Ford T в 1908 году. За свою жизнь Генри защитил 161 патент США. Он впервые стал использовать промышленный конвейер для массового производства автомобилей. Написал книгу «Моя жизнь, мои достижения», которая стала основой для политэкономического явления – фордизм.
5. [Джоан Роулинг и «Гарри Поттер» автор серии книг.
](https://businessideas.com.ua/success-stories/istoriya-dzhoan-rouling)Известная британская писательница до своей популярности работала секретарем-переводчиком научных работ «Международной амнистии». Со временем развелась с мужем. К 32-ум годам была матерью одиночкой и жила на пособии. Идея написать книгу возникла еще в 25 лет, был 1990-год. Но это поначалу было больше похоже на хобби. В 1997 был опубликован первый роман «Гарри Поттер и философский камень» и жизнь Джоан Роулинг кардинально изменилась. За 10 лет было опубликовано 6 сиквелов «Гарри Поттера». Всего было продано более 400 миллионов экземпляров книг и собрано несколько наград. Сейчас Джоан Роулинг пишет взрослые книги, например криминальный роман «Зов Кукушки».

Каждый из этих людей добиваясь успеха в своей жизни, принесли большую пользу другим людям. В истории бизнеса существует еще много успешных личностей и жизненных примеров, когда люди не сразу находят свое предназначение, а тратят на это целую жизнь. И оно того стоит.