PODNIKÁNÍ
Z PLÁŽE ®

TÉMA MÉHO PODNIKÁNÍ

MINI EBOOK O TOM, JAK JSEM HLEDALA A NACHÁZELA TÉMA MÉHO PODNIKÁNÍ

WWW.PODNIKANIZPLAZE.CZ

STÁŇA STIBOROVÁ

EXPERTKA NA ONLINE PODNIKÁNÍ A ZAKLADATELKA PROJEKTU PODNIKÁNÍ Z PLÁŽE

Své podnikání můžu díky internetu řídit odkudkoli na světě. Z pláže, chaty nebo oblíbené kavárny. V oboru, který miluju, můžu svými zkušenostmi pomáhat ostatním a zároveň tím vydělávat.

Svoboda a seberealizace. To je pro mě i tisíce mých studentů pojem podnikání z pláže.

Prakticky spočívá v tom, že své znalosti a zkušenosti vložíte do digitálního produktu (eBook, online kurz). Zároveň pravidelně a autenticky přidáváte hodnotný obsah na web i sociální sítě.

Díky tomu si lidé kupují váš digitální produkt 24/7 a vy máte svobodu být kdekoli. Třeba na té pláži. :)

STANA@PODNIKANIZPLAZE.CZ

OBSAH

1 NEJČASTĚJŠÍ OTÁZKA

2 NIC NEUMÍM..?

3 JAK JSEM CHTĚLA NAPSAT A PRODÁVAT EBOOK, ALE NEVĚDĚLA JSEM, O ČEM

4 JAK TO ZMĚNIT?

KAPITOLA 1

NEJČASTĚJŠÍ OTÁZKA

STÁŇO, JAK MÁM OBJEVIT SVÉ TÉMA?

Asi nejčastější otázka, kterou dostávám je: „Podnikání z pláže mě láká, ale vůbec netuším, v jaké oblasti se do toho pustit.“ S tím taky souvisí dotaz: „Napadá mě téma A, B, C a ještě D, to **všechno mě baví a rozumím tomu, ale nevím, jak se rozhodnout.“**

Možná taky patříte k lidem, kteří den co den přemýšlí, jak změnit svůj život. V práci sice nějaké ty peníze vyděláte, ale cítíte, že jen vyměňujete svůj čas a potenciál za peníze.

Svou tvůrčí energii investujete do podnikání někoho jiného. Místo abyste makali na splnění svých snů, makáte na plnění snů někoho jiného.

Za odměnu máte relativní jistoty ve formě každoměsíčního přídělu stejné částky bez ohledu na to, jak úžasně svou práci odvedete, stát vaše peníze zdaní takové výši, za jakou by ve středověku jistojistě proběhla defenestrace. Jednou, dvakrát za rok pak máte svobodu na příděl.

Dovolí vám na dva týdny vypnout z toho kolotoče a pak zase hurá zpátky.

ALE JE TOTO OPRAVDU ŽIVOT?

Je taky možné, že patříte mezi další skupinu lidí, která mi často píše.

Jste žena a mateřské a víte, že do tohoto kolotoče se už vrátit nechcete.

Mateřstvím se vám přeskládaly priority, navíc teď máte jedinečnou příležitost odstartovat něco vlastního. Něco, co vám zajistí svobodu času a pohybu i poté, kdy děti začnou hodit do školky.

Den co den přemýšlíte, co by to tak mohlo být. Čemu věnovat svou energii a čas? Jak začít podnikat? Jak objevit své téma?

Možná sníte o podobném životě, jako já před pár lety...

Ráno se probudíte v kolik hodin uznáte za vhodné. Nemusíte spěchat. V pohodě si dáte snídani, zajdete si na procházku a promyslíte tvůrčí krok pro dnešní den.

Pracujete s radostí pár hodin denně a víte, že je to jako opečovávat pomyslnou vlastní zahradu plnou květin, své vlastní podnikání. Každým dnem kvete více a více.

Máte podnikání, které se o vás postará v časech dobrých i zlých. Podnikání, díky kterému děláte ně o, o dává vaše u životu smysl. Naplňuje vás to, máte z toho radost.

Máte dostatek času na to, abyste si užili chvíle se svými dětmi, se svou rodinou, se svými přáteli. Máte dostatek času na sebe a své koníčky.

Máte dostatek času, energie a prostoru na to se rozvíjet, vzdělávat, posunovat vpřed. A máte na to i peníze.

Plníte si své sny. Malé i velké, každý den. Smogové zimy v Česku jste vyměnili za tropický ostrov. Poznáváte místa, která jste kdysi sledovali jen v nedělních pořadech České televize.

Ano, někdy se objeví mraky a přijdou i těžké chvíle, ale vy víte, že to všechno stojí za to.

Žijete život, ze kterého si nemusíte brát dovolenou. Může vám toto všechno přinést zaměstnání?

