TÉMA MÉHO PODNIKÁNÍ

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

Stáňa Stiborová (Mrázková)
www.stanislavamrazkova.cz

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 v takové výši, za jakou by ve středověku jistojistě proběhla defenestrace a jednou, dvakrát za rok máte svobodu na příděl.

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

Ale je o tom opravdu život?

Možná taky patříte mezi další skupinu lidí, která mi často píše. Jste žena na 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 chodit 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 lety...

Ráno se probudíte v kolik hodin uznáte za vhodné. Nemusíte

spěchat. V pohodě si dáte snídani, zajdete si na procházku a promyslíte tvůrčí kroky 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 něco, co dává vašemu 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.

Jenže 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 už vícekrát. Frustrace. Hledání bez úspěchu… Strach z neznáma... a zároveň velká touha po změně. Naděje, ale taky pochybnosti…

Až donedávna jsem při této otázce taky zažívala pocit frustrace. Věděla jsem, že na to nejde stručně odpovědět v mailu a že přestože v kurzu Podnikání z pláže mám modul věnující se hledání tématu, tak jeden týden na tak zásadní otázku je prostě málo.

A tak jsem tuto otázku začala zkoumat ze všech stran. Jak vám mohu opravdu pomoci objevit své téma? Ne jen stručnou radou, ale opravdu, do hloubky. Tak aby to nebyl jen první nápad, kterého se rychle chytíte, ale promyšlený koncept vedoucí k úspěchu.

Začala jsem nad tím přemýšlet. Podnikám už více než deset let a několikrát jsem si prošla obdobím hledání nového podnikatelského nápadu. A z nápadů, které jsem zrealizovala, vznikly úspěšné projekty. Pustila jsem se do psaní.

A rozhodla jsem se začít sdílením mého příběhu...

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 na zkoušky jsem střídavě zuřila, brečela a intenzivně přemýšlela, jak z toho utéct.

Díky všeobecnému vzdělání gymnázia jsem ve svých devatenácti letech věděla s jistotou jednu věc: **Neumím NIC, čím bych se mohla živit.**

Nechat se zaměstnat nepřicházelo v úvahu. Nenarodila jsem se proto, abych se stala novodobým otrokem.

Oba moji rodiče podnikali a především můj táta si dal záležet na tom, aby mi úskalí života na levé straně Kyiosakiho cash-flow kvadrantu, čili života zaměstnance, pořádně vysvětlil.

Často mi říkal především jednu věc: Peníze se nevydělávají prací, ale hlavou.

Nutno podotknout, že můj táta opravdu žije život podle svých představ a byl mi vždy příkladem. Má vždy tolik svobody a času pro sebe a rodinu, kolik chce, hodně cestuje a na cesty v dětství bral i mě a mou sestru.

Většinou se mu v podnikání dařilo, ale byly i roky, kdy to bylo fakt špatné. Uměl se však vždycky odpíchnout a znovu vybudovat úspěšný byznys.

AHA #1

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.

V podnikatelských vodách jsem se tak pohybovala už od dětství. Věděla jsem, že právě tudy ta cesta ke svobodě vede. Věděla jsem, že jednou budu podnikat. Jednou, až budu vědět, v čem...

V čem začít podnikat?

Napadlo mě spousta možností, ale nic nebylo TO PRAVÉ.

Přemýšlela jsem, jestli kromě toho, že vím, kdy byla bitva na Bílé hoře a jaké knihy napsal Karel Čapek taky vím něco extra. Umím něco speciálního? Nejdříve jsem měla pocit, že ne, ale postupně se má vize krystalizovala.

Od druhého ročníku gymplu jsem své dny trávila trochu jinak, než mí spolužáci. Odpoledne jsem se místo za zábavou vydávala ze školy do kanceláře mého taťky. Měl tehdy firmu, která distribuovala kusové koberce.

Dělala jsem tady práci, která na mě zbyla a pro kterou by se kvalifikovaní zaměstnanci firmy nehodili.

