



Miliónové příběhy

Sestavil David a Alice Kirš

Tento ebook vznikl v rámci [projektu Prodej svůj talent >>>](#)



Bylo mým přáním sestavit knížku a skrze slova a příběhy konkrétních lidí ukázat na novou oblast, která bude v našich životech sehrávat větší a větší roli – říká se jí Expert Economy. V tomto oboru se vše točí kolem jednoho slova: ŘEŠENÍ. Je o lidech, kteří mají řešení.

Expert Economy není z pohledu času nová věc. Je zde odjakživa. Změnila se jen forma a projev této činnosti. Věky věků si lidstvo předává moudrost. Začalo to tím, jak si obstarat jídlo, založit oheň. Forma byla mluvená. Pokračovalo to specializací a každý člen kmene měl svou roli a expertizu, které se naučil od někoho zkušenějšího, často staršího, od mistra, mentora, učitele.

A lidstvo v tomto modelu pokračovalo dál. K mluvenému a praktickému předávání řešení jsme přidali čtenou formu a vznikly knihy. Pak jsme založili školy, pak univerzity a další všemožné vzdělávací způsoby, kterými se snažíme předávat

řešení a moudrost (bohužel nejen tu) z generace na generaci.

A pak přišel internet. BUM. Obrovský akcelerátor a rychlokanál, který začal šířit řešení, informace a vědění. Mraky a mraky informací (někdy jen dat) se začaly hrnout internetem a někde v nich dávno střípky moudrosti a odpovědi na naše otázky. A tak vznikla nová doba Expert Economy. Nová svou formou, nová svým rozsahem, svým vlivem, možnostmi a potenciálem.

A na prahu této doby se chtě nechtě všichni nacházíme. Nevidím hrozbu, vidím příležitost. Pokud zůstaneme vědomí, vidím příležitost sdílet nejlepší vědění světa lusknutím prstu. Vidím možnosti léčit lidi, uzdravovat, pomáhat, a to vše jen tím, že budeme mezi sebou sdílet řešení. Dnes je možné získat to správné řešení mnohem rychleji, levněji a jednodušeji, než tomu bylo kdy jindy. A to je příležitost i pro vás.

Těmi mistry, mentory a učiteli jsme se totiž stali my všichni. Každý má moc a příležitost být lídrem a svým charakterem vést v nějaké oblasti života. Každý má moc a příležitost. Ne každý už si to ale svou prací zasloužil. Je zde totiž potřeba práce, trénink, studium, zkušenost a odvaha dělat věci. Vědomosti dnes nejsou to nejdůležitější, více je zkušenost. Objevování a poznávání své vlastní cesty. Ne jen následování naučeného. Prozkoumávat nepoznané a tím získat moudrost, to je pravá cesta.

A pokud při čtení řádků teď cítíte: „Jo, vždyť to jsem já, já chci objevovat, objevuju a už jsem i hodně prozkoumal. Chci se o své zkoumání podělit, chci se podělit o výsledky, o to, co jsem výzkumem zjistil. Chci se podělit o svůj život, o svůj příběh a tím inspirovat další lidi. Chci pomáhat dalším lidem tím, že je budu učit, co umím já.“ Pak jste to i vy. Budoucí expert. Ať je to maličkost jako nastavit vzorec v Excelu, nebo vyléčit rakovinu. Nakonec je to jedno. Každý hledáme jiné řešení.

Každá situace má své unikátní řešení. Každý problém má svého majitele, vašeho potenciálního zákazníka. A proto se začtěte. Protože ještě nikdy nebylo tak jednoduché zabalit vaše zkušenosti do nových typů produktů a předávat je lidem. Ještě nikdy nebylo tak snadné začít podnikat s informacemi, radami, řešeními, know-how, postupy, návody, jak něco udělat, vyřešit, pochopit, zvládnout, překonat. Najít jednodušší cestu.

Z mé zkušenosti vím, že si to žádá hlavně jednu věc. Odvahu. Každý příběh v této knize má v sobě odvahu. Její držitel udělal

další krok. Nevzdal to a chtěl jít dál, chtěl víc, chtěl štěstí. A tak čtěte a pak udělejte další krok. Vy už teď víte, zda je tento obor pro vás. Zda jste dalším v řadě. Novým expertem a člověkem, který chce pomáhat. Možná jím nejste teď, důležitější je, jaký další krok uděláte pro to, abyste byli.

- David Kirš

PS: Tento ebook vznikl v rámci projektu [PRODEJ SVŮJ TALENT >>>](#)



V tomto ebooku se s vámi o svůj příběh podělí:

David Kirš

Jana Bártíková

Jaromíra Bednářová

Karel Fiala

Miloslav Ježo

Bohdana Kabátová

Alice Kirš

Michal Kolář

Lucie Koubek

Dagmar Kožinová

Tereza Kramerová

Tomáš Lukavec

Miluška a Ivan Matoušovi

Michala Měřínská

Stanislava Mrázková

Pavel Říha

Petr Sedláček

Markéta Strnadová

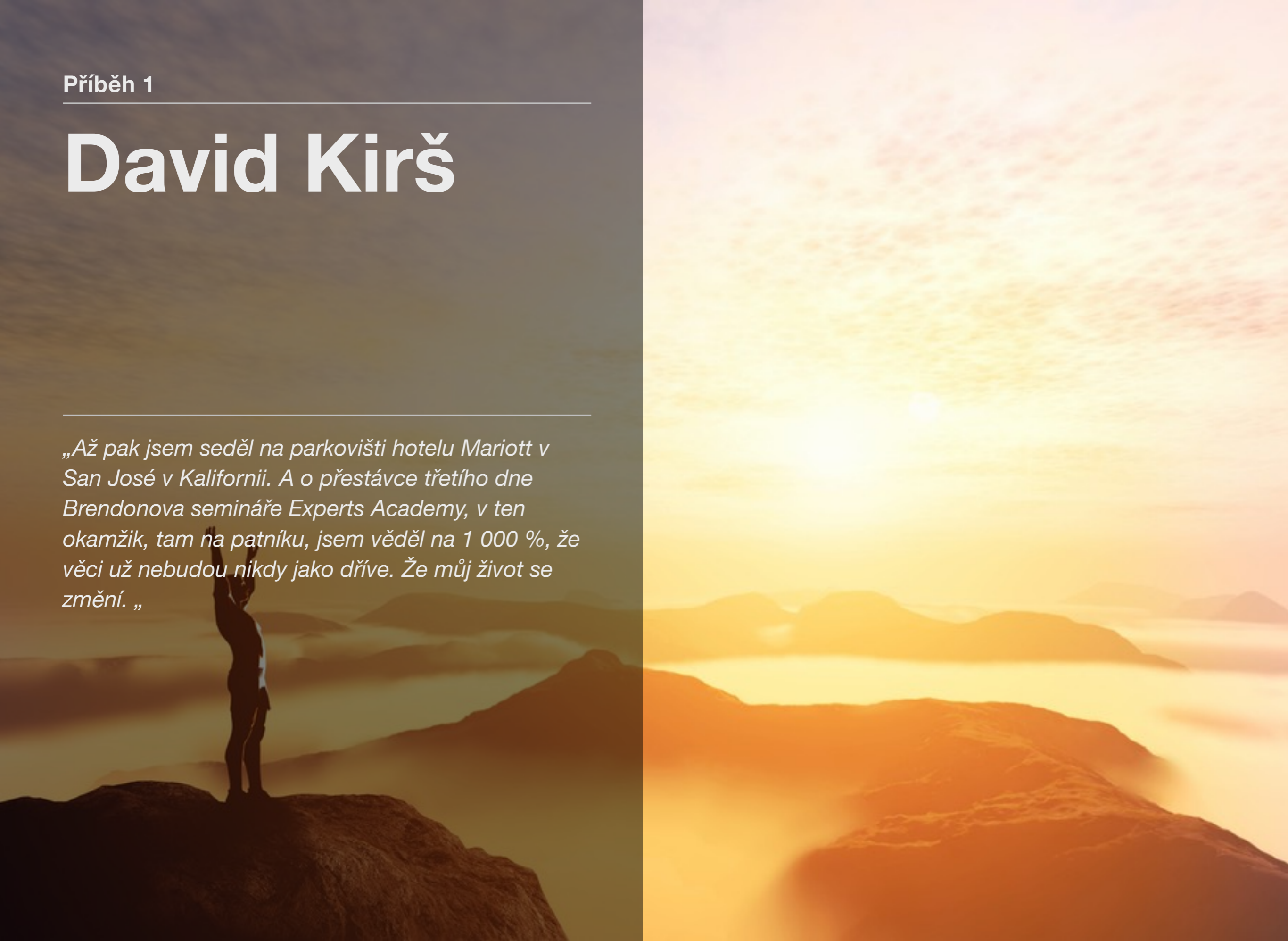
Zdeněk Weber

Andy Winson

Příběh 1

David Kirš

„Až pak jsem seděl na parkovišti hotelu Mariott v San José v Kalifornii. A o přestávce třetího dne Brendonova semináře Experts Academy, v ten okamžik, tam na patníku, jsem věděl na 1 000 %, že věci už nebudou nikdy jako dříve. Že můj život se změní. „





Od mala jsem snil, že budu podnikat. Mohl za to strýc. Jenže jsem nevěděl v čem. Vystudoval jsem a začal pracovat. A pořád nic. 10 let jsem chodil do práce, můj sen zůstával, ale téma mého podnikání ne. Nic mi nepřišlo dost dobré. Znáte to?

Pak jsem na pozici e-shop manažera řešil jeden konkrétní problém. Rozesílání newsletterů. Začel jsem se do článků, koukal na videa. Zaujalo mě to. Jak budovat databázi, jak psát e-maily, jak používat automatizaci a jak správně komunikovat, aby to lidi bavilo a člověk získal důvěru a mohl přirozeně prodat.

A pak, bum! E-mail marketing. Co když bych mohl dělat e-mail marketing? Co? Vždyť o něm pořádně nic nevíš... „Před 2 měsíci ne, ale teď už vím více, vlastně celkem dost, o aplikacích na rozesílání, doručování, o strategii budování databáze, prodejních cestách zákazníků, šablonách e-mailů, stylu komunikace... je toho dost.“

Ale hlavně se stalo něco zajímavého. Tam, kde jsem dříve neviděl nic, byla najednou obrovská spousta zajímavých věcí, o kterých jsem chtěl vědět víc. Jako bych otevřel dveře do nového světa. Je dobré uvést, že obchod a marketing mě bavil od malička. Pracoval jsem jako obchodní manažer mnoho let, taky mě bavily počítače, internet mě fascinoval, ale to vše jsem tak nějak považoval za přirozené a nijak zvláštní nebo důležité. Prostě mě tyhle věci bavily.

A pak se objevily tyhle dveře e-mail marketingu a za nimi úplně nový svět a taková spousta informací a novinek, o kterých jsem dosud nevěděl, že jsem byl překvapen. Z té doby si pamatuju jednu větu: „Když jsem já sám, po 10 letech v obchodě a sezení u počítače, věděl o internetovém marketingu a e-mail marketingu pořád tak málo, možná existuje více lidí, jako jsem já, kterým by tyto informace také pomohly.“ A

na tomto předpokladu jsem zasel semínko toho, že je čas začít podnikat sám za sebe a udělat další krok.

Až později jsem si uvědomil, že tento zárodek počátku mého podnikání je vlastně velmi důležitý. Že kopíruje jakýsi vzorec, který může být šablonou pro úspěch. Možná i pro vás. ŘEŠENÍ PROBLÉMU nebo lépe PROCHÁZÍ PROBLÉMEM K CÍLI. Mít problém je v tomto smyslu skvělá věc. Problém nás nutí hledat řešení. Dává nám příležitost se učit. A řešením nějakého problému dostatečně dlouhou dobu se stáváme na tento problém, resp. na to, jak jím projít, jak se dostat za něj, aby tento problém zmizel, expertem.

Ještě později jsem si uvědomil, že toto je vlastně základ celé Expert Industry a oboru Expert Economy. Projít nějakým problémem pod vedením experta (mentora) a tím docílit toho, že problém zmizí nebo již nehraje roli.

Můj příběh se dál odvíjel pod taktovkou jediného muže. Ten se stal mým průvodcem, mentorem a učitelem. Byť jsem studoval mnoho dalších lidí, můj učitel se objevil.

Dovolím si dál citovat z předmluvy knihy Miliónový expert, kterou jsem měl tu čest napsat:

Nevěřil jsem vlastním očím, když jsem otevřel Robertův e-mail a v něm četl: „Chystám se vydat knihu Millionaire Messenger od nějakého Brendona Burcharda, znáš ho?“ Usmál jsem se v duchu, pak nahlas a běžel to říct Alici, mojí ženě. Pak jsem

zvedl telefon a zavolał Robertu Gajdošovi, nakladateli, který vydal tuto knihu. „Roberte, děláš si srandu, Brendon mi změnil život, je to MŮJ ČLOVĚK a učitel, který mě přivedl k tomu, co od roku 2010 dělám.“

Brendon Burchard. Expert, inspirace, která přišla před lety do mého života a vedla až k tomu, že teď sedím v letadle do Bangkoku a píšu pro vás s velkou vděčností tuto předmluvu. S knihou Miliónový expert jsem se poprvé potkal a přečetl ji až na začátku roku 2012. Rok jsem tou dobou už ale aplikoval strategie a postupy, které kniha popisuje, z Brendonových videí a kurzů. A rok 2012 se později stal také bodem zlomu v mém podnikání a profesionální kariéře experta.

V sedmé kapitole Miliónový expert (vydává Synergie v dubnu 2016) si později přečtete tuto větu: „A kdo já vůbec jsem, že...“, a tato jediná věta nejspíš způsobila, že jsem začal pochybovat o svých dřívějších přesvědčeních. Přes kariéru úspěšného manažera v distribuční firmě, vystudovaného inženýra na technice, kluka, který seděl u klávesnice od dvanácti, manžela i tátu jsem si stejně pořád kladl otázku: „A kdo já vůbec jsem?“, a odpovídal si: „Nikdo.“

Pokud znáte ten vnitřní hlas, který vás neustále hodnotí a zrazuje od vašich nápadů, zakazuje, abyste něco řekli, abyste se naplno projevíli, abyste se za sebe postavili, sdíleli svůj názor, hlas, který navenek tvoří obraz silného člověka, ale uvnitř je slabý a bojácný, tak tento hlas byl se mnou od mých dětských let, ve škole,

na gymnáziu i mnoho let v práci. Prostě jsem měl pocit, že ještě pořád nejsem dost dobrý. Že ještě není můj čas. A tak nebyl.

Až pak jsem seděl na parkovišti hotelu Marriott v San José v Kalifornii. A o přestávce třetího dne Brendonova semináře Experts Academy, v ten okamžik, tam na patníku, jsem věděl na 1 000 %, že věci už nebudou nikdy jako dříve. Že můj život se změní.

A skutečně se to stalo. Navíc způsobem, který bych si dříve ani nedovedl představit. Tenkrát tam jsem se poprvé rozhodl následovat inspiraci a také krok za krokem aplikovat postupy, které Brendon Burchard učil. Otevřel se mi nový svět. Svět expertního podnikání, info marketingu a online marketingu. Svět, o kterém jsem do té doby slyšel, ale jak se ukázalo, vůbec mu nerozuměl a ani ho nechápal. Tam pro mě osobně začala doba, o které už teď směle můžu říct: „It's my time.“

Díky Brendone.

Vrátil jsem se domů. Mým oborem byl e-mail marketing. Provozoval jsem službu SmartEmailing a rozhodl jsem se, že podle Brendonova návodu uspořádám první seminář, napíšu e-book a vytvořím online kurz. A to jsem udělal. Vznikla EmailAcademy. A až při psaní prvního e-booku mi došlo, že o e-mail marketingu vím tolik jako málokdo u nás. Až po prvním semináři jsem pochopil, jakou hodnotu můžu lidem předat a jak jim můžu pomoci. Až po prvním online kurzu jsem uvěřil,

že i u nás jsou tisíce a tisíce kupujících zákazníků určených právě přesně pro mě. A pro každého, kdo je bude skutečně chtít.

Dodalo mi to odvahu. Následovala druhá EmailAcademy, pak třetí a čtvrtá. Dnes už je to více než +50 mil. v prodejích expertních produktů, překonaná bláznivá hranice vydělat 5 mil. Kč za hodinu, tři desetimilionové kampaně v řadě, 180.000 kontaktů v databázi, kniha Miliónový e-mail, +3.000 lidí v mých placených kurzech, +1.500 lidí na živých seminářích a mnoho splněných klukovských snů. Tady v České republice, v oblasti, o které si lidé před rokem 2010 mysleli, že to u nás fungovat nebude.

Objevil jsem svůj zlatý grál, své milionové impérium. Pochopil jsem, že jen já sám jsem svým milionovým impériem, a rozhodl se pak toto mé zjištění poslat dál a učit z mých zkušeností další lidi, jak svůj talent uvidět, vystavět kolem něj podnikání, pomáhat a tím vydělávat. Tak vznikly další kurzy – Miliónové impérium, Online Academy, EmailAcademy 2.0 a můj nejnovější trénink Prodej svůj talent.