Pokud nepatříte mezi velmi malé procento lidí, kteří jsou ve svém zaměstnání absolutně šťastní, naplnění a spokojení, pak máte jedinou možnost, jak začít žít život svých představ.

Začít podnikat.

Je že v čem? Jak? Jak objevit téma svého podnikání? Jak objevit tu pravou oblast, do které se pustit?

Dobře to znám, zažila jsem to v životě několikrát. Frustrace. Hledání bez úspěchu. Strach z neznáma a zároveň velká touha po změně. Naděje, ale taky pochybnosti.

Dlouhé roky jsem při otázce, jak objevit téma podnikání, zažívala pocit frustrace. Není to totiž něco, co vyřešíte za deset minut.

Když jsem tu otázku začala zkoumat ze všech stran, hloubat jak v mých osobních zkušenostech, tak ve zkušenostech plynoucích z mnoha let vedení kurzů pro začínající online podnikatele, postupně se mi odpověď začala krystalizovat.

Při hledání podnikatelského nápadu totiž není podstatný jen ten nápad jako takový. Je důležité, aby to nebyl první nápad, kterého se chytíte, ale promyšlený koncept vedoucí k úspěchu.

To vše jsem postupně začala sepisovat. Podnikám už od roku 2005 a na startu jsem si několikrát pošla hledáním svého tématu. Z nápadů, které jsem zrealizovala, vznikly úspěšné projekty. A tak jsem se rozhodla s vámi v tomto miniebooku sdílet svůj příběh.

PODNIKÁNÍ
Z PLÁŽE ®

KAPITOLA 2

NIC NEUMÍM..!?

WWW.PODNIKANIZPLAZE.CZ

NIC NEUMÍM..!?

Bylo mi devatenáct a s maturitou v kapse jsem se těšila na svobodu dospělosti. Už v prvních měsících coby student na katedře psychologie a sociální práce Ostravské univerzity jsem ale pochopila, že se tady žádná svoboda nenachází. Je to celé podvod! Tudy cesta k životu, o kterém jsem snila, nevede.

Uvědomila jsem si, že vysoká škola se ze mě snaží vytvořit jen dalšího poslušného zaměstnance. Nebavilo mě to. Nechtěla jsem to dělat.

Absolutně mi nedávalo smysl učit se životopisy slavných psychologů nebo umět nazpaměť definice lidského chování, které bez životní praxe jsou jen prázdnými slovy.

Místo učení se a zkoušky jsem střídavě zuřila, brečela a intenzivně přemýšlela, jak z toho utéct.

Díky všeobecnému vzdělání státního gymnázia jsem ve svých devatenácti letech věděla s jistotou jednu věc:

Neumím NIC, čím bych se mohla živit.

Oba mí rodiče už v devadesátých letech podnikali a především můj táta si dal záležet, aby mi vtloukl do hlavy: Peníze se nevydělávají prací, ale hlavou.

Byl pro mě vzorem. Žil a stále žije podle svých představ. Má tolik času pro sebe a rodinu, kolik chce, hodně cestuje a užívá si života. I jeho podnikání mělo své vrcholy a pády, uměl se však z každého dna odrazit.

V podnikatelských vodách jsem se tak pohybovala už od dětství. Moje máma organizovala kurzy osobního rozvoje a v prehistorii 90. let to vypadalo tak, že poměrně často publikovala PR články v tištěných osobnostně rozvojových časopisech.

Když takový článek vyšel, musel doma pořád někdo sedět na telefonu. Když šla máma do obchodu, tak jsem dvanáctiletá já seděla u telefonu a opakovala naučenou básničku: "Dobrý den, ano... na jakou adresu chcete poslat přihlášku... kurz stojí 770Kč, pro studenty a důchodce 550..."

V šestnácti jsem začala brigádničin u táty. Píchala jsem na nástěnku barevné připínáčky podle bonity klientů a nasávala, jak taková firma funguje.

Věděla jsem, že jednou budu taky podnikat. Jednou, až budu vědět, v čem...

Napadla mě spousta možností, ale nic nebylo TO PRAVÉ. Přemýšlela jsem, že kromě toho, že vím, kdy byla bitva na Bílé hoře a jaké knihy napsal Karel Čapek, nevím nic moc. Čím více jsem ale pobývala v inspirativním podnikatelském prostředí firmy mého táty, tím více se mi má vize krystalizovala.

Když chcete být v něčem nejlepší, musíte to dělat víc, než ostatní. Já jsem od druhého ročníku gymplu trávila svá odpoledne jinak, než mí spolužáci. Odpoledne jsem se místo za zábavou vydávala ze školy do kanceláře mého taťky.

Vázala jsem do Kroužkové vazby katalogy koberců a vnímala podvědomě to, jak se má prezentovat obchodní značka. Chystala jsem akce pro VIP klienty a viděla, jak má vypadat osobní péče o zákazníka a udržovat s ním dlouhodobě vztah.

