

Snesitelná lehkost byznysu

MARKETING A MONEY MINDSET

JanaS.

01/05 O čem že je podnikání?

Všimla jsem si, že většina rozhovorů s úspěšnými podnikateli je z valné části o tom, jaká to byla dřina, kolik hodin denně pracovali, kolik let jim trvalo, než se dostali z dluhů, kdo všechno je podrazil...

... jenže když se na to podíváte blíže, tak vidíte, že si k podnikání vybrali velice složitý podnikatelský model, nespočítali si, jestli se jim to může vůbec kdy vyplatit, podnikali s kamarádem (kamarád nerovná se dobrý byznys partner), zbytečně to překombinovali...

Já netvrdím, že je podnikání procházka růžovou zahradou. Že se podnikatel v dnešní době nemusí učit, zkoušet, postupně se vypracovat, že neudělá drahou chybu. Jenom, že to rozhodně nemusí být AŽ TAK těžký. Vlastně je to opravdu lehký. Tedy ve srovnání s ostatními variantami.

Internet je pro podnikání pravé požehnání, informace nikdy nebyly tak lehce dostupné a zpracované. Software je zadarmo nebo za hubičku. Lehce si můžete najít někoho, kdo vám s jakýmkoli problémem pomůže. Za pár tisíc si koupíte online programy, kde je většina postupů zpracovaná do přehledné struktury. Nepotřebujete půjčky ani zaměstnance.

Vlastně je to tak, že největší brzdou bývají sami podnikatelé a jejich pevná víra v to, že to náročné, složité, neuchopitelné.

Jak si to udělat jednoduché budeme probírat celý týden.

Pro dnešek si zkuste představit, že vaše podnikání je opravdu snadné, radostné, naplňující.

[Pojďme si promluvit](#) o tom, nakolit je toto přesvědčení pravdivé.

02/05 V čem vlastně podnikat?

Fajn krokem je opravdu promyšlené vybrání předmětu podnikání.

Aby vaše podnikání dlouhodobě fungovalo a přinášelo vám zisk, musí splňovat tyto tři body:

- 1) **Umíte to a jste v tom dobré** (to samozřejmě neznamená, že musíte být mistrem oboru hned na počátku podnikání, většina z nás se učí celoživotně)
- 2) **Lidi to potřebují/chtějí** (ano, můžeme vymyslet něco úplně nového a potom lidi přesvědčit, že je to pro ně užitečné; naděje na úspěch jsou malé a zbytečně se nadřete; mnohem lehčí variantou je vzít něco prověřeného a vylepšit to)
- 3) **Lidi jsou ochotní za to zaplatit** (a počítejte s tím, že většina smrtelníků disponuje omezenými zdroji)

Dovolím si přidat hnusnou pravdu: "pokud vás to neživí, tak to není podnikání, ale koníček". Ano, začátek podnikání je náročný, ale jestli svůj byznys rozjždíte už třetí rok a ještě pořád vás živí manžel, tak je něco špatně.

A ještě trochu naděje: "pokud jste ve ztrátě, většinou pomůže přehodnotit investice, marketing, prodej... a dostanete se do plusu".

Předmět podnikání se může, a asi by i měl, v průběhu času vyvíjet. Pravidelně něco pustit a přidat něco nového. Ať je to aktuální, smysluplné, baví vás to.

Chcete začít podnikat a nejste si jisté v čem? S čím pomáháte lidem kolem sebe, v čem jim radíte? Zkuste se odpíchnout od toho, stejně musíte začít s tím, co umíte, a lidmi, které znáte. A první krok? Výběr domény? Profi fotky? Ale neéé... domluvte si první odměnu za provedenou práci.

[Do komentů napište, za co vám vaši klienti platí](#) (pozor, neplette si metodu s výsledkem).

03/05 Pracujte v zóně svého génia

Tohle patří mezi frekventované poučky, ale kdo se tím vážně řídí? Opravdu děláte jenom to, v čem jste naprosto úžasné, co vás pohltí, za co vás ostatní obdivují?

Anebo máte spíš pocit, že zóna vašeho génia je něco úplně obyčejného, co přece chápe a umí každý? Že za tohle by vám ve skutečnosti nikdo nezaplátil? A tak se raději zbytečně pachtíte s něčím, co sice umíte, ale dřete se s tím?

Já si myslím, že práce v zóně génia je za odměnu. A že je pravděpodobnější, že se k tomu dopracujete stylem pokus/omyl, než že se v ní spolehlivě uvelebíte ihned během prvních měsíců podnikání.