Například jsem několik hodin připínala na mapu České republiky barevné připínáčky, které označovaly umístění prodejen klientů firmy mého otce podle bonity A, B, C a na základě toho se pak určovaly strategie logistiky firmy.

Vázala jsem do kroužkové vazby katalogy koberců a přitom vnímala, jak má vypadat správně vedená obchodní značka. Chystala jsem jmenovky na živou akci pro TOP klienty firmy a viděla, jak má vypadat špičková osobní péče o zákazníka, který vás bude milovat a loajálně od vás dlouhodobě nakupovat.

Postupem času jsem povýšila a dostala se i k počítači. Taťkova asistentka Míša byla mistryně ve Wordu, a když se jí něco nechtělo dělat nebo ji to zdržovalo, naučila to mě, abych jí s tím mohla pomoct.

Díky tomu jsem se naučila celkem bravurně Word ovládat. Takové vychytávky! Měla jsem radost z každé objevené nové funkce. Už tehdy se ve mě probouzel dřímající tvůrce.

Dělala jsem tady sice práci, která na mě zbyla, ale den co den jsem vnímala chod prosperující firmy mého táty, poslouchala porady týmu, sledovala, jak firma funguje. Zásady podnikání se mi vryly pod kůži jen tím, že jsem ve firmě byla.

Mé první krůčky ve světě online marketingu

O pár let později jsem už dělala práci poněkud kvalifikovanější. Překládala jsem z angličtiny zahraniční texty o burze. Na českém trhu tenkrát moc informací nebylo, bylo potřeba se inspirovat v zahraničí. Potřebovali jsme totiž psát články na webové stránky.

Můj táta objevil kouzlo obsahového marketingu a naučil se základy SEO. Na tu dobu začal dělat velmi kvalitní online marketing, často o tom mluvil a sdílel své nové poznatky, které jsme hned zkoušeli v praxi. Vysvětloval mi, jak vše funguje a proč dané věci děláme.

A tak když jsem jednoho dne zuřila nad hromadou papírů, jejichž obsah bylo nutné nacpat si do hlavy na zkoušku ze Sociologie, docvaklo mi to.

Uvědomila jsem si, co umím

Díky zkušenostem v tátově firmě vím, jak udělat webové stránky, dostat na ně lidi a prodávat díky nim. Já sama sice neumím nic extra, nejsem expert v žádné speciální oblasti. Je mi dvacet jedna let. Ale můj muž dělá velmi kvalitně rekonstrukce koupelen, on expertem je, ale neumí se prodat.

A co umím já? Za těch pár let brigád se mi vrylo pod kůži mnoho podnikatelských principů a taky jsem objevila něco, co mě opravdu baví – internet.

Dá se vydělávat díky internetu? Určitě ano. Dá se to skloubit s tím, co dělá můj muž? Určitě ano. Ale chce to ještě nějakou esenci navíc, něco, co nás odliší od ostatních stavebních firem a živnostníků, kteří také v regionu rekonstruují koupelny.

Můj táta mi jednou při rozhovoru o podnikání vyprávěl, že je důležité vybrat si velmi úzkou cílovou skupinu. Nesnažit se jednou kulkou zasáhnout deset zajíců. Ale velmi dobře mířit. Skládačka se dává dohromady. Mířím přesně a

AHA #2

Stejně jako se děti učí základním sociálním 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.

AHA #3

Mířit přesně, vědět, kdo je můj klient, to je základním předpokladem úspěchu v podnikání.

Pokud vás napadá široké téma působnosti, je potřeba si postupně vyfiltrovat svého cílového klienta a vymyslet produkt přímo na míru právě 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.

tam, kde jsou peníze. Vzniká projekt Luxusní koupelny a následně naše první webové stránky a o pár měsíců později i první s.r.o.

A tak jsem objevila téma svého prvního podnikání. Luxusní koupelny. Podnikání, které mě i mého tehdejšího muže živilo následně 4 roky.

Když jsme s koupelnami začínali, měla jsem sice po boku experta, který uměl koupelny tvořit, ale já, která jsem se postavila do role marketéra, jsem o koupelnách věděla asi tak tolik, že se v nich koupeme.