Je Expert Economy realitou i u nás? Ano. Její součástí jsou dnes již stovky a stovky lidí v Čechách a na Slovensku, kteří uviděli svou hodnotu, rozpoznali svůj talent a začali kolem něj tvořit expertní byznys.

Je možné vydělat peníze tím, co Expert Economy přináší? Ano. Skvělé a milé peníze, které vyděláváte tím, co milujete, a tam, kde máte nadšení a vášeň. Když vydržíte dostatečně dlouho.

Může se expertní podnikání stát smyslem života i pro vás a můžete tak změnit život mnoha dalším lidem? Ano. Stovky dalších lidí u nás potvrzují příběhy z této knihy, můj příběh a příběhy studentů našich studentů. Rodí se nová generace expertů – vědomých a dospělých, lidí, kteří podnikají srdcem, používají chytré strategie a dělí se o svůj talent a know-how s dalšími lidmi.

Přichází nové postupy a příležitosti, jak se my všichni můžeme učit být úspěšnější, a hlavně šťastnější, vzdělávat se rychleji, jednodušeji a efektivněji. Přichází nová generace učitelů expertů, nová generace lídrů, mentorů, lektorů, spíkrů a koučů, lidí, kteří vedou příkladem a svým životem.

Vítejte. Jste jedním z nich.

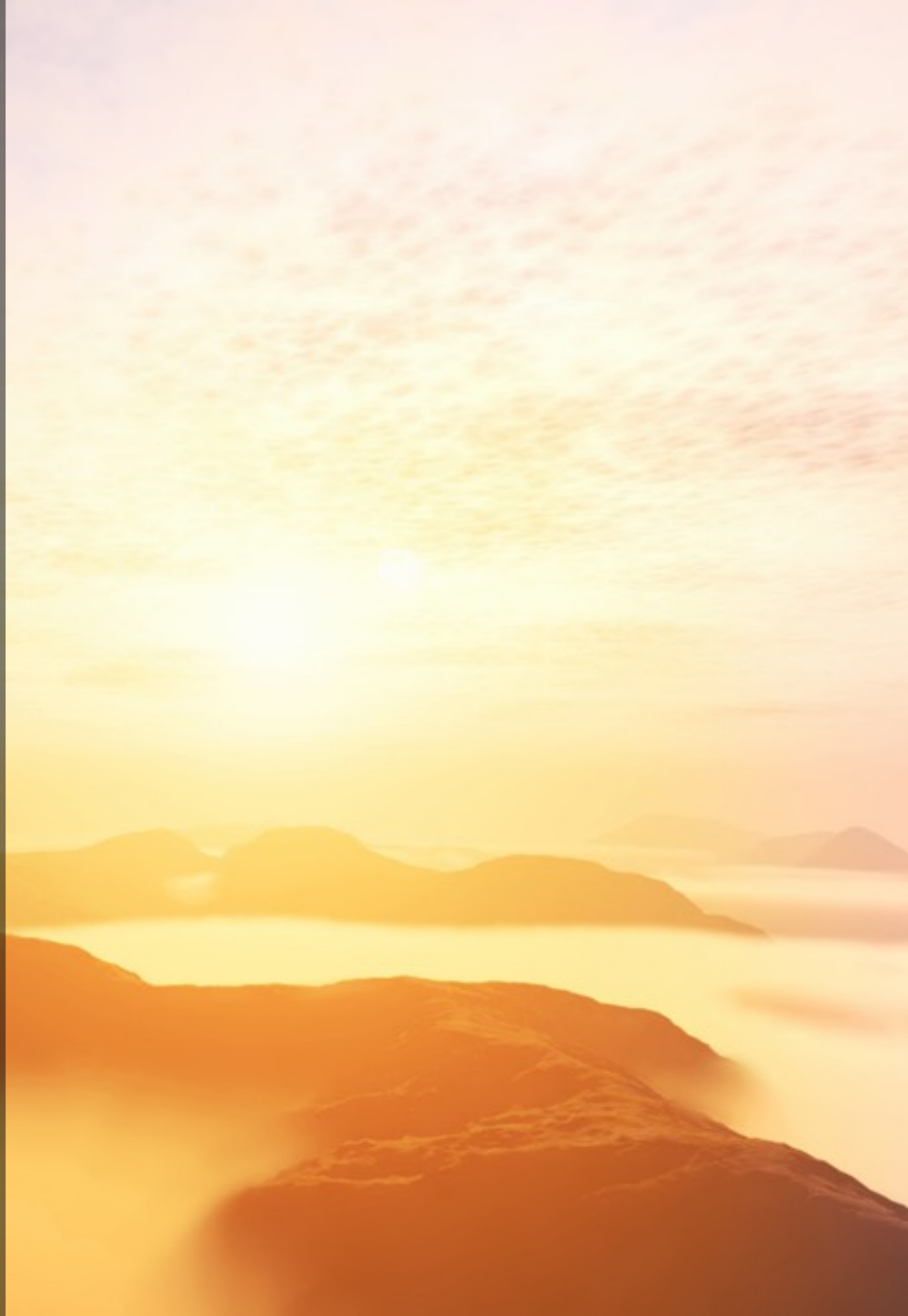
Děkuju všem, kteří mi na mé cestě posledních let pomohli. Kteří uvěřili, že je to možné. Děkuju i těm všem, kteří neuvěřili a nevěří dodnes. I od vás se hodně učím.

David Kirš

Příběh 2

Jana Bártíková

„A kam běžím teď? Pracovat na svých projektech, aby byly ještě lepší a abych mohla pomoci ještě většímu počtu lidí. Vzdělávat se, abych byla stále lepším expertem ve svém oboru a aby moje pomoc byla ještě kvalitnější. A žít a užívat si života.“





15 let jsem pracovala v korporátu.

V roce 2012, který byl pro mě zlomový, jsem měla dobrou práci za skvělých podmínek, fajn šéfku, velkou zodpovědnost, ale relativně dost svobody.

Relativně dost svobody...

I když jsem si dokázala říct, co chci a co nechci, a byla jsem v zaměstnání respektovaným parťákem, pohybovala jsem se stále mezi mantinely. Ty byly dost široké, ale byly tam...
A já jsem do nich začala narážet.

A najednou jsem cítila, že chci dál. Že chci vyběhnout na louku a mít prostor se rozeběhnout, kam chci...

Cítila jsem, že chci dělat něco sama za sebe, rozhodovat plně o tom, co udělám a co neudělám, o svém čase, o místě, kde pracuju...

Jen mi chyběla taková drobnost... 😊

Nevěděla jsem, co bych dělala a jak.

A tak jsem to začala vymýšlet.

Těch 15 let jsem pracovala převážně v retailu, vypracovala jsem se od zástupce ředitele supermarketu až na ředitelku dceřiné společnosti zahraniční firmy. Tak budu pomáhat malým obchodníkům řídit svoje obchody efektivněji...

Anebo si udělám e-shop. Miluju zajímavé vzorované punčošky a u nás mám problém si nějaké vybrat. Tak je budu kupovat po světě a prodávat...

Anebo...

U každého z těch mých obchodních nápadů byl jeden problém. Cítila jsem svoje známé šimrání tam vzadu dole na hlavě. To šimrání, které mi vždycky říká, když něco není tak úplně ono... Cítila jsem ho a taky jsem cítila, že tohle mě nebude bavit. Naplňovat...

15 let jsem věnovala tomu, abych zvyšovala prodeje zboží, bez kterého se více méně obejdeme. A to by mělo být smyslem mého života?

Cítila jsem, že chci to všechno, co umím a znám, využít jinak. Líp. Pomáhat lidem, aby měli lepší život.

A taky jsem věděla, že chci dělat práci, kde budu mít svobodu času i místa. Tedy pracovat kdy chci a kde chci.

Tak. V tom jsem měla jasno.

Jinak nic.

Neměla jsem kam spěchat, tak jsem se rozhlížela kolem sebe a čekala jsem, co se stane.

Na jaře 2012 jsem se dostala k možné spolupráci s jedním známým a úspěšným koučem, už to vypadalo, že jsem našla to pravé. Ale v průběhu své přípravy na roli jednoho z koučů v jeho týmu jsem si uvědomila, že bych zase byla nástrojem někoho jiného, že by to nebylo to moje...

Jsem za tuhle zkušenost moc vděčná. Jednak jsem viděla na vlastní oči, že je možné pomáhat lidem, dělat, co mám ráda, a dobře si tím vydělávat.

A pak jsem v článku toho úspěšného kouče narazila na jedno jméno, které jsem neznala: David Kirš.

Ten článek byl první zlom. Úspěšný kouč, autor článku, v něm psal o tom, co sám dělal a žil, o tom, jak každý člověk je v něčem expert a jak může pomáhat druhým a dobře si tím vydělávat, a taky o tom, jak to dělá on a jak to dělají v zahraničí. Psal o úplně jiném způsobu podnikání, než jaké jsem znala. A že ten David Kirš prý o tom něco ví a já se to od něj můžu naučit.

Tak jo.

Klikla jsem na ten odkaz a pak jsem s otevřenou pusou koukala na video, kde chlapík jménem David Kirš mluvil tak nadšeně, až z toho nadsakoval...

A to, co mi říkal, mi úplně zapadalo do mých představ o mém dalším směřování, o mé další práci.

Mluvil o tom, jak se můžu stát expertem a jak můžu lidem pomáhat. Jak můžu lidem zlepšit život. Jen díky tomu, co umím a znám. A jak to mám udělat, aby mi za tohle lidé rádi zaplatili.

A jak tohle všechno můžu dělat on-line – tedy kdy chci a kde chci...

Viděla jsem všechna videa, webináře a čím víc jsem viděla, tím jsem byla nadšenější. A moje kontrolní kolečko vzadu na hlavě mlčelo.

A pak přišel další zlom. Totální.

David mi poslal odkaz na poslední video svého kurzu zdarma. A tam řekl: Jestli se chcete stát expertem, vydělávat si tím, co máte rádi, a pomáhat lidem, pojdte se mnou dál. Vstupte do mého kurzu a já vás povedu krok za krokem a vy si vybudujete svoje on-line podnikání.

A za to chci 10.000 korun.

No páni. To byla rána. Deset tisíc? Člověku, kterého neznám? Co když je to podvod? Nějaký letadlo?

No pralo se to ve mně... Děsná touha vědět víc a naučit se to na jedné straně... Na druhé straně pochybnosti, strach...

Poslední den, kdy bylo možné vstoupit, jsem se rozhodla. Ano, jdu do toho. Už jsem v životě utratila mnohem víc peněz za nesmysly...

A tak jsem vstoupila do on-line programu Milionové Impérium.

A tím to všechno začalo.

Otevřel se mi svět on-line podnikání.

Nebyla jsem žádný expert na počítače, na internet... Normální běžný uživatel... Webové stránky? Absolutně jsem neměla potuchy, jak se staví nebo jak fungují.

Ale všechno, co David říkal, mi dávalo smysl.

Jak si budovat důvěru, jak dávat nejdřív informace zdarma a pak až prodávat.

Napsat e-book, natočit videa, dělat webináře, psát články – na to všechno jsem se těšila.

Postupně jsem se naučila, JAK podnikat.

Ale pořád mi chybělo to CO.

Co je to moje poslání? V čem chci pomáhat lidem? Co z toho všeho, co umím a znám, jim chci předávat? Co mi dává smysl?

V té době jsem stále ještě pracovala.

Vedla jsem tým a potřebovala jsem vybrat někoho nového. Tak jsem udělala klasické výběrko – inzerát, životopisy...

Přišlo mi přes 100 odpovědí. A já jsem nevybrala vůbec nikoho, s kým bych se chtěla setkat na pohovoru.

Všechny ty životopisy byly napsané tak, že jsem se z nich vůbec nic nedozvěděla. Nedalo se z nich poznat, kdo má a kdo nemá potenciál pro tuhle práci, kdo by mohl být přínosem.

A najednou – BLIK!

Ano, tohle je to, co umím! Tohle je to, čím chci být lidem prospěšná!

Za těch 15 let mi rukama prošly tisíce životopisů, vedla jsem stovky pohovorů a viděla jsem tisíckrát, že lidé neumí prezentovat svoji hodnotu a svůj přínos! A často je ani neznají...

A proč? Protože je to nikdo neučí! Nemají se to kde naučit! Naučí se to ode mě!

Vzpomněla jsem si, jak jsem na tom byla já, když jsem hledala práci. Na začátku žádné informace, internet v plenkách, pracovní inzeráty ve čtvrtěční MF Dnes...

No, můj první životopis byl taky děs...

Ale já jsem tak moc chtěla dělat kariéru, pracovat pro dobré firmy a za dobré peníze...

Tak jsem zkoušela, testovala, pilovala... Svůj životopis, sebe na pohovoru...

Až jsem to vypilovala tak, že jsem pak vždycky získala práci, jakou jsem chtěla, za pár týdnů...

Tak, a měla jsem to. Budu lidem pomáhat získat práci.

A začala jsem na tom pracovat. Přesně podle návodu Davida Kirše.

Tři čtvrtě roku jsem na tom makala. Při práci. Po večerech, o víkendech, o dovolené.

Mohla jsem si dovolit pracovat na svém projektu při práci i proto, že jsem byla v zaměstnání v pohodě. Měla jsem jasně nastavená pravidla, nenechala jsem se ždímat, o dovolené nepracuju (tedy na svém ano, ale to je moje věc), přesčas ano, jen když je opravdu nutný...

A díky tomu jsem si uvědomila ještě jednu věc.

Nechci lidem jenom pomoci získat práci. Chci lidem pomáhat získat práci, kterou budou mít rádi. Která je bude bavit, naplňovat, kde se budou cítit dobře a kde budou sami sebou. Kde si budou umět nastavit svoje hranice a nedovolí druhým lidem je zneužívat, vysát a zahodit...

A tak vznikl i název pro můj projekt: Získám dobrou práci.

Na jaře roku 2013 jsem už měla připravenou většinu materiálů: napsaný e-book, články, nápady na videa...

Taky jsem už vlastnila všechny chytré aplikace, které jsem potřebovala: MioWeb, SmartEmailing, Fapi, Affilbox...

Jenže jsem s nimi neuměla pracovat...

Jak jsem psala na začátku, nejsem žádný technický nadšenec, a upřímně, tohle mi dělalo starosti.

V tomhle jsem viděla největší překážku... Moc jsem si přála, aby mi to někdo ukázal, poradil, pomohl...

Záchrana se objevila a byla v podobě dvoudenního školení, kde mně a dalším žádostivým účastníkům lidé z Davidovy firmy všechno ukázali, poradili... Všechno jsem si mohla vyzkoušet, nastavit...

To byla úleva!

A tak jsem to všechno připravené mohla dát na web, připravit si automatické e-maily, prodejní formulář na druhý, už placený e-book.

Pro jistotu, pro případ nějakých technických zapeklitostí, jsem ještě rozhodla sítě a přitáhla si šikovného mladého muže, Jakuba, který mi pomáhal (a stále pomáhá) s tím, čemu nerozumím, a s tím, co dělat nechci...

Ale ještě jednu překážku jsem musela překonat...

Na začátku léta 2013 jsem natočila svoje úplně první video pro svůj projekt.

Venku bylo 40 stupňů. Točili jsme v obýváku, zatažené závěsy, na mě svítily dva stavební halogeny a můj muž stál za kamerou. Všude za ním po stěnách visely popsané papíry z flipchartů. To abych na nic nezapomněla.

15minutové video jsme točili dva dny. V těch vedrech.

Dneska je pro mě milou vzpomínkou...

No a 1. 7. 2013 jsem poslala svůj úplně první e-mail (asi na 200 adres) a dala jsem světu vědět, že je tady MŮJ projekt Získám dobrou práci.

A o pár dní později, právě když jsem byla u moře, jsem prodala svůj první e-book! Poprvé jsem zažila ten úžasný pocit, když vám někdo zaplatí za něco, co jste vytvořili vy sami!

I když to bylo nic ve srovnání s výplatou, kterou jsem dostávala, ten pocit byl milionový!!!

Od té doby jsem ušla dlouhou cestu.

Krátce po spuštění projektu jsem odešla z práce, abych se mohla projektu věnovat naplno.

Hodně jsem se naučila. Ze svých chyb, z nových zkušeností a od lidí, kteří umějí podnikat on-line – od Davida Kirše, Pavla Říhy, Tomáše Lukavce, Briana Tracyho.

Obrovskou pomocí a oporou mi byl a je můj muž. Bez něj bych ani nezačala a asi stokrát bych už skončila... ☺

Můj život se změnil.

Pomohla jsem díky svému projektu Získám dobrou práci získat už stovkám lidí velmi rychle práci, kterou mají rádi.

V dalším projektu, Linked Akademie, jsem pomohla dalším lidem ovládnout LinkedIn a využít jeho potenciál naplno. Díky tomu jsou teď úspěšnější v práci i v podnikání.

A v těchto dnech spouštím další projekt, Lidé jsou základ. Spolu s mým mužem a dalšími skvělými lidmi budeme pomáhat manažerům, lídrům a podnikatelům vybrat si do svých týmů a firem správné lidi. Aby spolu s nimi dosáhli svých cílů a prosperovali.