Já sama poměrně pečlivě pozoruji, jakou práci odkládám a u čeho jsem ochotná bez známek únavy sedět do noci. A pravidelně pouštím ty práce, ze kterých nejsem nadšená. Byť jsou klienti fajn a dobře mi to vydělává (podobná rozhodnutí mého muže pravidelně vytáčení do běla...).

A co dělat, když činnost není "tím vaším", ale přesto se udělat musí?

1) **Přestat to dělat** - překvapivě hodně věcí při podnikání můžete vcelku klidně vypustit a nic se nestane. Neplatí pro účetnictví, ale v marketingu se všechno dá nahradit nějakou alternativou. A to, že jste před několika lety něco začaly a naklopily do toho peníze a energii, ještě neznamená, že to nemůžete pustit k vodě. Můžete. Fakt.

2) **Delegovat** - každý člověk funguje jinak a je nadšený z jiných činností. Když na někoho přesunete vaše největší trápení, ušetříte spoustu času a energie a určitě vás to nezruinuje. Pokud byste nejraději delegovaly všechno, tak buď vážně potřebujete odpočinek, nebo jste vybraly nevhodný obor podnikání.

Takže - [co z vašeho byznysu je zralé na ukončení/delegování?](#)

04/05 Jaké oblasti se potřebujete věnovat?

Podnikání řada žen (včetně mé maličkosti) vnímá jako cestu seberozvoje a soustavného sebevzdělávání. V mnoha případech to "potřebné sebevzdělávání" hrubě převáží čas, ve kterém se skutečně pracuje (tedy vydělává peníze). Online kurzy, přednášky, knihy, konzultace... už jsem viděla ženy, které si ze sebevzdělávání udělaly práci na plný úvazek.

Naším dnešním úkolem bude:

1) **Zrevidovat časovou investici** - placená práce vs administrativa a marketing vs sebevzdělávání - kolik procent času věnujete studiu (a tím myslím online kurzy, webináře, knihy, přednášky, konference...).

2) **Zjistit, v jaké oblasti se nejvíce potřebuji posunout.** Jednička je vcelku jednoduchá, takže jdeme na dvojku. Vcelku normální nastavení je "neumím skoro nic, musím se naučit všechno a do té doby si nemůžu říct o slušné peníze". Problém je, že "skoro všechno" je opravdu hodně široký rybníček, který se stále více a více rozšiřuje.

Ale zdaleka ne všechny oblasti vás opravdu posunou a zdaleka ne všemu musíte skutečně hluboce rozumět. Rozdělení bude u každého jiné a bude se měnit v průběhu podnikání.

1) **Odborné znalosti** (to je jasné, většina podnikajících žen je ve svém oboru hodně na výši, než si vůbec troufnou uvažovat o přechodu na volnou nohu).

2) **Marketing a byznys** - podstatou podnikání je PRODEJ. Neprodáte, nemáte peníze, nepodnikáte. Tohle je mega důležité. Ale zdaleka nemusíte rozumět úplně všemu. A ani nikdy nebudete. V oblasti marketingu a byznysu mi vyšlo jako nejchytřejší řešení soustředit se na vlastní prodejní schopnosti a pochopení základního marketingového systému vhodného konkrétně pro vás (ne všechno je vhodné pro všechny). A konkrétní úkoly konzultovat se specialisty. Já už viděla několik online kurzů o FB reklamě, ale není to má hlavní činnost a hlavně soustavně obor nesleduju. Takže reklamy nepoužívám a kdybych chtěla, tak za to někomu zaplatím.

3) **Mentální práce na sobě** - a tohle je hodně zajímavé. Už jsem odkonzultovala docela hodně, takže vidím vzorec "příjmy z podnikání jen volně souvisejí s odbornými znalostmi a s marketingovými schopnostmi". Pokud žena nemá dostatečné sebevědomí a mentální energii, je vcelku jedno, kolik kurzů a přednášek absolvuje. Výsledek to nepřinese.

Určitě už jste zaznamenaly případy, kdy žena vlítla do nového oboru a během roku v něm podnikatelsky předběhla celou konkurenci. Včetně těch, které na to mají tři vysoké školy a 20 let praxe. Protože není "zabržděná".

Jak si to představit:

a) **podnikatelka "po krk zamrzlá v ledu"** - učí se, investuje, studuje, celé noci sleduje webináře... a nic.

b) **podnikatelka "po kolena se brodí sněhem"** - to je myslím 90 procent podnikajících žen, posunují se vpřed, ale zbytečně se u toho dřou.

c) **podnikatelka "na bruslích a hladounce zamrzlém jezeře"** - tohle je jasný, stačí maličký výdaj energie a frčí.