Postupem času jsem povýšila a dostala se i k počítači. Tátova asistentka mi zadávala práce, které se ji nechtěly dělat a tím mě toho poměrně hodně naučila ve Wordu a Excelu. Už tehdy se ve mě probouzel dřímající tvůrce. :)

Když pochopíte základní principy podnikání a marketingu natolik, že se vám vryjí pod kůži, když se přemýšlení nad podnikáním stane vaší vášní, když změníte své myšlení z myšlení zaměstnance na myšlení podnikatele, pak už nikdy nebudete chudí.

Vždy budete umět znovu nastartovat svůj byznys, vždy se budete umět odpíchnout ode dna zase vzhůru. Ta cesta není jednoduchá, ale stojí za to.

MÉ PRVNÍ KRŮČKY V ONLINE MARKETINGU

O pár let později jsem už dělala práci poněkud kvalifikovanější. Překládala jsem z angličtiny zahraniční publikace o burze. Na českém trhu tenkrát nebylo mnoho informací a můj táta se v tomto tématu do hloubky vzdělával. To bylo v podstatě 20 let zpátky. Dnes je na toto téma opravdový expert.

Kromě toho tenkrát propadl kouzlu online marketingu a naučil mě základy SEO. Na tu dobu začal dělat poměrně inovativní online marketing postavený na hodnotném obsahu. Často jsme o tom mluvili, zkoumali, jak to funguje, sdíleli své poznatky, které jsme testovali v praxi.

Pochopila jsem díky tomu, jak to na internetu funguje. A pak, když jsem jednoho dne na podzim 2005 zuřila nad hromadou papírů s cílem narvat si do hlavy informace na zkoušku ze sociologie, docvaklo mi to.

Uvědomila jsem si, co umím

Díky zkušenostem v tátově firmě jsem věděla, jak udělat webové stránky, dostat na ně lidi a prodávat díky tomu. Já sama jsem věděla, že kromě toho nic moc extra neumím, nebyla jsem expert v žádné speciální oblasti.

Můj tehdejší muž ale expert byl. Dělal rekonstrukce koupelen, uměl to skvěle, ale neuměl se prodat.

Dá se to nějak propojit s internetem? Určitě ano! Jen bylo potřeba najít nějakou esenci, která by nás odlišila od ostatních firem a živnostníků v regionu, kteří také rekonstruovali koupelny.

O pár let později jsem už dělala práci poněkud kvalifikovanější. Překládala jsem z angličtiny zahraniční publikace o burze. Na českém trhu tenkrát nebylo mnoho informací a můj táta se v tomto tématu do hloubky vzdělával. To bylo v podstatě 20 let zpátky. Dnes je na toto téma opravdový expert.

Kromě toho tenkrát propadl kouzlu online marketingu a naučil mě základy SEO. Na tu dobu začal dělat poměrně inovativní online marketing postavený na hodnotném obsahu. Často jsme o tom mluvili, zkoumali, jak to funguje, sdíleli své poznatky, které jsme testovali v praxi.

Pochopila jsem díky tomu, jak to na internetu funguje. A pak, když jsem jednoho dne na podzim 2005 zuřila nad hromadou papírů s cílem narvat si do hlavy informace na zkoušku ze sociologie, docvaklo mi to.

Uvědomila jsem si, co umím

Díky zkušenostem v tátově firmě jsem věděla, jak udělat webové stránky, dostat na ně lidi a prodávat díky tomu. Já sama jsem věděla, že kromě toho nic moc extra neumím, nebyla jsem expert v žádné speciální oblasti.

Můj tehdejší muž ale expert byl. Dělal rekonstrukce koupelen, uměl to skvěle, ale neuměl se prodat.

Dá se to nějak propojit s internetem? Určitě ano! Jen bylo potřeba najít nějakou esenci, která by nás odlišila od ostatních firem a živnostníků v regionu, kteří také rekonstruovali koupelny.

Věděla jsem, že nemá smysl zasáhnout deset zajíců jednou kulkou Důležité bylo mířit přesně a to tam, kde jsou peníze. A tak jsem objevila téma svého první podnikání. Luxusní koupelny.

Projekt, který mě a mého tehdejšího muže luxusně živil několik let. Než jsme dojeli na svou mladickou nezkušenost s řízením firmy, ale to je zase jiná story. :)

Stejně, jako se děti učí základním dovednostem nápodobou dospělých, učíme se novým dovednostem i v dospělosti.

Chcete se stát úspěšným podnikatelem?

Sledujte pečlivě, jak to dělají ostatní úspěšní podnikatelé.

Přemýšlejte, co je podstatou jednotlivých aktivit daného podnikatele.

Nekopírujte to, co je vidět navenek. Jen vnímejte to, co je pod povrchem a zkuste zasadit stejné zákonitosti do prostředí vlastní tvorby či vlastního podnikání

Mířit přesně. Vědět, kdo je můj klient. To je základním předpokladem úspěchu v podnikání.