Pročetla jsem si tedy všechny dostupné webovky na toto téma, zajela jsem do velkého koupelnového studia v Ostravě a půjčila si na prohlídnutí katalogy výrobků. Zjistila jsem si možnosti dodavatelů koupelnového sortimentu. A následně udělala stránky, na které jsem napsala několik článků na téma koupelen, koupelnového zařízení, výběru koupelnových doplňků, obkladů a tak dále. Udělala jsem si o celém konceptu obrázek a pak jej prostě svými slovy rozepsala do jednotlivých článků. Obsah byl králem online marketingu už před deseti lety.

Za tři týdny od spuštění webových stránek mi zavolal pán z Rožnova pod Radhoštěm. Chtěl by zrekonstruovat koupelnu. Ale nechce jen tak ledajakou koupelnu. Chce ji mít luxusní. A tak narazil na nás... Specializujeme se přeci na luxusní koupelny, že?

Nikdy nezapomenu na 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 už do telefonu. Já jsem si tedy před návštěvou detailně jeden nastudovala, a ten mu následně vylíčila tak bravurně, že právě tento sprchový kout chtěl mít.

Udělala jsem mu 3D návrh koupelny, využila všechny mé dovednosti, které jsem se naučila ve Wordu. Udělala krásný, přehledný projekt, přiložila cenovou nabídku, nachystala smlouvu.

Ze třetí schůzky jsem odjížděla s podepsanou smlouvou. S mým tehdejším mužem jsme měli

že on si nechá peníze za práci, já za materiál. Podepsáním smlouvy jsem vydělala 18 tisíc Korun. Ten den jsem seděla na terase jedné havířovské restaurace, jedla oběd a sama se sebou slavila.

Ten den jsem pochopila, že zaměstnanec nikdy nebudu...

O vývoji naší stavební firmy bych mohla psát vesele dál a určitě bych vám předala spoustu cenných vhledů.

Za ty čtyři roky jsem se toho o fungování klasické firmy, vedení týmu zaměstnanců, jednání s klienty a dodavateli a další věci naučila celkem hodně jak o podnikání, tak o marketingu.

Toto má být ale eBook o tom, jak objevit téma svého podnikání. A tak od jednoho happy endu přeskočím o pár let dopředu do momentu, kdy jsem se opět ocitla na rozcestí.

AHA #4

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 pravděpodobně 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.

Jak jsem chtěla napsat a prodávat eBook, ale nevěděla jsem o čem

V roce 2010 jsem poprvé v životě uslyšela slovo eBook. A taky jsem poprvé uslyšela koncept podnikání z pláže. Koncept automatizovaného prodeje online vzdělávacích 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 naše manželství ocitlo v celkem hluboké krizi a já jsem začala hledat cestu ven. Velmi detailně to popisuji v eBooku Z vystresované matky podnikatelkou z pláže, který si můžete zdarma stáhnout tady. Teď se budu držet tématu. :)

V květnu 2010 jsem jela do Londýna na seminář T. Harv Ekera, autora knihy Jak myslí milioáři. Dodnes svůj život dělím 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 taky jsem poprvé uslyšela koncept podnikání z pláže. Koncept automatizovaného prodeje online vzdělávacích produktů pomocí internetu. Netušila jsem tenkrát, jak to udělat, ale věděla jsem, že to je přesně to, co chci. Stály přede mnou ovšem dvě překážky:

1. Jak to udělat technicky? Jak zautomatizovat celý prodejní proces?
2. Jaké téma zvolit?

Odpovědi na obě otázky jsem dostala až v průběhu dalších dvou let. Na českém trhu postupně vznikly aplikace, které automatizovaný prodejní proces zajišťují. To byla paradoxně ta jednodušší stránka věci.

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

A tak jsem začala intenzivně hledat svoje téma pro eBook

Téma z počátku nepřicházelo. A tak jsem alespoň cvičně vytvořila eBook pro firmu mého táty, díky kterému za první dva měsíce nasbíral 5000 kontaktů. Pak jsem vytvořila eBook pro firmu mého kamaráda.