Ano, dnes už to nejsou jen moje projekty. Za vším se skrývá tým lidí, kteří jsou stejně jako já nadšení tím, co dělají, a starají se o to, aby projekty fungovaly a klienti byli spokojeni.

Můj příběh by mohl pokračovat, je toho hodně, co jsem prožila a zažila díky tomu, že jsem se 26. 8. 2012 rozhodla vykročit do neznáma a investovat poprvé v životě do nějakého kurzu...

Ale ten začátek byl nejdůležitější, bez toho by se nestalo nic dalšího...

Děkuji si za to, že jsem se rozhodla právě takto.

Dělám, co mám ráda, co mě baví a v čem vidím smysl.

Poznala jsem spoustu nových, skvělých lidí, kteří se stali nejen mou inspirací a mými učiteli, ale mnozí z nich i přáteli a obchodními partnery.

Rozběhla jsem se po louce, a pokud narazím na nějakou ohradu, je tam jen proto, že jsem si ji tam z neznalosti nebo strachu postavila já sama...

A kam běžím teď?

Pracovat na svých projektech, aby byly ještě lepší a abych mohla pomoci ještě většímu počtu lidí. Vzdělávat se, abych byla stále lepším expertem ve svém oboru a aby moje pomoc byla ještě kvalitnější.

A žít a užívat si života.

Proto tady jsem.

Jana Bártíková

Jana Bártíková

Průvodce na cestě k dobré práci (Získám dobrou práci), Architekt úspěšných týmů (Lidé jsou základ), LinkedIn expert (Linked Akademie)

Pomáhám lidem získat práci, kterou budou mít rádi, a firmám získat a vybrat správné lidi na správná místa.

Předávám vám to, co jsem se naučila za 15 let praxe, kdy jsem vybírala lidi do svých týmů. Rukama mi prošlo více než 5 000 životopisů, vedla jsem stovky pohovorů, přijala jsem stovky uchazečů.

Jsem autorkou 6 e-booků, 3 on-line programů a vedu webináře, semináře a osobní konzultace. Mými programy prošlo už téměř 20.000 lidí.

Prodala jsem info produkty za Kč: 2.200.000

Počet kontaktů v databázi: 14.000

Počet FB fanoušků: 2.159

Mé aktuální top produkty jsou:

On-line program Získám dobrou práci Intenziv

E-book Jak získat dobrou práci rychleji:

Můj web:

www.ziskamdobroupraci.cz

www.linkedakademie.cz

www.lidejsouzaklad.cz

Jaromíra Bednářová

„Před rokem jsem o ničem z toho neměla ani páru a nevěřila, že to po technické stránce zvládnou. Dnes vše běžně používám. Před pár měsíci přišla první objednávka a já se bála, jestli budou následovat další. Dnes chodí objednávky denně. Dnes už sama vím, že to vážně celé funguje a dokáže to každý, kdo chce. Stačí mít odvahu a nebát se svých strachů. Nebát se vyjít vstříc novým možnostem. Nebát se opustit svou komfortní zónu.“





Jsem blogerkou a autorkou e-booků. Já! Konzerva, která neměla nikdy v plánu opustit svou komfortní zónu. Konzerva, která se zdráhala napsat něco někam veřejně do diskuze a nějakému online podnikání byla na míle vzdálená. Konzerva, kterou bavilo její povolání a naprosto nic nenasvědčovalo nějaké změně.

A jak se teda z takové konzervy stane online podnikatelka? Jednoduše! Jen poslechne dobře míněnou radu své kamarádky.

V únoru 2015 jsme s manželem batůžkařili po Thajsku. A přesně v tomhle ráji vznikla myšlenka o mém online podnikání. Je zvláštní, jak některé věci člověku utkví v paměti.

Seděla jsem na rozpálené bílé pláži a poslouchala šplouchání moře. Kolem mě proběhl krab. Otočila jsem se za ním a pohled mi spočinul na mém muži, který mi právě nesl Pad Thai. Paráda, tohle jídlo jsem si vážně zamilovala. Přivřela jsem

zasněně oči. Bože, jsem fakt v ráji! Pláž, moře a samozřejmě mé oblíbené rýžové nudle. Byl to splněný sen, který kazilo jen vědomí o jasně stanoveném termínu konce dovolené. Manžel mi podal talíř a já si povzdechla: „Už jen 2 týdny a pak zase zpět do reality.“

„Tak se vrhni na online podnikání, u toho můžeš cestovat, jak chceš,“ pronesla Eva, ležící vedle mě, a Martin souhlasně přikývl.

No jasně! Těm dvěma se to řekne! Jsou nefalšovaní digitální nomádi a už několik týdnů cestují Asií. Jejich kancelář může být kdekoli na světě – stačí jim jejich Macbooky a připojení na internet.

Tuto větu prostě nemůžete vzít vážně od lidí, kdy jeden vlastní vývojářské studio a druhý se živí grafikou a designem webových stránek.

„Možná jste si nevšimli, ale já neumím, co vy dva!“ procedila jsem mezi zuby.

„Umíš jiné věci. Hele, znáš Stáňu Mrázkovou? Přečti si její e-book Z vystresované matky podnikatelkou z pláže. Budeš koukat, co člověk v online podnikání dokáže, když chce.“

Zavrnl mi mobil. Zpráva od kamarádky: „Jak dlouho se ještě míníš válet u moře? Nemáš nějaký rychlý tip, jak vysvětlit mě/ mně, aby to pochopila i naše Gabča? Už abys byla zpět!“ Naťukala jsem odpověď a Eva se na mě usmála: „Vidíš? A máš své téma pro online podnikání! Věř mi, to bude fungovat.“ Zůstala jsem na ni koukat a vůbec nechápala, co tím vším myslí.

Tenhle nápad mě ale nakonec dost zaujal, a tak ten večer končí zápis do našeho cestovatelského deníku větou: DOMA: recept na Pad Thai, Stáňa Mrázková – vystresovaná matka nebo tak něco – přečíst!!!

V následujících dnech jsme na toto téma ještě párkrát navázaly. Eva se mě snažila přesvědčit, že to opravdu dokáže každý a že je to skutečně velmi jednoduché, jak tvrdí. Prý i pro naprosté laiky. Nevěřila jsem tomu. K online podnikání potřebuji mít web, nějaký produkt a prodávat ho a zajistit vše kolem toho přece nebude vůbec lehké. Prý to lehké je. Prý je vše zautomatizované pomocí aplikací jako SmartEmailing, FAPI a affiliate programů...Ááá je to tady, další velký zádrhel. Copak neví, jak jsem na tom se svou angličtinou? Jo, objednáám si kafe a zamluvím pokoj v hotelu. Možná si i jemně pokecám s nějakými cizinci během jízdy autobusem či lodí..., ale pracovat v aplikacích v angličtině je

prostě vyšší level. Cože? Ono je to vše v češtině? ... Možná kdyby mi někdo strčil do ruky podrobný návod, tak to snad zvládnou. Na svém pomyslném seznamu „Proč to nejde“ si škrťám další kolonky. Jenže pořád jich tam zůstává ještě dost.

I tak odjíždím z dovolené s nadšením, jak by to bylo fajn.

Po příletu domů jsem zalistovala naším deníkem. Jaké že je jméno té vystresované matky? Zadala jsem jej do vyhledávače. První, co na mě vykuklo, byl online kurz Podnikání z pláže. To je ono! Takže Stáňa Mrázková bude ten člověk, který mi strčí do ruky podrobný návod. A tak si škrťám další kolonku.

Jenže pak se objevil strach. Má cenu se do toho vůbec pouštět, když skoro ničemu nerozumím? Doména? Webhosting? Smartkampaň? Jedno divně znějící slovo za druhým. Sotva jsem se prokousala jedním, vykuklo na mě další, ještě divnější. Uf.

A pak na mě vybafl další strach, ještě větší! Strach s velkým S. Já přece nemůžu opustit svou komfortní zónu! Já přece nemůžu veřejně pod svým jménem psát na internet! A vůbec, můžu si já dovolit někde něco někomu radit? Jasně, mám 15letou praxi ve svém oboru. Kamarádkám radím pořád. Sama nejlíp vím, jak se ty dotazy pořád točí dokola. Už teď můžu vyjmenovat několik věcí, na co se mě bude ptát příští rok Zuzka, jejíž dcera byla nedávno na zápisu do 1. třídy. Ale radit cizím? Bude to někoho vůbec zajímat?

Ten strach byl jako hustý les. Člověk se snažil představit si pláž, nebo aspoň prosluněný palouček, a zatím se v myšlenkách brodil hustým lesem a marně hledal světlo na konci tunelu.

Nakonec vezmete pomyslnou sekeru a začnete se tím lesem prosekávat. Hlavně nesmíte zůstat sedět na pařezu s hlavou v dlaních, protože to by strach zvítězil. A to přece nechcete! Těch lesů totiž člověk stejně nakonec projde více a i během rozběhnutého online podnikání se nějaký ten strašidelný les objeví. Občas vedle vás přistane pomocná ruka v podobě podpory někoho blízkého (můj manžel je prostě úžasný chlap!) nebo v podobě kladné a milé reference od úplně cizího člověka. Spoléhat se na to ale nelze. Je důležité to nevzdat a proti strachům se postavit. Sám!

I díky tomuto zdárnému boji to nakonec celé klaplo. Dokonce jsem dokázala ke spolupráci přesvědčit i mou sestru – taky učitelku a ještě větší konzervu, než jsem kdy byla já.

A tak v květnu stejného roku světlo internetového světa spatřil náš web Škola zvesela a na konci června pak první placený e-book.

Asi nikdy nezapomenu na tu chvíli, když přišla první objednávka. Uběhlo necelých 24 hodin od zveřejnění prodejní stránky a odeslání e-mailu na mou pidi databázi. Z mailu na mě křičela

faktura z FAPI a já radostí tancovala po obýváku. Po dvou dnech přišel od první kupující krásný děkovný e-mail. Nádherný pocit!

Naše podnikání se pomalu rozjíždělo. Z počátku byl rozjezd opatrný a pomaloučký. Postupně jsme si však získávaly důvěru svých klientů. Psaly jsme články, odpovídaly na dotazy, tvořily další e-booky. Výraznější tempo jsme nabraly v září. Přišla nabídka na rozhovor v rámci pořadu Sama doma. Paní dramaturgyni zaujal náš web, náš přístup a filozofie vztahu ke škole a vzdělávání a nabídla nám rozhovor. Pro někoho, kdo týdný bojoval se strachem z opuštění své komfortní zóny, docela velké sousto. Ale zdárně jsem zabojovala i s tímhle strachem.

Vstoupily jsme do většího povědomí naší cílové skupiny.

Zvětšuje se databáze i počet fanoušků naší fanpage. Lidé reagují na naše články. Je to tak krásný pocit, když si přečtete od nějaké maminky děkovný e-mail, že konečně našla radu, která jejímu dítěti pomohla překonat potíže s nějakým učivem.

Je únor 2016. Kdybych jen před rokem tušila... ☺

Naše podnikání je skvěle rozjeto, máme spoustu nápadů, jak pokračovat, a zároveň se nám otevírají další možnosti: přicházejí úžasné nabídky na rozhovory, natáčení a spolupráci na nových projektech.

Před pár dny jsem sjížděla na lyžích slovenský Chopok a měla jsem sto chutí zařvat po vzoru Mela Gibsona alias Williama

Wallace z plných plic: „Freedoom!“ Ale přece jen jsem se bála převozu do psychiatrické léčebny v Pezinku. ☺ Ne všichni totiž pochopí ten pocit naprosté svobody a volnosti. Ale v duchu jsem křičela na celé Tatry. Mému businessu je totiž úplně jedno, jestli sedím doma v obýváku, nebo v baru na svahu kopce. Jestli budu rozesílat kampaň z Evropy, nebo Asie.

Před rokem jsem o ničem z toho neměla ani páru a nevěřila, že to po technické stránce zvládnou. Dnes vše běžně používám. Před pár měsíci přišla první objednávka a já se bála, jestli budou následovat další. Dnes chodí objednávky denně. Dnes už sama vím, že to vážně celé funguje a dokáže to každý, kdo chce. Stačí mít odvalu a nebát se svých strachů. Nebát se vyjít vstříc novým možnostem. Nebát se opustit svou komfortní zónu.

Je až neuvěřitelné, co vše se během toho jediného roku stalo.

Když se ohlédnu, vidím za sebou kus práce. Práce, kterou miluju a která mě neskutečně baví.

Jaroslava Bednářová

Jaromíra Bednářová

Moje značka je ŠKOLA ZVESELA

Jsem učitelka s dlouholetou praxí, která skrze projekt Škola zvesela pomáhá rodičům přežít školní docházku svých dětí a nezbláznit se.

Prodala jsem info produkty za Kč: v lednu 2016 za 34 486,-

Počet kontaktů v databázi: 3 511

Počet FB fanoušků: 2 188

Mé aktuální top produkty jsou ebooky:

Do 1. třídy zvesela

Logopedie aneb jak na výslovnost českých hlásek

Jak na násobilku

Můj web: <http://www.skolazvesela.cz/>



Karel Fiala

„Říkám, že jsem dítě Štěstěny, a za všechny mé koníčky, které jsem kdy dělal, mi lidé nějakým způsobem posílali finanční energii. A tak jsem kromě jiných činností prodával ovoce a zeleninu na trhu, točil hrnky na kruhu, dělal jsem vyhazovače a ochranku v nočním klubu, byl jsem průvodcem po horách, jsem instruktorem a dělám kurzy nádechového potápění, a hlavně fotím. Fotím lidi pod vodou...“





Jsem Karel Fiala. Člověk, co chodí po světě bos. Potápím se a fotím. Fotím pod vodou. Lidi. Děti v baby clubech. Dospělé jedince, převážně ženy, páry, svatební fotky pod vodou...

Dělám věci JEN TAK. Prostě mě něco napadne, tak to udělám. NEMÁM ŽÁDNÉ PRAKTICKÉ ANI MATERIÁLNÍ DŮVODY KE SVÉMU JEDNÁNÍ. Jen tak mě od dětství bavilo focení, kreslení, bavila mne voda, cestování, karate.

Říkám, že jsem dítě Štěstěny, a za všechny mé koníčky, které jsem kdy dělal, mi lidé nějakým způsobem posílali finanční energii. A tak jsem kromě jiných činností prodával ovoce a zeleninu na trhu, točil hrnky na kruhu, dělal jsem vyhazovače a ochranku v nočním klubu, byl jsem průvodcem po horách, jsem instruktorem a dělám kurzy nádechového potápění, a hlavně fotím. Fotím lidi pod vodou...

Ve dvaadvaceti jsem podal přihlášku na Lidovou konzervatoř do Ostravy. Obor VÝTVARNÁ FOTOGRAFIE. Během studia se mi zdál prima nápad si tím focením trošku přispět do rozpočtu. Když už jsem koupil ten přístroj a věci kolem toho, tak ať se mi to zaplatí, že jo.

Nechal jsem si udělat první webové stránky o focení a myslel jsem si, že si z toho všichni sednou na zadek a já budu fotit, až budu mít ruce do vánočky. Realita byla jiná, ani investice do vyhledávačů, katalogů a různých jiných SEO nabídek mě nikam neposunula.

Začal jsem objíždět s nabídkou školy a školky. Každé ráno jsem si oblékl bílou košili, dal jsem čaj do termosky a koupil si na svačinu pět loupáků. Čtrnáct dní jsem objížděl školní zařízení a nic. Nikdo nechtěl nic. Někde mne nepustili ani do budovy. Zklamání.

Zastavil jsem s autem na prázdném parkovišti pod sjezdovkou, sedl si na zadní sedadlo, popíjel čaj a kousal rohlík... Přemýšlel jsem, že to zabalím a půjdu někam do kolbenky k pásu. A vtom mi někdo ťuká na okýnko. Stála tam babička v kroji, šátek na hlavě, barevnou sukni. Kouzelná babička z pohádky. Typická.

„No jo, ale já nemám buchty. Já mám jen rohlík... Co já jí dám?“ problesklo mi hlavou.

„Mohl byste mne prosím odvézt domů? Jdu od doktora a už mě bolí nohy.“

Zíral jsem na ni. Posadil ji vedle sebe do auta, cestou mne vyzpovídala a já jí řekl, že jsem chtěl být fotografem a že to právě balím. Hvězdy mi nejsou nakloněny...

Podívala se na mě se zvláštním úsměvem: „Tak zajděte za naši paní řídící do školy. Je to moc hodná holka. Té by se fotky mohly líbit!“

Dovezl jsem tu kouzelnou babičku až k chaloupce a dostal jsem od ní ještě hruškový koláč.

Vůbec mi v tu chvíli nebylo divné, kde se vzala uprostřed lesa pod sjezdovkou. U jakého doktora byla? A kde? Nejbližší město bylo šest kiláků. A domů jsem ji vezl dalších dvacet minut...

Každopádně ve škole mě paní ředitelka přijala doslova s otevřenou náručí a já získal první termín na focení. Ten den jsem domluvil dalších patnáct škol a školek. A další den další a pak další...