Pokud vás napadá široké téma působnosti, je potřeba si postupně vyprofilovat svého cílového klienta a vymyslet produktpřímo na míru práv tomuto klientovi.

Když se snažíte zavděčit všem, dopadne to často tak, že se stanete šedým průměrem a nikdo si vás nevšimne.

Když ale cílíte velmi přesně, pak s těmi pravými klienty zarezonujete. Vyberou si právě vás.

-

Nezbylo, než se vzdělat. Pročetla jsem si tenkrát všechny dostupné webový na toto téma, zajela do několika velkých koupelnových studií v Ostravě, půjčila si na prohlédnutí pár katalogů výrobků. Zjistila jsem si možnosti dodavatelů koupelnového sortimentu a následně udělala webové stránky.

Napsala jsem tam několik článků o koupelnách, výběru koupelnového zařízení, doplňků, obkladů a tak dále. Udělala jsem si o celém konceptu důkladný obrázek a pak jsem se rozepsala do článků.

Obsah byl králem online marketingu už tenkrát před 17 lety.

Nikdy nezapomenu ne ten den, kdy jedu ze třetího jednání s tímto pánem. Na prvním mi ukázal stávající koupelnu a vysvětlil, co chce. Základem byl luxusní sprchový kout, což mi řekl předem. Já jsem si tedy ještě před schůzkou nastudovala JEDEN nejlepší sprchový kout se záměrem prodat mu právě ten.

Udělala jsem návrh koupelny, kvůli tomu jsem si pořídila speciální program a musela se naučit, jak takový návrh dělat. Využila jsem své znalosti Wordu a celé mu to předložila v krásném projektu, které se v té době vůbec nedělaly. Dnes už je to standard.

Ze třetí schůzky jsem odjížděla s podepsanou smlouvou. S mým tehdejším mužem jsem měli dohodu, že on bude mít peníze za práci, já za materiál. Podepsanou smlouvou jsem vydělala 30 tisíc Korun. Tenkrát jsem to šla oslavit na oběd na terasu jedné havířovské restaurace. Jedla jsem a uvnitř mě byl silný a nezapomenutelný pocit:

Já zaměstnancem nikdy nebudu.

Expertem se člověk nenarodí. Expertem se člověk stane.

Jak?

Expertem se stanete tehdy, když si o daném tématu nastudujete opravdu velké množství informací. Knihy, časopisy, webové stránky, přednášky, školení, kurzy...

A zároveň začne tyto věci uvádět do praxe, začne je dělat a mít díky tomu vlastní zkušenosti a především výsledky.

Je něco, co vás opravdu zajímá? Něco, v čem se chcete vzdělat, o čem čtete, sledujete rozhovory, videa na YouTube, čtete na toto téma knihy, jezdíte na odborná školení?

Nevadí, že se ještě necítíte být expertem. Už teď o daném tématu víte mnohem více, než většina populace. Už teď máte zkušenosti a pravděpodobn i výsledky, které jsou pro vás motorem v tom pokračovat. A když budete ve studiu tématu pokračovat, vždy budete o pár kroků napřed před ostatními.

Právě toto může být vaše téma. Téma vašeho podnikání.

KAPITOLA

3

JAK JSEM CHTĚLA NAPSAT A PRODÁVAT EBOOK, ALE NEVEDELA JSEM, O ČEM

V roce 2010 jsem poprvé v život uslyšela slovo eBook. A taky jsem poprvé uslyšela koncept podnikání z pláže.

Koncept automatizovaného prodeje online vzdělávacích digitálních produktů pomocí internetu. Nevěděla jsem, jak to udělám, ale věděla jsem, že PŘESNĚ TOTO CHCI.

Na přelomu let 2009 a 2010 se naše podnikání i manželství ocitlo v celkem hluboké krizi a já jsem začala hledat cestu ven. Velmi detailně to popisuji v mé knize. Teď se budu držet tématu. :)

V květnu 2010 jsem jela do Londýna na seminář T. Harv Ekera, autora knihy Jak myslí milionáři. Svůj život rozhodně můžu dělit na život před Harvem a po Harvovi. Byla to pro mě naprosto zlomová zkušenost z mnoha důvodů.

Jedním z nich bylo, že jsem poprvé v životě uslyšela slovo eBook. A také jsem poprvé uslyšela koncept podnikání z pláže. Koncept automatizovaného prodeje digitálních produktů online.
Netušila jsem tenkrát, jak to udělat, ale věděla jsem, že to je přesně to, co chci. Stály přede mnou dvě překážky:

1. Jak to udělat technicky? Jak zautomatizovat celý prodejní proces? V té době na českém internetu neexistovaly aplikace pro online prodej, které existují dnes.

2. Jaké téma zvolit?

Odpovědi na obě otázky jsem dostávala až v průběhu dalších dvou let.

Na českém trhu postupně začaly vznikat aplikace, díky kterým šlo automatizovaný prodej online dělat. To byla paradoxně nakonec ta jednodušší stránka věc.