Pokud jste ve fázi a) nebo b), tak byste se měly soustředit hlavně na mentální práci a vlastní "odbrždění".

[Chcete si o tom promluvit?](#)

05/05 Money mindset

Včera jsme si vysvětlily, jak moc je při podnikání důležitá práce s vlastní energií. Mentální práce, duše, energie, vibrace... hm, ale jak to prakticky pojmout? Napíšu vám naprosto konkrétní příklad, jak se pokles energie projeví.

Já teď na tom s energií nejsem úplně nejlíp. Listopad a prosinec to byla mega jízda, následoval prudký sešup dolů. O svátcích jsem si dala dovolenou, která mi ohromně pomohla, a teď normálně pracuju, ale zrovna nemám prodejní období, řeším spíš práci pro klienty + kvanta e-mailů a organizace + v rodině se nahromadila práce za těch pár týdnů nazpět.

Takže na tom s energií nejsem špatně, ale zdaleka to není optimální. To ve mně vyvolává obavy, jestli budu mít dost peněz na chod rodiny, na cestu na Island, na dovolenou s dětmi, kluk pravděpodobně začne výšku, takže další náklady... prostě se sunu do energie strachu. Ta je omezující.

Následují úvahy, jak to vyřešit. A protože jsem v negativních energiích, vymýšlím řešení, která tu negaci podporují. Představte si spirálu směrem dolů. Každý krok v negativní energii tlačí více a více dolů.

Začínám přemýšlet, že zruším uklízečku. Že nebudu mít na propagaci Katalogu. Jestli bych s dětmi místo vodopádů nejela za babičkou na Šumavu. Že tenhle online kurz si nekoupím, protože budu peníze potřebovat na leasing...

Každé takové rozhodnutí mí brání v rozvoji podnikání, je to brzda, která mě skutečně stojí hodně peněz. Kdybych už s energií neuměla pracovat a neměla dost zkušeností, tak můžu taky být za dva měsíce na pracáku. Protože si nebudu věřit. Protože nebudu chtít nikoho obtěžovat svými prodejními nabídkami nebo newslettery. Protože nebudu aktivní na FB a lidi ukrutně rychle zapomenou. Protože si neřeknu o referenci po konzultaci.

Jenže já s energií pracovat umím! Víím, že se někdy střídají fáze, že to nebude pořád o rozvoji. Že je v pořádku, když příjmy pulsují - střídají se období rozvoje a období stagnace. Že není dobré tlačit na pilu. Takže začínám intenzivně pracovat na změně energie na pozitivní. Prozradím, že mně se to podařilo překlopit, takže teď už píšu z úrovně energie pozitivní. A praxe? Uklízečku rozhodně neruším. Tričko si koupím, ten online kurz ne, neb jsem si vzpomněla, kolik mám doma ještě nepřečtených knížek.

A hlavně - hledám způsoby, jak si peníze přivést. Do reklamy na FB určitě investuju. Udělám kroky k prodeji Magického skoku. A dokončím Katalog, abych jej mohla začít propagovat směrem na veřejnost. Když to tak vidím, tak můžu během ledna vydělat opět přes 100 000. Takže žádný důvod k panice, ne?

A jak jsem se překlopila? Minulý týden cranio, potom generální úklid, afirmace, každý den v lese se psem, vděčnost, svíčky, nákup oblečení...

Máte pocit, že takové překlopení by se vám taky hodilo? Přesně tohle budeme řešit v Magickém skoku. Jak změnit energii, jak to promítnout do podnikání, jak si přilákat peníze. Pouze naprosto praktické kroky, které zvládnou pracující matky při běžném provozu. Proloženo konkrétními příklady z mého života.

Hodně podnikatelek umí pracovat s energií, ale neumí to využít v podnikání, takže sice mají talent a klientelu, ale ne peníze. Další umí takové ty byznysové praktické věci, ale bez zapojení energie. Ty si obvykle peníze vydělají, ale chybí v tom radost, lehkost... a často končí vyčerpané či nemocné.

[Magický skok](#) je o propojení těchto světů. O posunu do Vyššího patra v byznysu a dlouhodobém udržení se v něm. Žádný příjmový jojo efekt.

A protože už jsem v té pozitivní energii, tak [přidám odkaz, kde si program můžete koupit](#). Ještě před čtyřmi dny bych to neudělala, protože bych vás nechtěla obtěžovat. Ale teď si věřím a víím, že to pro vás bude užitečné.

Chcete se mnou [probrat money mindset](#) nebo snad přímo Magický skok?