Protože jsem pořád neznala téma, tak jsem si alespoň zjišťovala na zahraničních webech, jak mají takové eBooky vypadat, jaké jsou zákonitosti vytváření eBooků a následného prodeje a věnovala spousty hodin online vzdělávání na toto téma.

A pak už jsem toho měla dost a říkala jsem si, že je to jedno, že prostě nějaké téma vezmu, zpracuju a uvidím.

A tak jsem napsala anglicky eBook o tom, jak otěhotnět. Přišlo mi, že to může být téma, se kterým se potýká spousta žen, já jsem po dvou dětech měla už celkem intenzivní zkušenosti, ale bála jsem se veřejně vystoupit na českém trhu.

A tak jsem si vymyslela pseudonym Anna Barclay a vše vytvořila anglicky. Spoustu blogových článků, facebook Fanpage a především promakaný eBook zdarma.

Brzy mi došlo, že tudy moje cesta nevede. Téma mě příliš nebavilo, navíc na anglicky mluvícím trhu byla v tomto tématu obrovská konkurence.

Viděla jsem v tom ale velké pozitivum. Zkusila jsem to!

Zkusila jsem si, že umím psát články na blog. Testovala jsem způsoby, jak vést facebook Fanpage.

Napsala jsem už třetí eBook a aby se mi to povedlo, musela jsem prostudovat spousty zahraničních eBooků, způsoby jejich zpracování. Využila jsem zkušenosti práce s Wordem i práce v online marketingu.

Co na tom, že mi to zatím nic nevydělalo. Naučila jsem se díky tomu hodně. To bylo v březnu roku 2012.

AHA # 5

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 místě 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. Musíme 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 nějakým cvičným tématem bez velkých finančních či časových rizik.

Pořád jsem ale cítila, že toto není to pravé a tak otázka, o čem napsat eBook, díky kterému budu podnikat z pláže, visela stále ve vzduchu. Cítila jsem, že to musí každým dnem přijít.

Co mě baví? O čem nejčastěji čtu a mluvím? Co chci lidem dále předávat? Hodně se mi točily myšlenky kolem těchto otázek a často mi přicházela odpověď, že chci lidi inspirovat, aby se stejně jako já nebáli a vydali se za svými sny, žili život svých představ, jako já.

V té době jsem totiž udělala celkem bláznivý krok a se dvěmi dětmi ve střídavé péči a nejistými příjmy jsem se rozhodla splnit si svůj sen a místo ponuré ostravské zimy strávit půl roku ve Španělsku. 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 tento nápad smetla ze stolu a přemýšlela dál. Co mě baví na tom, co už teď dělám? Proč ráno vstávám z postele? Na co jsem expert? Tady se mi myšlenky hodně stáčely k online marketingu, online prodeji, podnikání. Věcem, které byly mým každodenním chlebem, přestože jsem je dělala v té době pro někoho jiného, ne pro sebe.

Bavilo mě to, vymýšlet prodejní kampaně nebo vypustit do světa nový eBook zdarma... naplňovalo mě to vzrušením a radostí. Bavilo mě vymýšlet nové strategie prodeje, milovala jsem testování nových věcí v online marketingu. Ale jak z toho udělat eBook...?

A pak se to stalo, moje téma bylo na světě

12. srpna 2012 jsme večer poslouchali webinář Davida Kirše o online podnikání a mně to najednou docvaklo. Všichni ti lidé, kteří si od Davida kupují SmartEmailing, EmailAcademy, Milionové impérium, ti všichni budou potřebovat jeden dílek do své skládačky online marketingu – eBook zdarma. Jenže 90% lidí vůbec netuší, co to takový eBook je a jak ho napsat.

Najednou jsem pochopila, kde je tentokrát má cílová skupina. Stejně jako kdysi u luxusních koupelen mi v tento moment docvaklo, pro koho budu svůj eBook psát, kdo je můj klient, komu můžu pomoci a zároveň i odpověď na otázku, kde jsou moje peníze.