Znám legendární fotku z alba Nirvany, kde je dítě pod vodou, takže když jsme začali plavat s prvorozeným synem, letos mu bude 16, v baby klubu v Kopřivnici, dostal jsem na otázku rodiče, fotografa a freedivera, jestli budeme mít taky fotky pod vodou, inspirativní odpověď lektorky: „Ne. Nemá nám to kdo vyfotit. Nikdo to nedělá.“ To byl jasný signál, kudy se může ubírat moje životní cesta.

Moje on-line strategie se skládá z procesu, kdy po vyfocení vložím do SmartEmailingu e-mailové adresy všech lidí, kteří se mi mihli pod vodou před foťákem. Tímto jednoduchým krokem se spustí v útrokách systému kroky od zaslání náhledů klientům, po vystavení faktury, případně upomínky faktur, poděkování za focení a oznámení o odeslání fotografií poštou.

Otázka budoucnosti a plánů... Nějaké myšlenky, novinky a upgrady ve focení i potápění mám v hlavě, to zatím prozrazovat nebudu. ☺

A ohledně infopodnikání? V tom jsem stále v začátcích, stále se učím a jen zírám... Takže nejprve chci nastoupit do vlaku, kterým jede David s Alicí, vyzkoušet, nakolik jsou pohodlné sedačky a jestli je v soupravě i plně vybavený jídelní vůz,

a pak uvidím. Jen tak zničehonic to na mě přijde a buď pojedu s nimi dál, nebo naskočím na jinou drezínu. Zatím to vypadá, že máme stejný směr!

Karel Fiala

Karel Fiala

Moje značka: Karel Fiala

Jsem normální člověk, který si žije po svém. Chodím bos, potápím se na nádech, dělám kurzy freedivingu, fotografuji. Jezdím po světě...

Obor, ze kterého mi proudí největší energie peněz, je fotografování.

Díky struktuře MioWeb + SmartEmailing + Fapi ke mně přiteklo 232 610 Kč a stále proudí další finance.

Počet kontaktů v databázi: 1 564 (údaj k 8. 2. 2016) ☺

Počet FB fanoušků: 3 579

Mé aktuální top produkty jsou: Fotografování pod vodou

Můj web: www.karelfiala.cz



Miloslav Ježo

„Baví ma inšpirovať ďalších a bude fajn keď si raz moja dcéra bude môcť o mne povedať niečo v tomto zmysle: „Môj tato, hľadal cesty, ako vytvárať poctivé hodnoty tak, aby bol čo najviac so mnou a s mamou. Aby si naša rodina mohla život užívať a aby o týchto možnostiach mohol povedať ďalším.“ Verím, že moje Podnikanie na Amazone je len začiatkom na ceste k mojím talentom.“





Volám sa Miloslav Ježo a vybudoval som si úspešný biznis na Amazon.com, ktorý mi neustále generuje príjem. O tom, ako sa dá takéto podnikanie vybudovať som napísal ebook Návod na zarábanie cez Amazon. Zaujíma ma všetko, čo súvisí s vytváraním produktov pod vlastnou značkou. Vždy som túžil podnikáť tak, aby som ponúkal nejakú hodnotu, ale aj aby som si mohol užívať život a popri tom by môj biznis stále bežal.

Tieto riadky píšem z hotela v Belianskych Tatrách kde momentálne s rodinou dovolenkujeme.

Uvedomil som si, že môj sen sa stáva skutočnosťou. Je neskorý večer a v telefóne mi celý deň prichádzajú informácie o tom, že za ten čas, ktorý tu trávime lyžovaním, hraním alebo vo wellnesse si už niekoľko desiatok ľudí kúpilo moje produkty, ktoré som vytvoril. Je o ne záujem a ich predajný proces mám nastavený na automatický režim. To znamená, že zákazník sa vie dostať aj bez môjho pričinenia k tomu, čo si kúpil.

Mne to poskytuje slobodu a aj kreatívny priestor pre vytváranie ďalších projektov. Venujem sa tomu, čo ma baví a musím sa priznať, že ma neprestáva nadchýňať spôsob práce pre aký som sa rozhodol. Ako som sa však k tomuto statusu dopracoval?

Môj podnikateľský príbeh sa začal písať naplno v januári 2014, keď som asi po ročnom hľadaní odvahy vygooglil vzor výpovede zo zamestnania, napísal svoju verziu a s papierom v ruke vykročil rozhodným krokom na personálne oddelenie u môjho vtedajšieho zamestnávateľa. Bol to veľmi zvláštny pocit.

Na jednej strane som mal stabilnú dlhodobú pozíciu v úspešnej medzinárodnej spoločnosti, z ktorej ma nikto nevyhadzoval, aj keď som bol pracovne úplne vyhorelý a neprejavoval som žiadne veľké ambície rásť v korporátnej štruktúre. Na strane druhej vo mne dlhodobo driemala túžba začať podnikáť. Vyskúšať si, či by som bol aj ja

schopný ponúknuť zákazníkovi tak dobrý produkt alebo službu, za ktorý by radi zaplatili.

Vedel som, že riskujem, veď som bol v tom čase živiteľom rodiny, moja žena bola na materskej dovolenke spolu s našou 1,5ročnou dcérou. Môj životopis som si vôbec nezaktualizoval, pretože som vedel, že ho ani nikam nebudem posielat'. Nehľadal som si nové zamestnanie, rozhodol som sa podnikat'. Bol to pre mňa historický okamih, veľká výzva, na ktorú som sa tešil ale samozrejme, mal som aj obavy. Pamätám si svoje dlhé úvahy a otázky, či robím dobre, či neriskujem príliš. Zahodil som „istoty“ a vstúpil do neznáma. Nikdy pred tým som tak odvážny krok neurobil. Chcel som si však takúto možnosť jednoducho dovoliť a môjmu snu dať aspoň priestor. Nechcel som si celý život vyčítat', že som sa o to nepokúsil. Potreboval som niečo viac – vlastný biznis a väčšiu mieru slobody, pokúsiť sa byť tvorivejší a ponúkať nejaké hodnoty za seba. Zistiť, čo vo mne je, keď stojím sám za svojou značkou. Chcel som sa nadýchnuť života po svojom.

Od detstva som túžil po vlastnom podnikaní. Niekedy intenzívnejšie, niekedy menej. Vždy tá túžba vo mne bola a dnes sa čudujem prečo som sa k súčasnému statusu nedopracoval skôr.

Základy podnikateľského povedomia som si intuitívne budoval od detstva, vždy vo mne driemali, a to aj napriek tomu, že som ich nemal možnosť od koho odpozorovať. Z našej rodiny nikto nepodnikal, vyrastal som bez otca, mama bola celý život

zamestnaná a bola rada, že nás vie uživiť. Jednoducho to vo mne asi bolo. Veď už na prvom stupni základnej školy som vypestoval malé rastlinky citrusov, zanesol ich do komisionálneho predaja a v triede potom „nenápadne“ oznámil, že v tej predajni práve dostali veľmi pekné rastliny. Asi som tomu urobil celkom dobré PR, lebo niektorí spolužiaci si to fakt išli kúpiť. Alebo sa dnes zabávam na tom ako som si v tom období dal inzerát do pražských inzertných novín Annonce o tom, že predávam koreň Kostihoja lekárskeho. Pamätám si, že na túto moju lákavú ponuku zareagoval jediný zákazník – istá dáma z Prahy. Hneď v najbližšiu sobotu som jej bol u svojej babičky na záhrade koreň vykopať poslal ho v balíčku na dobierku. Spokojnosť bola obojstranná, ja zo zarobeného vreckového a tá pani zo zlepšeného pohybového ústrojenstva. Aspoň teda dúfam. :-)

Ďalší spôsob, ktorým som si zvyšoval vreckové, bol predaj plagátov z nemeckého časopisu Bravo. Tie, ktoré sa mi páčili som si samozrejme nechával, ostatné som predával (1-stránka za 10, 2-stránka za 20, 4-stránka za 40 Kčs). Podobne som to robil aj s propagačnými materiálmi klubov NHL a NBA. Napísal som do každého klubu, že som redaktor lokálneho časopisu a potrebujem propagačné materiály. Oni mi ich poslali a ja som ich potom u nás cez inzeráty na dobierku predával.

Počas vysokej školy som cez leto „makával“ v jednom bavorskom hoteli ako pomocník v kuchyni, aby som mal peniaze na štúdium MBA. Potom ako som prácu v tomto hoteli ukončil,

tak som túto istú prácu sprostredkoval iným ľuďom za poplatok 300–500 nemeckých mariek. To boli počiatky mojej recruitingovej činnosti, ktorú som si naplno rozbehol o 15 rokov neskôr. Takže vždy som mal rôzne joby, brigády a kšeftíky, ale konkrétnou témou pre podnikanie som sa začal vážne zaoberať až v roku 2010. Dovtedy som témy iba hľadal. Pamätám si ako som vo svojom prvom zamestnaní ako málo vyťažený junior googlil témy typu „ako začať podnikáť“. Nemal som nič konkrétne a tak to aj skončilo.

Zanedlho som nastúpil do veľkej korporácie, kde som skoro 10 rokov vydržal byť motivovaný a predstavoval som si aké by to asi bolo krásne ak by som bol raz povýšený na manažera a mohol mať služobné auto s parkovacím miestom. Myšlienky na podnikanie vtedy u mňa niekde driemali a nezaoberal som sa nimi. Až posledné roky sa začali postupne prebúdzajú a tak som si v roku 2010 založil svoju sro-čku s tým, že sa budem o niečo pokúšať popri zamestnaní.

Téma recruitingu mi bola z nejakého dôvodu blízka a keďže som sa dosť rokov pohyboval v oblasti SAP ako konzultant a projektový manažér, rozhodol som sa sústrediť na tento segment IT trhu. Začal som si zhromažďovať všetky kontakty do jedného excelovského súboru. Veril som tomu, že ak budem mať dostatočne silnú databázu kontaktov, tak budem schopný nájsť vhodného kandidáta pre svojho budúceho zákazníka. Vytváraním takejto databázy kontaktov som strávil veľmi veľa času. Dalo by

sa to rátať na mesiace intenzívnej práce. Pamätám si, že v tých časoch, v jednom období, keď som bol single, zobral som si týždeň dovolenky a v lete, v najväčších horúčavách som namiesto ležania na pláži doma v byte „naháňal“ SAP konzultantov na LinkedIn, smeroval ich do svojej databázy a vytváral komunitu.

Onedlho ma môj kamarát, ktorý má konzultačnú firmu požiadal, či by som im mohol nájsť vhodného zamestnanca. Dohodli sme sa na podmienkach, uzavreli zmluvu a ja som im za krátky čas bol schopný nájsť človeka, ktorý u nich mimochodom pracuje dodnes. Bolo to vďaka databáze, ktorú som stále budoval. To bol môj prvý skutočný podnikateľský počin a neuveriteľne ma povzbudil.

Nasledujúce roky som mal niekoľko podobných prípadov, stále to však bolo popri mojom zamestnaní. Bolo to niekedy náročné, ale stále som si overoval a presviedčal sa, že to funguje a viem robiť tento biznis.

Zlom u mňa nastal v roku 2012, keď sa mi dostala do rúk kniha Tima Ferrissa Štvorhodinový pracovný týždeň. Po jej prečítaní som vedel, že zanedlho dám v práci výpoveď a budem podnikáť. Knihu mi kúpila moja žena Slávka Halčáková, tvorivá a umelecká bytosť, je herečka a celý život pracuje na „voľnej nohe“, je zvyknutá riskovať viac ako ja, možno až príliš. Vždy mi verila a povzbudzovala ma v tom, aby som sa osamostatnil a skúsil svoj biznis a aspoň trocha sa odvážil rozťahnuť svoje krídla. Dovtedy

som totiž neveril, že ich mám. Som jej za to vďačný a verím, že zasa ja jej pomáham ako ona hovoríeva, stáť pevne nohami na zemi a občas sem aj zletieť :-).

Ešte pred tým ako som výpoveď v práci naozaj dal, začal som sa zaujímať o tému online biznisu. Chcel som vedieť viac o tom ako sa dá podnikáť cez internet. Fascinovala ma tá predstava, že niekto môže zarábať iba prostredníctvom svojho laptopu z hociktorého miesta na svete. Alebo ak má niekto svoj digitálny produkt, tak si ho zákazníci môžu hocikedy kúpiť bez akéhokoľvek zásahu predávajúceho. Tieto veci ma na online biznise zaujímali a vravel som si, že sa chcem o nich dozvedieť viac.

Na začiatku som o podnikaní na internete nevedel nič. Snáď len to, že je dobré si budovať svoju komunitu potencionálnych zákazníkov. Tá sa mi totiž osvedčila aj pri mojom personálnom biznise. Vďaka svojej pomerne rozsiahlej databáze SAP odborníkov som bol schopný nájsť vhodných kandidátov pre svojich klientov. Ako sa však dá na internete zarábať som nevedel, chcel som sa to naučiť a potom uvidím, či ma to bude baviť, vravel som si.

Začal som teda so základmi online biznisu a investoval som do svojho prvého online tréningu – kúpil som si členstvo v Chris Farrell Membership. Vďaka tomuto anglickému gentlemanovi som sa postupne začal oboznamovať s témami ako napr. email marketing, vytvorenie vlastného blogu, návštevnosť, webináre,

Facebook reklama a pod. Postupne som si začal kupovať ďalšie školenia od rôznych iných expertov a tak som sa vzdelával. Je pravda, že som si postupne zadovážil viac tréningov ako som stihol vstrebať, ale tak to sa údajne stáva viacerým začínajúcim online podnikateľom. V tom čase som sa zameriaval výlučne na zahraničné zdroje. Každý deň som si vyčlenil nejaký čas na štúdium – pozrel som video, urobil z neho poznámky, prípadne prakticky vyskúšal v počítači.

Toto obdobie trvalo približne rok a pol. Intenzívne som študoval, videl som, že napredujem, získavam vedomosti, ale cítil som sa byť „paralizovaný vo svojej analýze“. Chýbal mi totiž produkt, na ktorom by som už konečne mohol začať zarábať.

Môj prvý produkt prišiel až s podnikaním na Amazone. K tejto téme som sa dostal náhodou, myslím, že ma zasiahol niektorý z inzerátov kampane na program ASM. Spôsob akým sa dá vybudovať reálny biznis na Amazone mi prišiel fantastický a okamžite si získal moju pozornosť. Chcel som sa o tom dozvedieť viac a naučiť sa takto podnikáť. Ako však postupne kampaň na vstup do tohto programu gradovala, dozvedel som sa aj cenu tohto kurzu. Tá mi však zľahka vyrazila dych, pretože bola viac než symbolická, a to 4000 USD. Na tak opatrného investora akým som bol ja, to bolo až-až. Nedalo mi to však spávať. Téma podnikania na Amazone bola pre mňa tak silná, zrozumiteľná a dostupná, že som si začal sám pred sebou hľadať dôvody na to, prečo by som mal dať strach bokom a investovať

do tohto kurzu. Napokon som sa rozhodol a do kurzu vstúpil. Dnes môžem povedať, že to bolo jedno z najmúdrejších rozhodnutí, ktoré som v podnikaní urobil. Inak s touto svojou investíciou som sa doma nepochválil. Ako malý chlapec...:-). Vedel som, že raz to svojej žene poviem, veď my si pred sebou nič netajíme, ale chcel som jej to povedať až vtedy, keď budem mať tento vklad do biznisu vrátený naspäť. Ona ma síce v mojich podnikateľských aktivitách podporovala, ale chcel som si najprv sám pred sebou dokázať, že som urobil správny krok.

Dnes už moja žena dávno pozná aj túto časť môjho príbehu, veď moja investícia sa mi niekoľkonásobne vrátila. Vďaka podnikaniu na Amazone vznikol môj prvý fyzický produkt, ktorý som na Amazone v USA začal predávať pod svojou vlastnou značkou. A predávam ho dodnes. Vždy keď som o tomto mojom podnikaní niekde hovoril, tak to ľuďi nadchlo, chceli o tom vedieť viac. Preto som časom dospel k názoru, že práve toto by mohla byť moja téma pre vytvorenie môjho digitálneho produktu. Mohol by som zhrnúť všetky svoje potrebné vedomosti do jedného ebooku, prostredníctvom ktorého by si ľudia sami mohli vybudovať podobné podnikanie na Amazone. Vedel som ako by celý proces predaja mohol fungovať, hľadal som informácie o tom ako prepojiť predajnú stránku s mailovým systémom, ako vyriešiť fakturáciu, ako si vybudovať svoj blog, a pod. Našťastie sa opäť ku mne nejakým spôsobom dostala informácia o tom, že česká online podnikateľka Stáňa Mrázková otvára nový kurz Podnikání z pláže. A ten obsahoval presne to, čo som v tom období potreboval.

Upravil som svoje priority tak, aby som sa v najbližšom období mohol primárne sústrediť na vytvorenie svojho ebooku, blogu a celkové rozbehnutie predaja. Každý deň som si vyčlenil pár hodín na to, aby som sa venoval týmto veciam. Technicky to bolo pre mňa ľahko zvládnuteľné, keďže som na to použil nástroje Firmy 2.0 (Mioweb, Smartemailing, FAPI), ktoré nie sú náročné na ovládanie a sú veľmi intuitívne. Dokonca ma to s nimi aj dosť bavilo ☺.