Věděla jsem, že v okamžiku, kdy budu vědět CO prodávat, tak odpověď na otázku JAK prodávat se objeví.

A tak jsem začala hledat téma pro svůj eBook. To z počátku nepřicházelo, a tak jsem alespoň cvičně vytvořila eBook pro firmu mého táty, díky kterému za první dvě měsíce nasbíral 5000 kontaktů do databáze.

Pak jsem vytvořila eBook pro firmu mého kamaráda. Protože jsem pořádně nevěděla, jak by to mělo vypadat, zkoumala jsem možnosti na zahraničních webech, vzdělávala se a zkouška to v praxi.

Měla jsem pocit, že už toho vím opravdu hodně a téma mi pořád nebylo jasné, a tak jsem si řekla, že prostě vezmu nějaké cvičné téma, zpracuju a uvidím. A tak jsem napsala eBook o tom, jak přirozeně otěhotnět díky symptotermální metodě.

Fakt jsem se moc bála, že by to viděl někdo z mých známých a tak jsem celý projekt udělala anglicky. Vytvořila jsem web, spoustu blokových článků, eBook zdarma, Fanpage a tak dále.

Brzy mi došlo, že toto fakt není moje cesta a moje téma. Navíc na anglickém trhu.

Mělo to ovšem jedno velké pozitivum: ZKUSILA JSEM TO!

Zkusila jsem, jak psát a publikovat články na blog, testovala jsem způsoby, jak vést Facebook fanpage, napsala jsem další eBook a aby se mi to povedlo, musela jsem si prostudovat spoustu zahraničních ebooků.

Využila jsem zkušenosti z práce s Wordem i práce v online marketingu. Co na tom, že mi to zatím nevydělávalo nic. Naušila jsem se díky tomu fakt hodně. To bylo někdy v březnu roku 2012.

Když dlouho stojíme na místě a jen čekáme a nic neděláme, často se nic nezmění.

Věci se dají do pohybu, až když začneme něco dělat.

Spousta lidí stojí na míst a čeká, až se objeví princ na bílém koni, tedy to pravé téma. Ale ono často nepřiletí jako blesk z čistého nebe. Musíme se mu vydat vstříc. Je potřeba se pustit do akce.

Takže je v pořádku vyzkoušet si nějaké cvičné téma, osahat si díky tomu celý systém po technické a marketingové stránce a postupně dozrát až k tomu svému pravému tématu.

Online podnikání je asi jediný byznys, který si můžeme vyzkoušet na nečisto s n jakým cvičným tématem bez velkých finančních či časových rizik.

Pořád jsem cítila, že toto není to pravé. Každý den jsem se budila s otázkou, co bude to téma, díky kterému budu podnikat z pláže? Cítila jsem, že bylo někde ve vzduchu, že to musí každým dnem přijít.

Co tě baví? O čem nejčastěji mluvíš? Co chceš lidem předávat? Mé myšlenky se hodně točily kolem těchto otázek. Přicházely odpovědi, že chci lidi inspirovat, aby se stejně jako já vydali za svými sny a žili život svých přestav, jako já.

V té době jsem totiž udělala odvážná krok a se dvěma dětmi ve střídavé péči a s nejistými příjmy jsem se rozhodla splnit si svůj sen o zimě v teplých krajích a utekla jsem ostravské inverzi na půl roku na Erazmus do Španělska.

Chtěla jsem se podělit s celým světem o to, jak úžasný pocit to je, když překonáte své strachy a vydáte se vstříc svým snům. Ale kdo by mě poslouchal? Nikdo mě neznal.

A tak jsem ten nápad smetla ze stolu a přemýšlela dál. Co tě teď baví, co už teď děláš? Proč ráno vstáváš z postele? Na co jsi expert?

Mé odpovědi se stáčely opakovaně k online marketingu, online prodeji a podnikání.

K věcem, které byly mým každodenním chlebem, přestože jsem je dělala pro někoho jiného a ne pro sebe.

Milovala jsem vymýšlení prodejních kampaní a vypustit do světa nový eBook, to pro mě bylo plné vzrušení a radosti. Bavilo mě vymýšlet strategie prodeje. Bavilo mě testování nových online marketingových strategií. Ale jak z toho udělat ebook...?

A pak se to stalo, moje téma bylo na světě

12. srpna 2012 jsme s mým mužem poslouchali webinář o online podnikání a email marketingu najednou mi to všechno seckvalo.

Ebooky, email marketing, jasně!

Najednou jsem pochopila, kdo by mohl být má cílová skupina. Stejně jako u luxusních koupelen, i tady bylo potřeba se zaměřit velmi úzce. Rozhodla jsem se, že lidem, kteří chtějí začít dělat ve své firmě email marketing, ukážu, jak na to. Zkušenosti jsem měla, výsledky taky.

Vznikla myšlenka udělat eBook o tom, jak napsat eBook.