Já jsem ve své honbě za tím, že chci eBook prodávat, už nějaké eBooky napsala a prostudovala si na toto téma opravdu hodně informací. Jsem expertka! Jsem expertka na psaní eBooků. Navíc je to součást online marketingu, kterému skvěle rozumím, a tak můžu tyto dvě věci skloubit dohromady. Téma je na světě.

Ve tři hodiny ráno 13. Srpna 2012 jsem si zaregistrovala své první dvě domény – www.stanislavamrazkova.cz a www.jak-napsat-ebook.cz. :) Moje cesta na pláž začala.

AHA #6

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 mi dodnes vydělává milé peníze. Intenzivně jsem se tím zabývala přibližně rok.

Zpětně vidím, že vše mělo smysl.

Nevhodně zvolené první téma mi sice samo o sobě 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 cestě k vašemu budoucímu úspěchu svůj význam.

V dalších letech se má vize samozřejmě postupně vyvíjela a cesta online podnikání s původní touhou inspirovat lidi k tomu, aby si plnili své sny, se nakonec spojily dohromady.

Mnoho lidí jsem už inspirovala ke změně života, k cestě za jejich sny a protože pro mě je na té mé cestě naprosto klíčový online marketing a online podnikání, tak dnes učím i ostatní, jak tuto cestu využít ve svůj prospěch. Jak podnikat z pláže. :)

Podnikání z pláže: Toto slovní spojení se stalo synonymem pro styl podnikání, jehož nosnou myšlenkou je svoboda.

Svoboda dělat to, co mě baví, dělat to odkudkoli na světě, v čase, který mi vyhovuje, vydělávat milé peníze a mít díky tomu všemu čas na to, co mi přináší radost a na lidi, které mám ráda.

Vím, jak je to těžké

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 člověk má nápady, ale nemá podporu, zpětnou vazbu a bojí 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.

Podzim 2017 ve znamení otázky „Jak objevit své TÉMA PODNIKÁNÍ“

Stejně jako loni, rozhodla jsem se i tento rok tomu věnovat celý podzim, protože otázka ***„Stáňo, poradíte, mi, jak mám objevit své téma“,*** se objevuje v mých e-mailech v podstatě denně.

Až donedávna jsem při této otázce zažívala pocit frustrace.

Věděla jsem, že na to **nejde stručně odpovědět v mailu** a že přestože v kurzu Podnikání z pláže mám modul věnující se hledání tématu, tak jeden týden na tak zásadní otázku je prostě málo.

A tak jsem tuto otázku začala zkoumat ze všech stran. Jak vám mohu opravdu pomoci objevit své téma? Ne jen stručnou radou, ale opravdu, do hloubky. Tak aby to nebyl jen první nápad, kterého se rychle chytíte, ale promyšlený koncept vedoucí k úspěchu.

Jednoho dne jsem si sedla a začala pro vás psát odpovědi na otázku: Jak objevit téma svého podnikání a uspět? Tentokrát ne stručně, ale do hloubky se všemi zkušenostmi, které za těch více než deset let podnikání mám.

Vzniklo opravdu hodně materiálu a já se chci s vámi o to vše teď podělit.

Proto se teď v průběhu podzimu můžete těšit na :

- inspirativní webinář o tom, jak rozproudit kreativitu ve vašem životě,
- podrobný článek týkající se vašich nejčastějších překážek a obav před startem podnikání,
- online kurz Plážová přípravka, kterým už prošlo přes 700 účastníků.

Ano. Po dlouhé době opět otevírám v říjnu brány online kurzu Plážová přípravka, která je jediným online kurzem, který potřebujete, abyste konečně znali téma vašeho podnikání a měli jasno v tom, co chcete.

Věřím, že toto všechno vás posune vpřed na vaši cestě ke SVOBODĚ. Na vaši cestě k životu, ze kterého si nemusíte brát dovolenou.

Maximálně vás v tom podpořím. ☺

Mějte se krásně
a žijte příběh, který
chcete vyprávět.

Stáňa Stiborová (Mrázková)

stana@podnikanizplaze.cz