Takže približne po dvoch mesiacoch bol môj ebook na svete a pripravený na predaj. O niekoľko dní prišla prvá objednávka a videl som ako vie plážové podnikanie fungovať v praxi. Krásny pocit! Opäť taký istý ako keď som predal svoj prvý produkt na Amazone. Aj tento proces bol celý zautomatizovaný. Zákazník ma nájde na webe, prečíta si o mne, zaplatí kartou za ebook, okamžite dostane automatický mail s prístupovými údajmi na stiahnutie ebooku a faktúru. Ja vidím peniaze na účte a zákazník má ihneď to, za čo zaplatil. Výborné.

V ďalších dňoch začali spolu s ďalšími objednávkami pribúdať aj pozitívne referencie od zákazníkov, čo ma potešilo ešte viac. Znamenalo to, že môj produkt, v ktorom sú zhrnuté moje dvojročné skúsenosti a vytvoril som ho za 2 mesiace je naozaj hodnotný a má pre ľudí zmysel. So svojimi zákazníkmi sa snažím budovať vzťah a som s nimi v kontakte. Vďaka tomu viem už o niekoľkých ľuďoch, ktorí o takomto podnikaní nevedeli nič až pokiaľ nenarazili na môj ebook. Nasledovali môj návod a dnes

majú aj oni vybudované svoje vlastné podnikanie a predávajú vlastné produkty na druhom konci sveta.

Vďaka tomu, že som sa nebál urobiť vážne rozhodnutie a začal som podnikáť, posunul som sa úplne iným smerom, ako keby som bol zostal zamestnancom. Vytvoril som zopár zaujímavých produktov a otvárajú sa mi ďalšie možnosti, ktorým sa chcem venovať. Veľa som sa naučil a stále sa učím a dokonca ma to baví. Dnes už úplne automaticky vidím ďalšie príležitosti a čo je pozitívne, je ich pomerne dosť. Nikdy som nemal toľko nápadov a inšpirácie, ako teraz. Tak ako som mal kedysi problém nájsť oblasť, do ktorej by som s chuťou zamieril svoju pozornosť, dnes je pre mňa skôr výzvou správne sa rozhodnúť, čomu sa venovať a kedy. Čas je najdôležitejšie aktívum, ktoré máme a preto sa ho stále učím využívať čo najrozumnejšie.

Svoju budúcnosť vidím jednoznačne v online podnikaní. Naďalej vytváram vlastné produkty, tak fyzické ako aj digitálne. Na svojom príklade skúmam obchodné stratégie, ktoré vďaka online technológiám fungujú a diverzifikujem si tak zdroje svojich príjmov.

Naďalej si budujem vlastnú značku a komunitu spokojných zákazníkov. Ak si niekto môj produkt kúpi, môj vzťah s ním nekončí. Snažím sa mu dávať ďalšiu hodnotu, chcem, aby to bol nadšený zákazník. Rád budem ľuďom ukazovať možnosti ako si môžu vybudovať vlastný biznis vytváraním produktov pod svojou značkou. Nielen na Amazone, ale aj na iných platformách.

Verím, že ma čakajú ešte nové obzory, ako človeka a aj ako podnikateľa, ktorého život učí, že stále je čo objavovať v sebe aj okolo seba. Baví ma inšpirovať ďalších a bude fajn keď si raz moja dcéra bude môcť o mne povedať niečo v tomto zmysle: „Môj tато, hľadal cesty, ako vytvárať poctivé hodnoty tak, aby bol čo najviac so mnou a s mamou. Aby si naša rodina mohla život užívať a aby o týchto možnostiach mohol povedať ďalším.“ Verím, že moje Podnikanie na Amazone je len začiatkom na ceste k mojím talentom. A teraz si idem ľahnúť, zajtra chceme učiť našu dcéru Jasmínku lyžovať!

Miloslav Ježo



Miloslav Ježo

CZ Ebook zdarma: Jak vydělávám na Amazonu

SK Ebook zdarma: Ako zarábam na Amazone

CZ Produkt: Návod na vydělávání přes Amazon

SK Produkt: Návod na zarábanie cez Amazon

Počet kontaktov v databázi: 5000


Počet FB fanúšikov: 3000 – skupina Podnikanie na Amazone

Môj web:

www.miloslavjezo.sk alebo www.miloslavjezo.cz

Bohdana Kabátová

„Když si pomyslím, že jsem si ještě před několika lety nedokázala ani představit, že bych paralelně se svou prací ve Firmě 2.0 mohla budovat svůj vlastní expertní byznys, nezbyvá mi než s úžasem sledovat, jak se mohou naše přání plnit, když se přestaneme životu a jeho přirozenému běhu bránit. A tak se nebráním...“





Pracuji ve vedoucí pozici ve Firmě 2.0 s.r.o., kde jsou infopodnikání, infoprodukty a infomarketing skloňovány ve všech pádech. Jsou naším denním chlebem a živobytím. Každý člen týmu je motivován k tomu, aby se vzdělával, stal se expertem v konkrétní oblasti a své know-how – svůj talent – sdílel se světem v podobě infoproduktů. Je to taková win-win situace – firma má tým expertů, kteří se ve své oblasti neustále vzdělávají a jsou uznávanými experty, a členové týmu mají pro změnu příležitost se rozvíjet a růst, seberealizovat se uvnitř i vně firmy a budovat zdroje svého pasivního příjmu.

Mým talentem je umění lidem naslouchat, klást správné otázky a vést druhé k jejich vnitřní moudrosti vycházející z klidu. V rámci svého působení ve firmě jsem tedy i já často přemýšlela o tom, jak svůj talent a to, co mě baví a těší, přetvořit do „něčeho svého“ – rozuměj do infoproduktu. Ve svých úvahách jsem však

pokaždé dospěla ke stejnému závěru. Mám práci, která mě plně vytěžuje, a na vlastní infopodnikání v takovém rozsahu, aby mě jeho finanční výsledky v poměru k vynaložené energii skutečně uspokojovaly, zkrátka nemám prostor a čas. Na celou situaci jsem se dívala jako na „sezení jedním zadkem na dvou židlích“, což pro mě byla nepříjemná představa, která mě navíc už sama o sobě vyčerpávala.

Přesto přese všechno jsem cítila vnitřní touhu sdílet své myšlenky a zkušenosti s druhými. Myslím, že je to základní lidská touha a jedno ze společných životních posláních nás všech – dělit se o svou životní cestu, nabytou moudrost, poznatky a zkušenosti s druhými a tím pro ně vytvářet příležitosti se učit, neopakovat stejné chyby a využívat nabytých informací k budování vlastního spokojeného, šťastného, naplněného a úspěšného života.

Své dilema jsem vyřešila tím, že jsem se rozhodla vytvořit alespoň své osobní stránky a začít psát blog. Mé vnitřní volání tím mohlo být uspokojeno a současně jsem se tím sama před sebou nezavazovala k jakémukoliv dalšímu tvoření nebo nedej bože dokonce prodávání.

První verze mého osobního webu měla jediné pozitivum – že vznikl. Když se ohlédnu zpátky, byl kvalitou provedení opravdu úsměvný. Ale BYL. A abych se zas až tak neodsuzovala, obsah na něm byl kvalitní. Na domovskou stránku jsem po vzoru základních pravidel infopodnikání, které roky učíme naše zákazníky, umístila webový formulář a začala sbírat první kontakty. Neměla jsem s nimi v té době žádné velké plány. „Budu jim posílat maily s informacemi o nových článcích na mém blogu“, bylo nejdál, kam jsem dokázala dohlédnout.

Přestože vše kolem infomarketingu a jeho fungování díky své práci velice dobře znám, pamatuji si na svou radost, ale i překvapení v okamžiku, kdy mi do seznamu spadly první dva kontakty poté, co jsem svůj nový web nasdílela na Facebooku. „Ono to vážně funguje!“ A další překvapení: „On vážně existuje někdo, koho mé myšlenky a názory zajímají a inspirují!“ Při této vzpomínce se musím usmívat. :)

Přibývající kontakty (v řádu jednotek) pro mě byly motivací k tomu, abych občas napsala článek. A opět musím podotknout, že jsem se zdaleka nedržela zlatých pravidel infomarketingu, o kterých vím, že fungují. Dodnes píšu, jen když cítím, že mám

o čem. Nechrlila jsem tedy články pravidelně každý týden, někdy dokonce ani každý měsíc. Psát pro psaní není můj styl a v tomto ohledu jsem spokojená s tím, že jdu vlastní cestou, ve které se cítím dobře. To však neznamená, že časté zveřejňování článků je špatně nebo že jsou takové texty pak povrchní. Naopak obdivuji každého, kdo dokáže tvořit hodnotný obsah v takovém množství, a vím, že v tomto ohledu ještě mám kam růst a v čem se zlepšovat.

Na jaře roku 2013 se mi naskytla příležitost vycestovat do Kalifornie na koučovací výcvik a získat certifikaci v High Performance Coaching systému. Bylo to pro mě velké rozhodování. Sama odcestovat za oceán, nechat doma manžela a děti skoro na 14 dní samotné, dovolit si investovat sama do sebe a svého vzdělání desetitisíce korun, za které by mohla mít celá rodina luxusní dovolenou někde v zahraničí. A taky se otevřít pomoci od druhých a přijmout velkorysou nabídku Davida Kirše, že náklady na samotný výcvik pokryje on. Při pomyšlení, že pojedu, mě mrazilo a hluboko uvnitř jsem cítila, že TOTO je zásadní okamžik mého života. Nemohla jsem říct nic jiného než ANO.

Asi dva měsíce po návratu jsem jako čerstvě certifikovaná high performance koučka v naší firmě vyhlásila, že všechny členy týmu, kteří mají zájem, provedu nově nabytým know-how v půlročním koučovacím programu v rámci našeho interního vzdělávání. Toto rozhodnutí a nabídka týmu byly klíčovým krokem

k vytvoření mého prvního infoproduktu – Božího koučinku. A když se ohlédnu zpět, vidím, jak byl tento krok geniální. Pomohl mi totiž překonat mnohé vnitřní překážky a pochybnosti, které jsem o mém vlastním infopodnikání v té době měla...

Pochybnost č. 1 – Nemám na to čas

Závazek, který jsem udělala vůči týmu, si ode mne žádal pravidelnou přípravu, která byla navíc rozložená do období šesti měsíců. To mi přišlo přijatelné i proveditelné. Každý měsíc jsem připravovala jeden modul, dělala si jasno v obsahu, sestavovala pracovní listy a také natáčela video uvádějící dané téma. Vše bylo tak trochu nanečisto, byť jsem se samozřejmě snažila předat svým lidem maximální možnou hodnotu. V tvoření jsem díky tomu měla klid a lehkost.

Pochybnost č. 2 – Neumím natáčet videa

Hlavou se mi honila spousta myšlenek: „Bude to vůbec někoho zajímat? Kdo by se chtěl na mě dívat? Co když budu před kamerou naprosto nemožná? Mám na to vůbec? Nejsem žádný profesionální spíkr ani moderátorka, abych byla přirozená...“ Skutečnost, že jsem svá vůbec první videa natáčela pro můj tým – pro lidi, které jsem dobře znala a které mám ráda – tyto pochybnosti jako mávnutím kouzelného proutku vymazala. Byla jsem uvolněná, nelámala si příliš hlavu se „setupem“ a mohla se tak plně soustředit na obsah sdělení. Díky tomu jsem poměrně brzy zjistila, že mě natáčení nejen baví, ale dokonce mi i docela

jde, a že jsem schopná se sepsanými klíčovými slovy jakožto osnovou obsahu natočit smysluplné a hodnotné 20minutové video na jeden pokus.

Pochybnost č. 3 – Bude vůbec o něco takového zájem?

Přínos pro budoucí platící účastníky programu jsem si díky práci s týmem mohla ověřit v praxi. Po ukončení koučovacího programu jsem je navíc všechny požádala o zpětnou vazbu a udělala si mezi nimi takový mini marketingový průzkum. Kromě přínosné (a velmi pozitivní) zpětné vazby jsem od nich získala cenné první reference, které jsem mohla použít na prodejní stránce. Všichni mě ujistili, že bych měla Boží koučink, jak mu sami začali říkat, rozhodně nabídnout i veřejnosti.

Pochybnost č. 4 – Prodej není moje silná stránka

S touto pochybností mi zkušební běh koučinku s naším týmem sice nepomohl, ale je na místě ji zde uvést. Byla totiž poměrně velká a trvalo mi, než jsem se s ní srovnala. Jakkoliv to může totiž ve světle toho, v jaké firmě pracuji, znít prapodivně, umění prodeje opravdu není mou předností.

Sepsání první prodejní stránky pro mě byla zkouška ohněm. Uvědomit si a pojmenovat hodnotu sebe sama, své práce a nabízeného produktu a sdělit, na kolik si ji cením, pro mě napoprvé nebylo snadné. Dnes už k přípravě stránek přistupuji jako ke skvělé příležitosti se v uvědomování a vnímání své hodnoty procvičovat.

Řešení mých pochybností kolem způsobu prodeje se nabídlo brzy samo. S Davidem Kiršem jsme natočili tříhodinový novoroční online trénink Miliónový rok, v rámci kterého se můj program nabízel jako upsell. K propagaci tréninku se přidala také moje skvělá kamarádka a Davidova žena Alice. Zatímco moje databáze v té době čítala něco málo přes 200 kontaktů, databáze Davida a Alice několik desítek tisíc. Jejich podporu a pomoc jsem vítala a uvědomila jsem si jednu pro mě zásadní věc. Není bezpodmínečně nutné, abych uměla skvěle prodávat. Postačí, když to umí jiní lidé, kteří v mé práci uvidí hodnotu a stanou se mými partnery.

Boží koučink mě těšil i naplňoval, nemohla jsem se však zbavit skrytého pocitu, že sedím jedním zadkem na dvou židlích. Bylo pro mě obtížné skloubit svou práci experta na high performance koučink s pozicí ředitelky Firmy 2.0. Doufala jsem a věřila, že se objeví nějaké win-win řešení. A to přišlo poměrně záhy.

Jedno léto mě napadla myšlenka, že bych měla začít dělat semináře pro ženy. Název, formát i obsah ke mně přišly téměř okamžitě. Jak by někteří mí přátelé řekli, seminář Sebe-vědomá žena jsem během jediného dne jednoduše „stáhla“. Pocit, že tudy vede moje cesta, byl tak intenzivní, že jsem o tom ani na chvíli nepochybovala. První seminář se, opět za vydatné marketingové podpory Alice, konal do 4 měsíců od vzniku myšlenky a já jsem si poměrně záhy začala uvědomovat, že se vznikem Sebe-

vědomé ženy nastala win-win situace, kterou jsem si tolik přála najít.

Na semináři provázím ženy na cestě k jejich vlastní síle a využití jejich potenciálu a tomu, aby skrze tyto kvality byly inspirací a vzorem pro ostatní. I já takovou ženou potřebuji být a skrze tuto práci s ženami mám příležitost si to nejen připomínat, ale také se neustále ve své ženskosti a napojení na svou sílu posouvat. Díky tomu nalézám další a další způsoby, jak být autentičtější a lepším lídrem pro lidi v naší společnosti. Svě vlastní poznatky i zkušenosti ze seminářů navíc využívám v rámci individuálních mentoringů, které pravidelně vedu s klíčovými členy našeho týmu.

Tím má cesta ovšem nekončí. Mám vlastně pocit, že jsem teprve na začátku a ty nejzajímavější věci ještě přijdou, respektive se už začínají dít. V mém nejnovějším projektu Umění leadershipu pro ženy se má práce ve vedoucí pozici propojuje s prací se ženami ještě více.

Když si pomyslím, že jsem si ještě před několika lety nedokázala ani představit, že bych paralelně se svou prací ve Firmě 2.0 mohla budovat svůj vlastní expertní byznys, nezbyvá mi než s úžasem sledovat, jak se mohou naše přání plnit, když se přestaneme životu a jeho přirozenému běhu bránit. A tak se nebráním...

Bohdana Kabátová

Bohdana Kabátová

Moje značka: Sebe-vědomá žena, Boží koučink

Působím jako manažerka a jednatelka společnosti Firma 2.0 s.r.o. Jako koučka, mentorka a lektorka se zaměřuji hlavně na práci s ženami v oblasti sebe-vědomí a ženského leadershipu. Jsem autorkou seminářů Sebe-vědomá žena, mastermind skupiny Umění leadershipu pro ženy a online vzdělávacího programu Boží koučink. Patřím mezi prvních 150 koučů na světě, kteří v Kalifornii získali certifikaci pro ojedinělý systém High Performance Coaching. V neposlední řadě jsem spokojená a šťastná žena provdaná za úžasného muže a máma dvou báječných dětí.

Můj obor je: sebe-vědomý leadership

Prodala jsem info produkty za Kč: 744.000 Kč bez DPH

Počet kontaktů v databázi: 3862

Počet FB fanoušků: Používám pouze uzavřené FB skupiny pro účastníky mých programů a seminářů.