Ve tři hodiny ráno jsem si zaregistrovala doménu svého tehdejšího prvního webu – www.stanislavamrazkova.cz a www.jak-napsat-ebook.cz. :) Moje cesta na pláž začala.

Já v roce 2012 ve Španělsku, kde započala moje online podnikatelská cesta.

Někdy je cesta k tématu dlouhá.

Mně to trvalo více než dva roky od rozhodnutí, že své téma chci objevit až po moment, kdy jsem přišla na to pravé, které odstartoval mé podnikání tak, jak existuje dnes. Intenzivně jsem se tím zabývala přibližně rok.

Zpětně vidím, že vše mělo smysl.

Nevhodně zvolené první téma mi sice samo o sob nevydělalo peníze, ale naučilo mě mnoho a především jsem se díky němu pustila do akce a zjistila, že mi to jde.

Nebojte se proto, že šlápnete vedle.

Své rozhodnutí můžete kdykoli změnit a jakýkoli krok teď uděláte, bude to krok vpřed, který má na celé cest k vašemu budoucímu úspěchu svůj význam.

Tenkrát v roce 2012 bych si ani v nejdivočejších snech nepředstavila, že za tři roky vydělám během jediného měsíce svým online podnikáním 3 miliony korun.

Určitě bych nevěřila ani tomu, že vytvořím projekt, který budou sledovat desetitisíce lidí, že napíšu knihu a nebo že mi budou lidé psát, že jsem jim mými kurzy změnila život.

Podnikání nevymyslíme na startu celé a není to potřeba. Jeden z mých mentorů, Jack Canfield, nám na privátním retreatu v Toskánsku vyprávěl příběh o tom, když jedete v noci a mlze z jednoho města do druhého. Víte, kam míříte, ale nevidíte celou cestu. Reflektory osvětlují jen několik metrů před vámi. Když ujedete těch pár metrů, vidíte dalších pár metrů. A takto dojedete až do cíle.

V podnikání je to stejné. Není potřeba to hned dokonale vymyslet celé. Podstatné je dělat malé dílčí kroky.

Já jsem nakonec dostála i své vizi inspirovat lidi k tomu, aby si plnili své sny a žili život dle svých představ. Myslím, že mé minulé já by koukalo s otevřenou pusou na to, co tím jedním rozhodnutím odstartovalo.

4 KAPITOLA

TEĎ JSTE NA ŘADĚ VY

Dobře znám ten strach, obavy a nejistotu spojené se začátkem podnikání. Vím, jak je to těžké.

Ten pocit frustrace, kdy téma podnikání nepřichází a člověk má pocit, že bude navždy odsouzený k tomu být někde zaměstnaný. Jindy zase máme nápady, ale nemáme podporu, zpětnou vazbu a bojíme se, že to **nevyjde.**

Vím, že teď chodíte do zaměstnání nebo jste na rodičovské dovolené. A je mi jasné, že než se pustíte do podnikání, máte strach a spoustu obav spojených s tímto krokem do neznáma.

Vím, jak těžké jsou začátky, zvlášť když člověk nemá dostatek informací.

Vím, jak náročné je začít podnikat, když nemáte nikoho, s kým byste mohli své obavy i radosti na začátku sdílet, s kým byste se mohli poradit.

Dobře znám ten pocit marnosti, když hledáte své téma podnikání a ono se neobjevuje a vy máte pocit, že zůstanete ODSOUZENI k životu, ve kterém den za dnem musíte VYMĚŇOVAT SVŮJ ČAS ZA PENÍZE v zaměstnání.

POJĎME TO SPOLEČNĚ ZMĚNIT

Je čas vzít život do vlastních rukou a neznamená to, že musíte hned skákat do neznáma, riskovat svůj čas a peníze, tápat v neznámých podnikatelských vodách.

Na tak důležitý krok, jako je vlastní podnikání, je potřeba se DŮKLADNĚ PŘIPRAVIT a mít za zády silnou podporu.

Je riskantní opustit ze dne na den zaměstnání a začít podnikat, když o tom nic nevíte a vidíte jen úspěch ostatních. Ten úspěch je určitě úžasnou motivací, ale je potřeba jít do podnikání s dobře promyšlenou vizí.

A tak dříve, než si založíte živnostenský list, dříve, než začnete investovat své peníze do aplikací pro online marketing... Dříve, než vložíte svůj čas a energii do tvoření svého podnikání, vás naučím, jak mu dát pevné základy.

Jak objevit své téma podnikání a uspět. Bezpečně a bez zbytečných rizik zjistíte jednou pro vždy, v čem začít podnikat.

Nemusíte být teď frustrovaní, pokud své téma nemůžete objevit. Nikdo nás ve škole neučil, jak přemýšlet nad podnikáním a jak se otevřít kreativitě a novým nápadům. Ba naopak. Vychovávali z nás poslušného zaměstnance, ale vy víte, že to už nechcete.

A dobrá zpráva je, že změna je možná. Že je to jen o tom začít nad věcmi přemýšlet jinak. Začít uvažovat jako podnikatel, tvůrce, vizionář.

NEMUSÍTE SE S TÍM NARODIT. DÁ SE TO NAUČIT.

Na tak důležitý krok, jako je vlastní podnikání, je potřeba se DŮKLADNĚ PŘIPRAVIT a mít za zády silnou podporu.

Je riskantní opustit ze dne na den zaměstnání a začít podnikat, když o tom nic nevíte a vidíte jen úspěch ostatních. Ten úspěch je určitě úžasnou motivací, ale je potřeba jít do podnikání s dobře promyšlenou vizí.

A tak dříve, než si založíte živnostenský list, dříve, než začnete investovat své peníze do aplikací pro online marketing... Dříve, než vložíte svůj čas a energii do tvoření svého podnikání, vás naučím, jak mu dát pevné základy.

Jak objevit své téma podnikání a uspět. Bezpečně a bez zbytečných rizik zjistíte jednou pro vždy, v čem začít podnikat.

Nemusíte být teď frustrovaní, pokud své téma nemůžete objevit. Nikdo nás ve škole neučil, jak přemýšlet nad podnikáním a jak se otevřít kreativitě a novým nápadům. Ba naopak. Vychovávali z nás poslušného zaměstnance, ale vy víte, že to už nechcete.

A dobrá zpráva je, že změna je možná. Že je to jen o tom začít nad věcmi přemýšlet jinak. Začít uvažovat jako podnikatel, tvůrce, vizionář.

NEMUSÍTE SE S TÍM NARODIT. DÁ SE TO NAUČIT.

Musíte to ale být vy, kdo se rozhodne pro změnu. To, co dělí úspěšné lidi od neúspěšných je, že ti úspěšní dělají nové věci, jdou do akce, posunují se vpřed.

A tak vás zvu do Plážové přípravky.

Strávíme spolu šest týdnů v tomto kurzu a techniky a způsoby myšlení, které se naučíte, pak můžete používat celý život.

Já je používám denně a vím, že je používá i mnoho mých přátel, kteří jsou také úspěšnými podnikateli. A nejsou to žádné poučky ze školy nebo chytrých knížek. Ale postupy denně používané v praxi více než dvanáct let.

PODNIKÁNÍ Z PLÁŽE ®
— plážová přípravka

Jediný šestitýdenní kurz, který potřebujete, abyste konečně znali téma vašeho podnikání a měli jasno v tom, co chcete.

>> VÍCE O PLÁŽOVÉ PŘÍPRAVCE <<

PODNIKÁNÍ
Z PLÁŽE ®

V online podnikání můžete najít
seberelaizaci, svobodu, jistotu i radost,
ať už je vaše profese či téma jakékoli.
Držím vám palce a nezapomeňte:

ŽIJTE PŘÍBĚH, KTERÝ CHCETE VYPRÁVĚT

VÍCE INSPIRACE NA

PODNIKANIZPLAZE.CZ

ZA TÉMĚŘ 10 LET EXISTENCE PROJEKTU VÁM DNES SLOUŽÍ:

KNIHA PODNIKÁNÍ Z PLÁŽE

Více než 50,000 výtisků od roku 2014 má dnes své čtenáře. Příběh, zkušenosti, rady a tipy autorky i dalších online podnikatelů.

ONLINE KURZY PODNIKÁNÍ Z PLÁŽE

Mé online kurzy jsou od roku 2015 v Česku nejvyhledávanějšími a nejoblíbenějšími kurzy pro začínající i pokročilé online podnikatele a absolvovalo je již přes 6000 lidí.