Mé aktuální top produkty jsou:

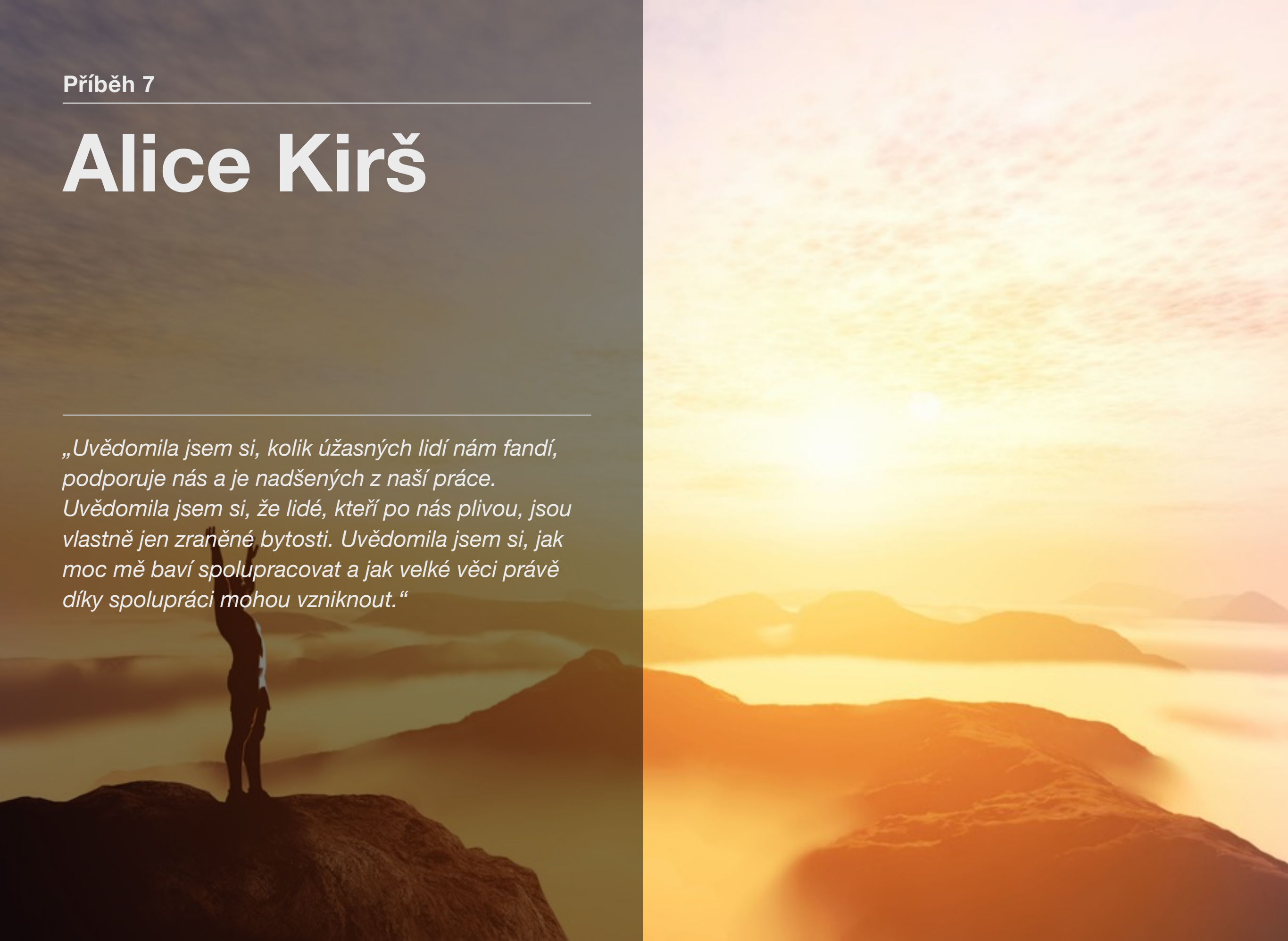
Víkendový seminář Sebe-vědomá žena, mastermind Umění leadershipu pro ženy, online vzdělávací program Boží koučink, tříhodinový online trénink Miliónový rok.

Můj web: www.bohdanakabatova.cz

Příběh 7

Alice Kirš

„Uvědomila jsem si, kolik úžasných lidí nám fandí, podporuje nás a je nadšených z naší práce. Uvědomila jsem si, že lidé, kteří po nás plivou, jsou vlastně jen zraněné bytosti. Uvědomila jsem si, jak moc mě baví spolupracovat a jak velké věci právě díky spolupráci mohou vzniknout.“





Vyrostla jsem v rodině, ve které, aspoň co vím, téměř nikdo nepodnikal. Vyrostla jsem v rodině zaměstnanců. V rodině poctivých zaměstnanců, kteří svou práci vykonávali s maximálním úsilím a zodpovědností. Můj tatínek dokonce chodil do práce klidně i několik hodin před tím, než mu měla začít směna, a také ještě pracoval mnoho let v důchodu.

Pracovat každý všední den od do, mít nad sebou někoho, kdo říká, co se má dělat, pobírat za to svou každoměsíční jistotu v podobě výplaty byl rodinný vzorec, ve kterém jsem vyrostla. A také si jej do jisté míry osvojila.

Jediné, co jsem si neosvojila, co mi vždycky bylo proti srsti, bylo diktování toho, co mám dělat. Ať už ze strany rodičů – díky bohu mě nikdy moc nekomandovali, neúkolovali, nevedli přednášky typu: tohle bys dělat neměla, dělej radši to a to, nebo ve škole ze strany učitelů, zvláště když to byly věci, které mi nedávaly smysl. Měla jsem problém

podřizovat se autoritám, které jsem sama za autority nezvolila, ke kterým jsem přirozeně nevzhlížela a nerespektovala je.

Jsem Vodnář, volnomyšlenkář milující svou svobodu, což často způsobovalo rebelování, jítí proti proudu, odlišování se. Na základce mi to snadno procházelo, protože jsem byla premiant. Tam mě to bavilo, protože škola mě bavila. Na střední škole už to bylo horší. Přestala jsem být premiantem. Není divu, když jsem si vybrala školu, kde jediné, co se mi na ní líbilo, byl fakt, že je plná kluků a že je hodně cool, když o sobě holka řekne, že studuje stavařinu. Ta mě fakt nebavila. A tak moje touha dělat si věci po svém slábla i přesto, že mě spousta věcí štvala.

Po střední jsem začala studovat dálkově vysokou. Tam mi už nedávalo smysl vůbec nic, asi proto, že to byl „rozumný“ krok s jediným cílem – mít přece ten titul. Pamatuji si přesně ten moment, kdy jsem vysokou školu s klidným srdcem

opustila. Bylo to zhlédnutí představení 4 dohody s úžasným Jardou Duškem, který v jedné pasáží vtipně popisuje naši lidskou honbu za papíry, diplomy a potvrzeními, jak jsme dobří. Studium jsem opustila s vědomím, že to, co mě nebaví a nedává mi smysl, mi nikdy radost a naplnění nepřinese. Zkrátka že jen plýtvám časem.

U vysoké jsem začala pracovat pro svého tehdejšího přítele a měla možnost ochutnat první doušky svobody. Pracovní dobu jsem sice měla danou, ale tím, že jsem byla partnerka šéfa, jsem ji tak úplně nemusela dodržovat, nikdo mě nekontroloval, práci jsem si v podstatě vybírala sama. To se mi líbilo. Taky se mi líbilo a obdivovala jsem svého přítele v tom, jak je podnikavý, jak se mu podařilo vybudovat fungující firmu, která mu umožňuje sbalit se a odjet na týden na dovolenou, kdy se mu zlíbí. To mě hodně přitahovalo.

Pamatuji si na jeden moment z té doby. Můj nejlepší kamarád se mě tenkrát zeptal: „Áji, a kdy ty začneš taky podnikat? Jsi chytrá a šikovná.“ Pamatuji si svou bleskurychlou reakci. „Já nikdy nezačnu podnikat. Cítím se dobře v tom, že mě někdo zaměstnává a mám jistotu stálého příjmu peněz.“ I přesto, že jsem nesnášela omezování, jsem v hlavě nosila přesvědčení a program, že to stejně nikdy jinak nebude. Že na to prostě nemám. Představa, že bych najednou byla bez svého jistého platu, musela se spoléhat jen sama na sebe, mě děsila. Nevěřila jsem si ani trochu, že bych jednou něco takového dokázala.

Jistoty jsou velmi často důvodem, proč zůstáváme ve vztahu, práci nebo místě, kde to nefunguje. Nelíbí se nám tam, ale známe to tam. Smrádek, ale teploučko. Znáte to?

Pak jsme se rozešli a já nastoupila do velké firmy na manažerský post. Všechno pro mě bylo nové, vzrušující, otevřel se mi svět nových možností, setkání a velkých obchodů a peněz. První rok jsem prožívala obrovské nadšení a pracovala s chutí přes čas. Přispělo k tomu i seznámení s mým mužem Davidem Kiršem, díky kterému jsem do společnosti nastoupila. Stal se nejen mým kolegou, ale také velkým učitelem. David chtěl odjakživa podnikat a vydělávat spousty peněz. To mi imponovalo a postupně jsem se začala myšlenkou mít své vlastní podnikání otevírat. Možnost být pánem svého času, svým vlastním šéfem mi v hlavě začala pouštět kořeny.

David mě svým životním postojem hodně inspiroval. Neustále přicházel s nějakými inovativními nápady, vymýšlel různé byznysy a možnosti investování. V té době však pořád mé hlavě vévodila myšlenka, že na to, vymyslet nějaké zajímavé podnikání, prostě nemám. Nemám geny, nápady, schopnosti.

V druhém roce svého firemního působení jsem začala navštěvovat semináře osobního rozvoje. A přišel zlom. Semináře mi totiž daly nejen nový pohled na sebe a svět, ale také možnost uvidět, že se lidé mohou žít i jinak než jen chodit do práce

a pracovat pro někoho. Nebo být otroky svých vlastních firem, což je v podstatě ještě horší. Imponovali mi koučové a lektori, lidé, na kterých bylo vidět, jak svou práci milují a dělají ji s vášní. Lidé, kteří pomáhali druhým naplňovat jejich sny, žít lepší životy a zároveň tím vydělávali peníze, byli svými vlastními šéfy a měli spoustu volného času. Tenhle obraz mě hodně inspiroval a začala jsem toužit po tom, mít také takový život.

Podnikatelský duch se ve mně začal probouzet. S Davidem jsme koupili byt, který jsem začala krátkodobě pronajímat jako apartmán, brzy k němu přibyl druhý – pronajatý. Celý systém pronajímání jsme společně pěkně zautomatizovali, takže ode mě vyžadoval relativně minimální zapojení. Moc se mi líbil fakt, že se mi splácí můj vlastní byt a ještě si pár tisíc měsíčně vydělám navíc.

Po třech letech jsem z firmy odešla a v pátém roce se ze mě stala podnikatelka v oblasti osobního rozvoje, stala jsem se svým vlastním šéfem.

Možná jste si všimli, že jsem po třech letech odešla z firmy, ale až po 5 letech začala podnikat. Všimli jste si správně. Ten rok mezi tím byl pro mě rokem ujasňování a zkoušení. Měla jsem pocit, že jsem jako kdyby ve vakuu. V prostoru přechodu. Něco staré a pro mě už dál nefungující skončilo, ale nové ještě nezačalo.

Byl to rok přerodu. Měla jsem nasbírané zkušenosti ze seminářů a výcviků osobního rozvoje, a tím, že mi velmi imponovali koučové a mí učitelé, rozhodla jsem se, že to zkusím. V jedné z Davidových kanceláří jsem si zařídila pracovnu a začala poskytovat individuální konzultace a koučky. Před prvním sezením jsem měla obrovský strach. Na druhou stranu jsem po něm byla na sebe obrovsky pyšná. Klientka odcházela s viditelnou úlevou. Konzultace jsem dělala asi půl roku, během kterého jsem si uvědomila, že chci pracovat dál jen se ženami. Dalším zjištěním byl fakt, že jsem se po každém sezení cítila hodně vyčerpaná. Hodně mi záleželo na výsledku a to mě vysávalo. V té době jsem to nedokázala změnit, a tak jsem osobní konzultace zrušila a začala poskytovat konzultace na dálku, přes Skype. To bylo lepší, ale i tak to nebylo ono. Cítila jsem, že nejsem ve své kůži, i když klientky byly spokojené. Vedle toho jsem i vedla ženskou kruhu, ale ani to nebyl můj šálek kávy, i přesto, že jejich navštěvování jako účastnice mám moc ráda.

Zkrátka byl to rok zkoušení. Pokus omyl. V zimě jsme s Davidem odjeli na měsíc na Bali. Tam mi došlo, jak moc se cítím sama, jak mi chybí kolektiv, jak mi chybí vědomí být součástí něčeho většího. Jak je právě tohle pro mě moc důležité.

Vesmír mě vyslyšel a seslal mi skrze mou velmi dobrou kamarádku projekt, který podporoval ženy k tomu, aby skrze objevení svých talentů a darů a patřičného vzdělání a know-how vybudovaly své vlastní podnikání. Projekt byl u zrodu realizace

a já se stala jeho součástí. Z jeho vize a plánů jsem byla nadšená. Pravidelně jsem se potkávala se skupinou žen, které se na projektu podílely. Zpočátku se vše zdálo v pořádku, ale po čase jsem opět cítila známé vyčerpání. Někde neproudila energie a já brzy přišla na to, že neproudí v kolektivu a vzájemném naladění. Z projektu jsem vystoupila. A za měsíc jsem začala realizovat svou vlastní vizi. Vizi, která dala vzniknout projektu Ženy ženám®.

Už na Bali se mi do hlavy vloudila myšlenka, takové vnuknutí nápadu uspořádat v Čechách velkou ženskou konferenci. Tam bych mohla pozvat všechny mé kamarádky lektorky, díky jejichž laskavému vedení si čím dál více uvědomuji svůj dar být ženou. Chtěla jsem uvědomění zprostředkovat i ostatním ženám. Ženy ženám. Živá konference mi však přišla hodně náročná, a tak jsem ji odložila do šuplíčku, kde spala až do začátku léta.

Na jaře 2012 jsem se svou velmi dobrou kamarádkou Luckou Kolaříkovou začala plánovat naši možnou spolupráci. V té době jsem se hodně věnovala tématu sebe-vědomí. Lucka zase sebe-lásce. Obě jsme chtěly spolupracovat a vytvořit společně něco většího. Úplně živě si pamatuji, jak jsme s Luckou seděly v Praze v Cafe Louvre a na druhou stranu jejich papírového jídelního lístku spisovaly naše plány. Jedním z nich bylo, že jednou spolu budeme v televizi. Ani jednu z nás nenapadlo, že to bude už za půl roku.

A pak v červnu 2012 přišel ten den, kdy se mi to všechno spojilo. Jela jsem autobusem z Prahy a volala mi Šárka Weberová, chvíli

jsme si povídaly a pak mi říká, že se teď zapojila do sledování Women's online summitu, který pořádají nějaké dvě Američanky, ať na to mrknu, že by se mi to mohlo líbit. Úplně si pamatuji na ten okamžik, jak autobus zajíždí k autobusovému nádraží Grand v Brně a já to mám! Totálně se mi rozsvítilo. Byl to zvláštní a velmi výjimečný pocit. Takový klik nebo spíš shift vědomí. „Jo, to je ono!“

To ono byla idea spojení a spolupráce. Spojit všechny ty mé úžasné ženy do online konference, online programu, který umí vytvořit můj muž a skvělý internetový marketér David, rozšířit jej po celé ČR a Slovensku a přinést tak ženám poznání a informace, díky kterým budou vědět, kdo doopravdy jsou, poznají své dary, svou sílu, budou spokojené a šťastné. Jasně! Bylo to tam.

Pak to šlo všechno hodně rychle. Vybrala jsem si ženy, které jsem do projektu chtěla zapojit, a zároveň přemýšlela nad tématy. Chtěla jsem, aby se vzájemně doplňovala a společně tvořila takový holistický přístup k ženě a ženství.

Vybrala jsem a oslovila 8 žen, 8 mých kamarádek – některé jsem znala víc, jiné míň, 8 úžasných lektorek a kouček. Poslala jsem jim svou vizi a všechny řekly ANO. Následovalo naše první setkání a projekt začínal dostávat svůj fyzický kabátek.

Bylo léto a já se připravovala na svou úřední svatbu a stěhování do nového domečku, dokončovali jsme rekonstrukci. Celkově bylo v mém životě hodně rušno. Po svatbě jsme odjeli na 14 dní

do Ameriky na seminář a svatební cestu zároveň. Po návratu jsem se sesypala. Měla jsem pocit, že všeho je hodně, zážitků, změn, že moje tělo nemá dostatek prostoru to vše vstřebat, že to nestíhám zpracovávat. A tak jsem zvažovala, zda se do realizace Ženy ženám vůbec pustím.

Napsala jsem si seznam všech svých plánovaných i současných aktivit do konce roku a udělala čistku, vyškrtala jsem a zrušila věci a akce, kde mi srdce jednoznačně neřeklo ano. Ženy ženám® zůstal.