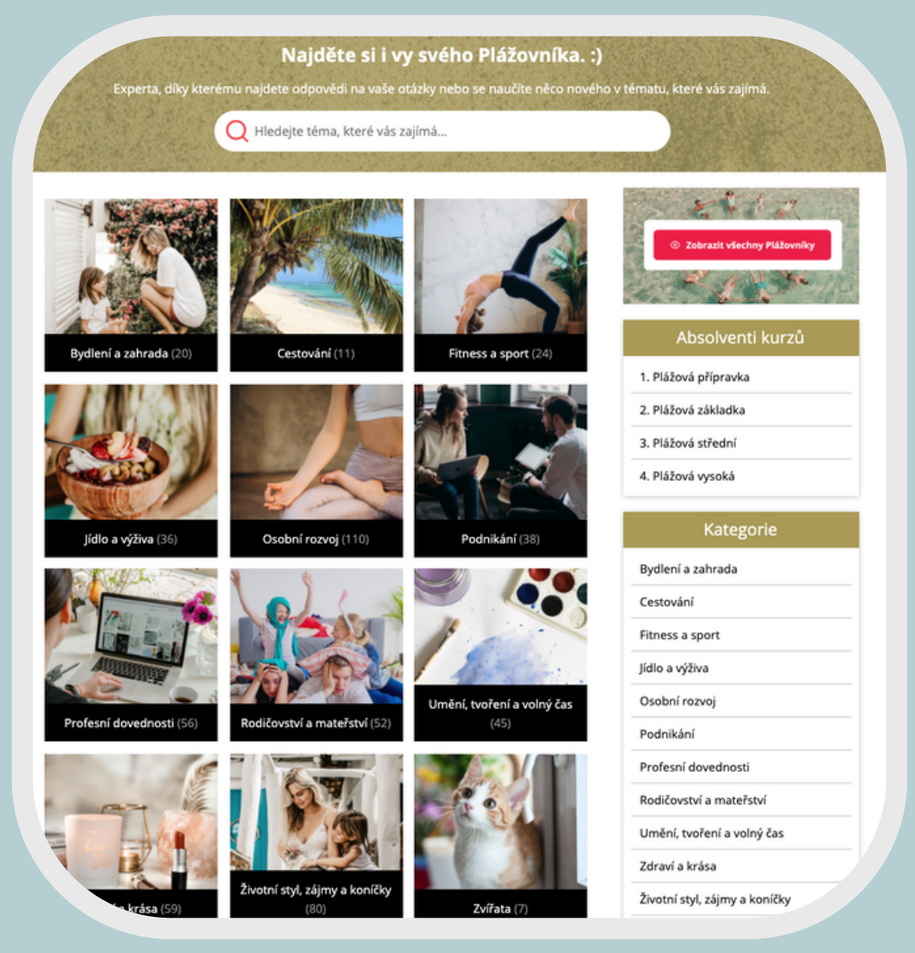
WORKSHOPY A WEBINÁŘE ZDARMA

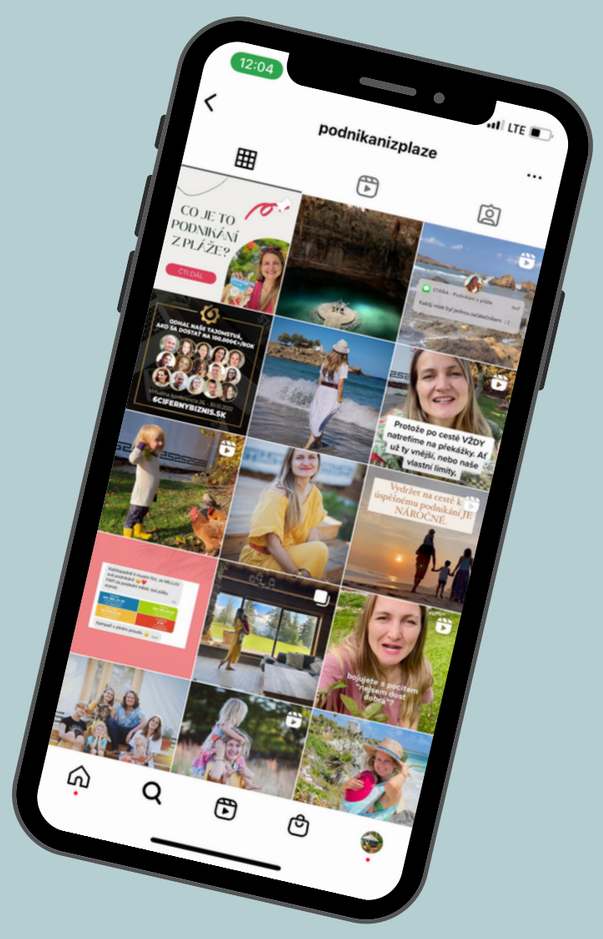
Přes 55,000 lidí se zúčastnilo některého z mých online workshopů či webinářů a především ten novoroční "Jak si splnit svůj sen" si z kraje roku nenechejte ujít. :)

ZA TÉMĚŘ 10 LET EXISTENCE PROJEKTU VÁM DNES SLOUŽÍ:

KATALOG PLÁŽOVNÍKŮ

Katalog absolventů kurzů PZP, ve kterém si najdete experta, jehož digitální produkty vám mohou pomoci v řešení otázeků či životních situací, ve kterých potřebujete radu, pomoc, návod nebo inspiraci.





INSPIRACE NA FACEBOOKU A INSTAGRAMU

Mé online kurzy jsou od roku 2015 v Česku nejvyhledávanějšími a nejoblíbenějšími kurzy pro začínající i pokročilé online podnikatele a absolvovalo je již přes 6000 lidí.

KOMUNITA

Ať už v uzavřených skupinách k online kurzům, nebo ve skupině veřejné na Facebooku - komunita okolo podnikání z pláže sdružuje odvážné lidi na jedné vlně s cílem žít příběh, který stojí za to vyprávět. :)

PODNIKÁNÍ
Z PLÁŽE ®

NA FACEBOOKU

NA INSTAGRAMU

NA YOUTUBE

NA SPOTIFY

NA TIKTOKU