Pustily jsme se do toho. Nechala jsem vytvořit nádherné logo. Dokonce se mi podařilo koupit doménu www.zenyzenam.cz od člověka, který ji nevyužíval. V říjnu jsme začaly natáčet a připravovat celou kampaň. Všechno šlo opravdu snadno a lehce. Objevila jsem v sobě lídra, který dokáže vést lidi, delegovat úkoly hodně přirozeně, s klidem a lehkostí. Od Davida jsem se toho naučila hodně o online marketingu, a dokonce s ním byla 2x na semináři jeho podnikatelského gurma v Americe. Podnikání na internetu mě přitahovalo čím dál víc.

Také jsem dostala úžasné lekce jako vystupování v TV, rozhovory pro časopisy. Snadné to nebylo, naopak, bylo to velké vykročení z komfortní zóny, ale každý takový krok mě hodně posílil. Rozšířil mi povědomí o tom, čeho všeho jsem schopná.

A další velké lekce při spuštění online kampaně, která se velmi rychle hlavně díky internetu a Facebooku zmedializovala a začalo

nás sledovat velké množství lidí. Většina žen byla naším počinem naprosto nadšená, psaly nám, jak jsou vděčné, že tu něco podobného chybělo.

Pak jsme spustily nabídku našeho placeného vzdělávacího online programu. Byla tu opět velká skupina žen, které si program bez váhání koupily. Viděly velkou hodnotu, rezonovaly s námi a tím, co děláme, byly a jsou zvyklé do sebe investovat, investovat do svého osobního růstu, chtěly se mít lépe a něco se o sobě dozvědět.

Na druhé straně se objevila skupina žen, které se naší prodejní nabídkou cítily ukřivděné, zklamané, podvedené, ano i takové jsem dostávala reakce, do dneška tomu nerozumím. V té době mě to však hodně vzalo. Nechápala jsem, kde je chyba. Udělala jsem to nejlepší, co jsem uměla, a je přece přirozené nechat si za svou práci zaplatit. Nejen sobě, ale i celému lektorskému týmu, který odevzdal ze sebe to nejlepší. Také celému realizačnímu týmu v podobě grafika, programátorů, technické a administrativní podpory, asistentek. Vytvoření celého projektu stálo v nákladech téměř jeden milion korun, milion, který jsem nedostala z žádných fondů ani jako dárek od svého muže. Vyměňujeme hodnotu za hodnotu, to mi přijde naprosto v pořádku.

Každopádně to celé pro mě byla velká a skvělá lekce, která mě posílnila. Uvědomila jsem si, kolik úžasných lidí nám fandí, podporuje nás a je nadšených z naší práce. Uvědomila jsem si,

že lidé, kteří po nás plivou, jsou vlastně jen zraněné bytosti. Uvědomila jsem si, jak moc mě baví spolupracovat a jak velké věci právě díky spolupráci mohou vzniknout.

Uvědomila jsem si, že mým velkým darem je nápady a sny zhmotňovat, dávat jim život, a to s lehkostí, která je mi tak nějak odmalička vlastní. Uvědomila jsem si, jak moc je důležité o ženství a ženských tématech mluvit a vynášet je v různých formách na světlo dní 21. století. Uvědomila jsem si, že jsem dospěla a začala se učit přemýšlet více v MY než JÁ. Vytvořila jsem si okruh úžasných lidí, se kterými mohu tvořit skvělé věci. A také, že jsem součástí něčeho opravdu velkého. Sen o svobodě a podnikání se mi splnil a já mu teď dávám další a další rozměry.

I vám se může splnit ten váš. Tímto příběhem vám chci sdělit, že ať už máte jakýkoliv rodinný základ, znalosti a zkušenosti, představy či předsudky o podnikání, nebojte se ho. Pokud je to něco, co vám může přinést to, co chcete, jděte do akce. Vykašlete se na jistoty, které stejně žádnými jistotami nejsou, nespolehejte se na věci tam venku, spolehejte se na sebe, věřte v sebe, své schopnosti a talenty, věřte v lidi, kteří jsou kolem vás a záleží jim na vás, a v to, že všechno dobře dopadne.

V rámci Ženy ženám® rozšiřujeme naši řadu vzdělávacích programů, produktů, seminářů a nabídek přibývá, portfolio roste, stejně jak komunita žen kolem nás. Celé mě to moc baví a také si čím dál víc uvědomuji, jak velkou a silnou roli v podnikání hraje spolupráce.

A já sama jsem ve svém podnikání od roku 2012 zaznamenala obrat přes 12 miliónů korun. Považuji to za obrovský úspěch a jsem nesmírně vděčná za to, že jsem se do podnikání pustila. Neměnila bych.

Moje podnikání je specifické – poskytování osobního rozvoje převážně online/internetovou formou. Za poslední 4 roky jsem se stala profíkem v online marketingu. Dokážu postavit a vytvořit s autorem online program, uspořádat jakýkoliv webinář, vytvořit audio nahrávky i CD, napsala jsem e-booky, taky knihu, kterou jsem si sama vydala a četlo ji už 7.000 lidí.

Díky internetu a online marketingu jsem také uspořádala semináře dnes už pro mnoho stovek žen, a to žádný z nich osobně nevedu.

Všechny naše programy a produkty se prodávají automaticky. Moje e-maily čte více než 40.000 žen a na FB stránce Mám se ráda máme přes 27.000 fanynek. Je to jako kouzlo. Velký dar. A já jsem za něj moc vděčná!

Věřím, že vás tohle čtení hodně inspirovalo a třeba i motivovalo k akci. Akce je v podnikání, i tom internetovém, tuze důležitá a taky fokus. Bez zaměření pozornosti na to, co je důležité, a jít do akce se velké věci, o kterých sníte – nestanou. A to vy ani já určitě nechceme!

Držím vám palce na vaší podnikatelské cestě, přeji vám spoustu spokojených zákazníků, a hlavně: ať vás vše, co děláte, baví a naplňuje radostí a štěstím.

Alice Kirš

Alice Kirš

Jsem žena, která neustále zkouší a zkoumá, co v mém ženském světě funguje. Inspiruji, motivuji a podporuji otevřené ženy k objevování vnitřní pravdivosti ženství, které vede ke spokojenému, smysluplnému a naplněnému životu. Jsem zakladatelka Ženy ženám® a autorka knihy 17 tváří ženy.

Můj obor je: Osobní rozvoj žen

Prodala jsem info produkty za Kč: Více jak 12 000 000 Kč bez DPH od roku 2012.

Počet kontaktů v databázi: 43 600

Počet FB fanoušků: 27 000 (stránka Mám se ráda)

Mé aktuální top produkty jsou: www.zenyzenam.cz/eshop


Můj web: www.zenyzenam.cz, www.alicekirs.cz



Příběh 8

Michal Kolář

„Zakousl jsem se do sebevzdělání ještě více a naučil jsem se, jak reklamu řádně zacílit na vhodné publikum a jak efektivně využít čísla z předchozích kampaní pro optimalizaci klíčových slov. Upravil jsem tak svou strategii a vše ihned použil v další kampani. Zajímalo mě, jak to bude fungovat. A fungovalo!“





Můj příběh s reklamou začal před pár lety, ve chvíli, kdy jsem odešel z armády a začal spolupracovat se svobodnou Firmou 2.0. Věděl jsem, že chci začít dělat věci jinak, jen jsem ještě přesně nevěděl, jakým způsobem a kde vůbec začít.

Ve Firmě 2.0 jsem začal působit na pozici technické podpory, což mi otevřelo dveře do světa podnikání na internetu, kde jsem doposud hledal svůj směr. Z předchozí práce jsem si odnášel odstupné, což mě přivedlo na otázku, jak s těmito penězi naložit. Umořit nějakou půjčku? Nebo investovat? A kam vlastně?

Ve stejnou dobu se ke mně dostaly informace o affiliate programech – formě partnerské spolupráce, kde partner doporučuje produkty někoho jiného a za každé doporučení, ze kterého vzejde objednávka, má provizi.

Myslel jsem si, že jediný způsob, jak je možné touto cestou propagovat, je přes velkou databázi, kterou oslovím mailingem. Popřípadě ještě umístím nějaké reklamní prvky na svůj web. Moje databáze ale čítala méně než stovku kontaktů a návštěvnost na mém tehdejší webu také nijak vysoká nebyla.

Věděl jsem, že chci affilovat, a když něco chci, tak si za tím jdu. Začal jsem zjišťovat, jaké jsou další možnosti propagace, a narazil jsem na placenou reklamu. To bylo přesně to, co jsem potřeboval! Uviděl jsem možnost a chytil se jí.

Začal jsem studovat. Čerpal jsem z dostupných zdrojů na internetu, zaregistroval si první účet v Google Adwords a v nápovědě zkoumal, co vše je nutné pro spuštění první reklamní kampaně. Některé věci mi byly jasné hned, jiné jsem se rozhodl otestovat v praxi.

Ve Firmě právě probíhala kampaň Cesta pravého muže a já se rozhodl své nově nabyté dovednosti otestovat právě na této kampani. Pustil jsem se do příprav a následně nastavil několik prvních ostrých reklamních kampaní. Po pár dnech jsem nasbíral slušné množství prokliků a konverzí do tréninku zdarma.

Překvapení se konalo po spuštění placené části této kampaně, kdy mi začaly padat i placené konverze.

Nejdříve jedna, pak druhá. Díky tomu jsem se dostal do zelených čísel a začal vydělávat. Následovala další a další. Nemohl jsem tomu uvěřit – ono to opravdu funguje! Byl to okamžik, který doslova změnil můj dosavadní život! Našel jsem způsob, jak nejen dělat to, co mě baví, ale také díky tomu vydělat zajímavé peníze.

Během několika dalších dnů jsem se doslova nemohl odtrhnout od notebooku, a když už, tak jsem musel být online alespoň na mobilu, abych mohl sledovat, jak mi konverze padají a kolik jich aktuálně mám. Byl to úžasný pocit sklízet plody mé práce díky vhodně zvolené strategii. Kdo již něco podobného zažil, dá mi jistě za pravdu, že tento pocit je jedinečný a mnohé dokáže změnit.

Mou radost z úspěchu podtrhlo zjištění, že jsem se v průběhu kampaně dostal do TOP 10 partnerů. Já tam byl vlastně již od začátku, ale pořadí jsem moc nesledoval – ani ve snu by mě totiž nenapadlo, že bych mohl v seznamu nejlepších partnerů figurovat.

Úspěch jsem náležitě oslavil a největší radost jsem měl z poděkování od Davida Kirše, který mi na našem firemním setkání řekl pár vřelých slov a díky za podporu kampaně.

Bylo mi jasné, že s prvním úspěchem může také přijít první prohra. A ta také přišla – vlastně jich bylo hned několik. Rozhodl jsem se podpořit několik menších kampaní, ale nebyl jsem úspěšný a zaznamenal ztrátu. V hlavě mi začala vyvstávat otázka, zda můj první úspěch nebyl pouze náhoda.

Zakousl jsem se do sebevzdělání ještě více a naučil jsem se, jak reklamu řádně zacílit na vhodné publikum a jak efektivně využít čísla z předchozích kampaní pro optimalizaci klíčových slov. Upravil jsem tak svou strategii a vše ihned použil v další kampani. Zajímalo mě, jak to bude fungovat.

A fungovalo! V následující kampani jsem obsadil 5. místo mezi partnery. Díky tomu jsem se dostal na své první setkání TOP 10 partnerů dané kampaně a za skvělé 5. místo obdržel dárek v podobě iPADu Air. Měl jsem z toho obrovskou radost. Poprvé jsem se potkal s velkými hráči českého infopodnikání. Toto naše setkání v příjemném prostředí nad šálkem kávy či sklenkou vína přineslo nejednu zajímavou myšlenku. Byl to můj start spolupráce s těmito lidmi.

Za sebou jsem již měl výsledky, které hovořily o tom, že placené reklamě rozumím a že zkrátka vím, co dělám. Díky tomu jsem se v následujících měsících dostal i do několika uzavřených affiliate kampaní, které byly určeny pouze pro vybrané partnery. A začal jsem spravovat reklamní kampaně celé Firmy 2.0.

V následující době se mi začali ozývat další a další klienti – jeden chtěl pomoci zefektivnit své stávající reklamní kampaně, další zase postavit celou strategii použití placené reklamy na nový produkt. Nemusel jsem nikomu volat, nikomu psát, nikoho oslovovat. Lidé mi volali sami a z doporučení stávajících klientů se během několika měsíců strhla doslova lavina, která dospěla až do bodu, kdy jsem některé z nabídek musel odmítnout. Den má pouze 24 hodin a bylo zkrátka potřeba se soustředit na to podstatné.

Proto jsem se rozhodl vytvořit i vlastní produkt. Lidé se chtěli naučit základy o reklamě na Facebooku a já jim dal přesně to, co chtěli. Na základě mých zkušeností jak z affiliate kampaní, tak ze správy kampaní pro rozličné klienty jsem připravil vlastní online kurz. V programu klientům ukazuji, jak správně vykročit při použití reklam na Facebooku a jaké jednoduché a funkční strategie použít.

K tomu jsem s kamarádem Dušanem Součkem založil Klub Pánů reklamy na Facebooku, kde se bavíme o efektivních postupech, tipech a novinkách týkajících se reklam na této sociální síti,

a v rámci našeho klubu pořádáme i živé workshopy, kde není jen teorie, ale hlavně praxe ve formě praktických ukázek.

Do budoucna plánujeme rozšířit náš tým o další stejně naladěné lidi, kteří vidí v reklamě na Facebooku velký potenciál jako my, a to z důvodu jak outsourcingu některých činností, tak také uspokojení neustále se rozšiřující poptávky o služby týkající se správy reklam na Facebooku.

V současné době nemám den, kdy bych neděkoval za to, co mám. Dnešní doba nám totiž úžasným způsobem otevírá naše možnosti. Pomocí chytrých online nástrojů a funkčních strategií můžeme napákovat naše podnikání tak, jak se nám dříve ani nesnilo. Stačí jít do akce a vydržet – výsledky přijdou!

Michal Kolář

Michal Kolář

Moje značka: Michal Kolář, Strategie k radosti, Klub Pánů reklamy na Facebooku

Jsem specialista na placenou reklamu na Facebooku a jako podporovatel podporuji tvůrce v jejich vizích a projektech. Svou životní cestu jsem spojil s Firmou 2.0, mimo to jsem úspěšný affiliate partner velkých online kampaní, autor programu Strategie k radosti a jeden ze zakladatelů Klubu Pánů reklamy na Facebooku.

Můj obor je: Placená reklama

Prodal jsem info produkty za: 2 225 000 Kč (e-booky, online kurz, správa reklam a affiliate programů, živé školení)

Počet kontaktů v databázi: 3 100

Počet FB fanoušků: 2 949

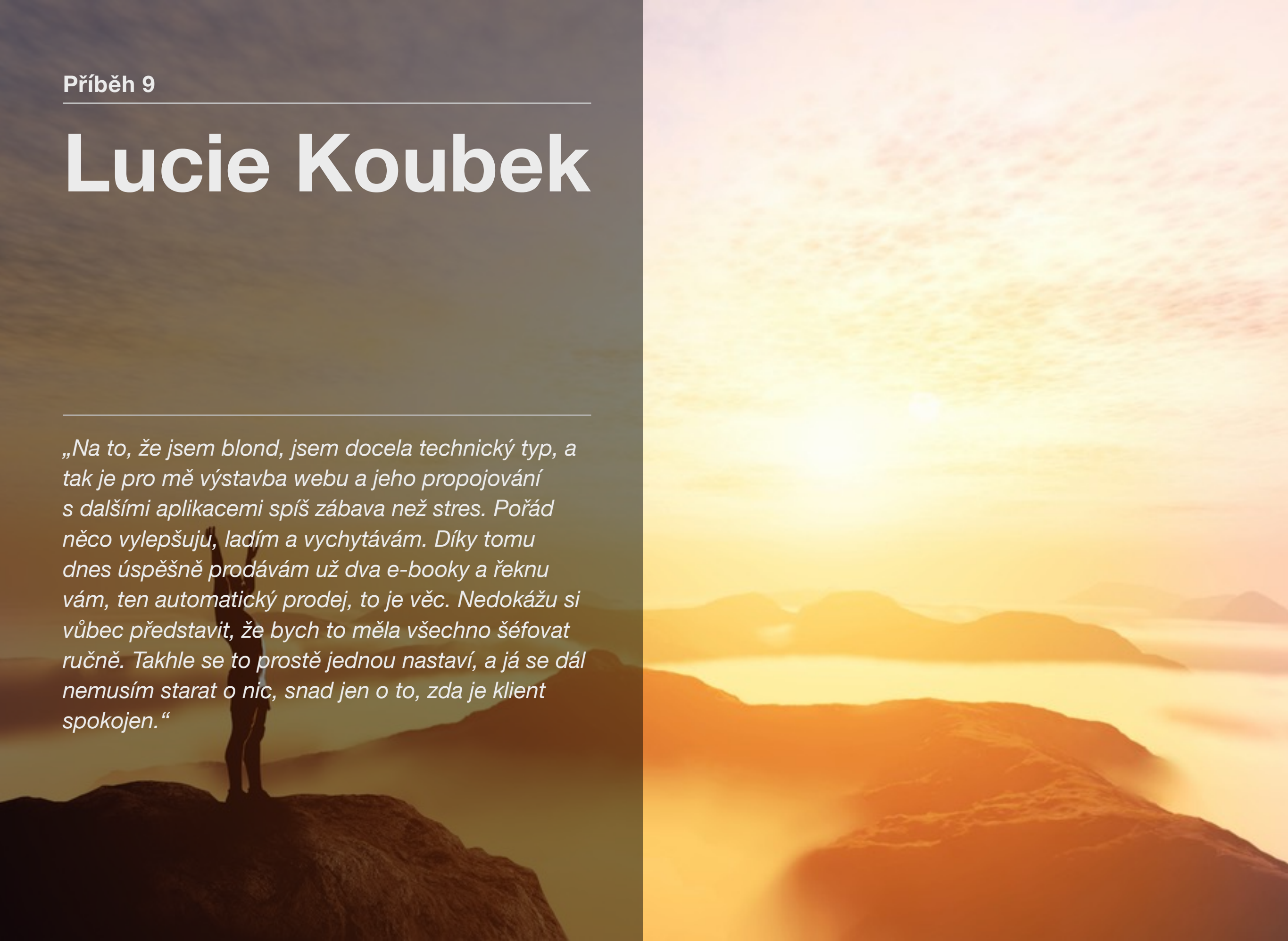
Mé aktuální top produkty jsou: VIP Klub Pánů reklamy na Facebooku, Strategie k radosti.

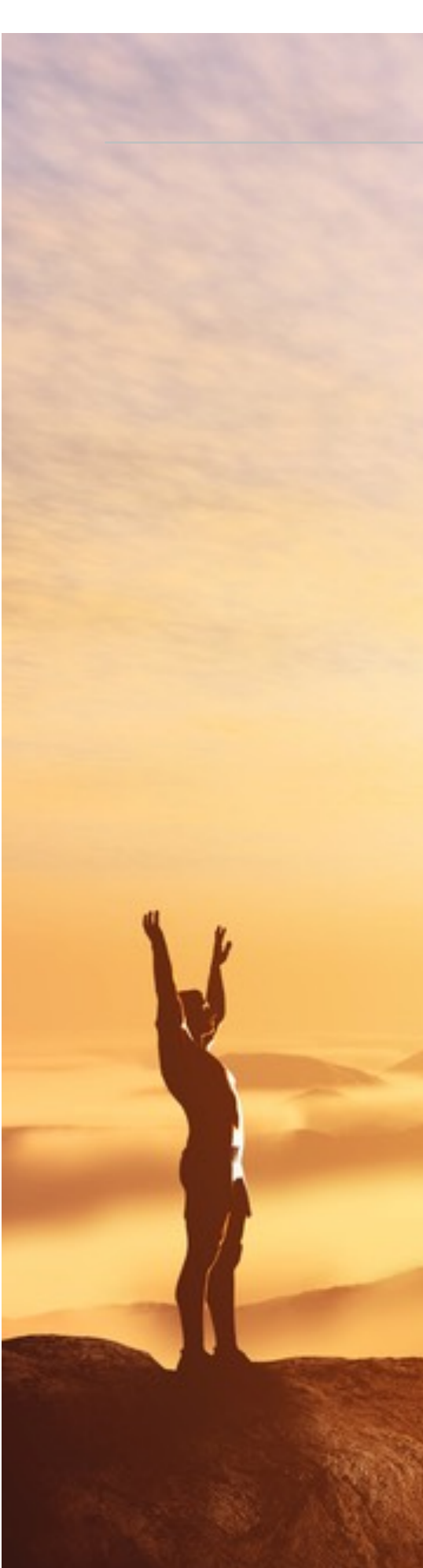
Můj web: <http://kolami.cz>



Lucie Koubek

„Na to, že jsem blond, jsem docela technický typ, a tak je pro mě výstavba webu a jeho propojování s dalšími aplikacemi spíš zábava než stres. Pořád něco vylepšuju, ladím a vychytávám. Díky tomu dnes úspěšně prodávám už dva e-booky a řeknu vám, ten automatický prodej, to je věc. Nedokážu si vůbec představit, že bych to měla všechno šéfovat ručně. Takhle se to prostě jednou nastaví, a já se dál nemusím starat o nic, snad jen o to, zda je klient spokojen.“





Leden 2015: Mám prima práci, která mě baví, skvělou šéfovou, solidní plat, báječného muže, mám co jíst, kde bydlet, mám co na sebe, věnuju se svému vysněnému koníčku, kterým je zpěv... Vlastně mi nic nechybí. A přitom mám pořád pocit, že to nějak není ono. Že dřepím na jednom místě. Že je mě pro tu práci škoda. Že mám na víc. Necítím se šťastná, naplněná, nedokážu se ze svého života naplno radovat.

Podvědomě vím a cítím, že bych se měla pustit na volnou nohu a uchopit život do vlastních rukou. ALE. Mám strach. Nejsem na to dost dobrá. Je tu asi tak půl milionu lidí, kteří jsou lepší a vzdělanější než já. Já si přece nemůžu dovolit někomu říkat, co má dělat. Já přece nemůžu prodávat svoje znalosti a dovednosti. Vždyť to, co umím já, umí přece každý, nic na tom není! Kdo by za to chtěl platit, kdo by o to vůbec měl zájem?

Mou vášní a posedlostí je práce s textem – korektury, editace, konzultace, školení, jazykové audity, úprava webovek, tvorba textů... Baví mě hledat rovnováhu mezi jazykovou přirozeností a přitažlivostí a marketingovým zacílením textu. Baví mě ladit texty tak, aby se příjemně četly, a přitom plnily svou funkci – ať už je čistě estetická, anebo prodejní či propagační.

Jenže já jsem rozený perfekcionista, a na tom si velmi zakládám! Nemůžu přece vylézt mezi lidi s něčím, co není absolutně dokonalé. Nejdřív potřebuju web a logo a slogan a firemní identitu a vizitky a... Navíc je tu přece těch půl milionu lidí, kteří se zabývají tím, čím já, a kteří jsou daleko většími experty v oboru!

Naštěstí se mám ale docela dost ráda, a tak mi rychle došlo, že kdybych měla čekat, až budu dokonalá, až budu mít dokonalý web a vše dokonale připraveno do akce, asi bych dřív obrostla pavučinou. Mezitím jsem navíc potkala

několik fantastických duší, které mi pomohly uvědomit si, že existují lidi, kteří čekají právě na to mé know-how, na mé produkty, na mé služby. Že se klidně mohu pustit do něčeho, co už dělá někdo jiný, protože „když dva dělají totéž, není to totéž“. ;)

A tak jsem se do té češtiny a práce s textem vrhla po svém. Jsem od narození trochu držkatá a prostořeká, tak co bych to neprodala. Většina lidí, kteří se zabývají češtinou, jsou dost velcí suchaři, co si budeme povídat. Třeba jsou to kapacity v oboru, ale nedovedou své znalosti předat tak, aby tomu obyčejní smrtelníci rozuměli. Ha! A máme to. A to je právě ta moje silná stránka, to, v čem jsem expert, to je ta moje značka.

Na to, že jsem blond, jsem docela technický typ, a tak je pro mě výstavba webu a jeho propojování s dalšími aplikacemi spíš zábava než stres. Pořád něco vylepšuju, ladím a vychytávám. Díky tomu dnes úspěšně prodávám už dva e-booky a řeknu vám, ten automatický prodej, to je věc. Nedokážu si vůbec představit, že bych to měla všechno šéfovat ručně. Takhle se to prostě jednou nastaví, a já se dál nemusím starat o nic, snad jen o to, zda je klient spokojen.

Baví mě i vymýšlet různé strategie, jak dostat ke klientům maximum užitečných informací, jak jim co nejvíce pomoci a usnadnit práci a život, a zároveň si užívat ten svůj. ☺ To mě vlastně na tom fascinuje úplně nejvíce. Že se to nevyklučuje, ba

právě naopak. Že mohu žít pohodlnější a plnohodnotnější život a zároveň zjednodušovat život jiným lidem. No není to fantazie?

Leden 2016: Díky on-line produktům se mi podařilo vybudovat si solidní značku ve svém oboru. Dostávám takové množství pracovních nabídek, že si mohu vesele vybírat takovou práci, která mě baví a naplňuje (už žádné překlady technických manuálů!). Můžu si také dovolit účtovat si za své služby odpovídající odměnu. Nemusím se už nabízet a podbízet žádným agenturám. Práce za mnou chodí sama. Mám víc času na sebe, na svého partnera, své koníčky, vzdělávání a užívání si života.

A dvěma e-booky to zdaleka nekončí! Už mám v hlavě spoustu nápadů na další produkty a služby. Do budoucna chystám živé i on-line kurzy v různých podobách, mini video kurzy i rozšíření nabídky e-booků. Od té doby, co jsem se vydala za svou vášní a živím se tím, co mě baví, mám totiž někdy pocit, že mi hlava exploduje novými nápady. A to jsem si dřív myslela, že jsem totálně nekreativní!

Chtěla bych podpořit všechny, kdo ještě váhají, aby se pustili do toho, co je baví a naplňuje. Dnešní možnosti jsou takové, že snad nelze neuspět – pokud k vychytaným strategiím a on-line aplikacím přidáte i celé své srdce a upřímnou touhu prospět co nejvíce lidem.

Lucie Koubek

Lucie Koubek

Má značka: Lucie Koubek

Jsem jazyková konzultantka a lektorka, textová editorka, milovnice češtiny a přirozeného jazyka. Mou celoživotní vášní a posedlostí je práce s textem. Učím své klienty psát tak, aby jejich texty zvedaly palce i u nohou. Více o mně: <http://www.luciekoubek.cz/co-jsem-zac/>.

Můj obor je: čeština a práce s textem

Prodala jsem info produkty za Kč: bezmála 100 000 Kč během prvních 7 měsíců

Počet kontaktů v databázi: 1140

Počet FB fanoušků: 870

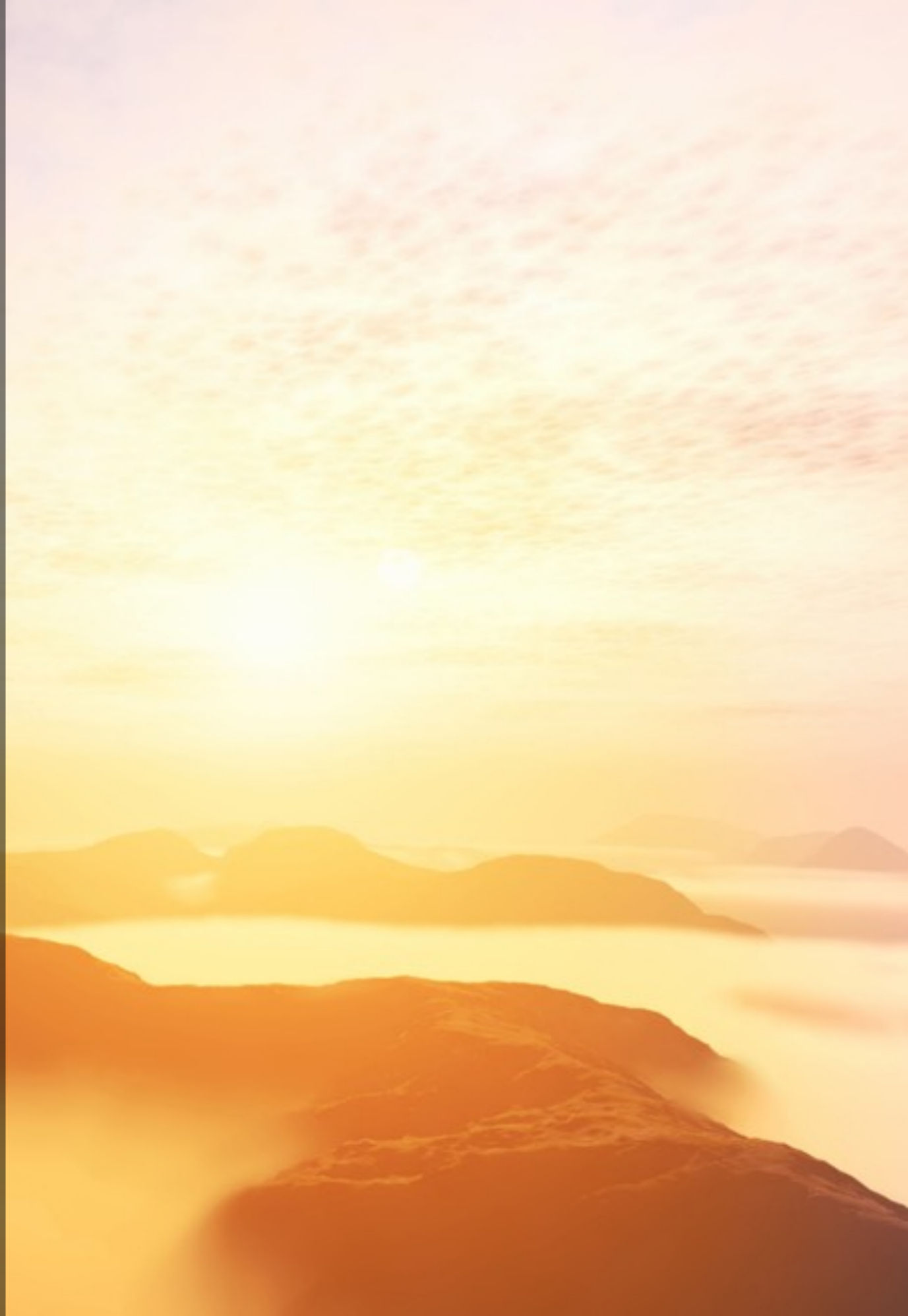
Mé aktuální top produkty jsou: E-booky Sám sobě korektorem a Manuál úspěšného blogera

Můj web: www.luciekoubek.cz



Dagmar Kožíňová

„Najednou jsem vedla rozhovory se zajímavými lidmi, dělala webináře, odpovídala na dotazy. Jedna akce střídala druhou. A to zdaleka nebylo vše. V září 2014 jsem o menstruaci mluvila v televizi v show Jana Krause. S lehkostí a humorem jsem tak měla možnost přiblížit naši cykličnost velkému množství lidí. První týden po odvysílání byl velmi náročný. Mnoho dotazů, různých komentářů. Musela jsem vyjít ze své komfortní zóny. Byla jsem manažerkou, ženou z businessu a najednou menstruace v televizi.“





Včera mně přišel mail od Alice Kirš. Ptala se, zda píšu svůj příběh do připravované knihy expertů. Byla jsem překvapená, trochu zaskočená. Nenapadlo mě, že by můj příběh mohl být zajímavý. Vedlo mě to k zamyšlení. Učím lidi mít sebeúctu, sebedůvěru, znát svou vlastní cenu, radovat se z dosaženého, ale sama u sebe na to nějak zapomínám. A tak sedím u počítače a mám chuť se s vámi o svůj příběh podělit a tím vlastně mou cestu oslavit. Příběh, který začal mým vlastním sebepoznáním, vlastně jednou myšlenkou. A já pak během pár měsíců zažila zajímavou jízdu. Jízdu, která vedla od mého osobního příběhu až po účinkování v televizi.

Vše začalo tím, že jsem ve svých 35 letech objevila kouzlo měsíční cyklické proměnlivosti. Přečetla jsem zajímavou knihu, zúčastnila se semináře o cykličnosti a začala zkoumat svůj vlastní menstruační cyklus. Zjistila jsem, že se mi v životě mnoho věcí zjednodušilo. Znalost vlastní

proměnlivosti pro mě byla natolik zásadní, že jsem toužila informovat víc žen. Stále jsem přemýšlela, jak vše udělat, aby ženy mohly snadněji žít se sebou samými.

V té době jsem působila jako obchodní ředitelka v jedné společnosti. Měla jsem v kompetenci i marketing. Při pracovní cestě jsem se dozvěděla o on-line marketingu a Davidu Kiršovi. Zakoupila jsem si Email Academy a začala se vzdělávat. Poznávala jsem kouzlo e-mail marketingu. Pochopila jsem, že i v naší firmě se posílají spamy namísto kvalitního obsahu. Uvědomila jsem si, že to, co David říká, je velmi vzdálené tomu, co běžně v marketingu děláme. Jeho myšlenky se mi líbily. Velkou inspirací se mi stala i jeho žena Alice Kirš s projektem Ženy ženám.

Na podzim 2013 má touha sdílet svůj příběh a zároveň využít on-line marketing narůstala a já začala pracovat na svém prvním projektu. Projektu s názvem Ženské cykly. Projektu, který mě naučil

mnohému. Nejprve jsem psala. Strávila mnoho hodin přípravou textů. Pak jsem natáčela videa a připravovala web. Mnoho věcí pro mě bylo nových, neznámých. Musela jsem se učit. Někdy jsem to chtěla i vzdát. V době, kdy všichni ostatní spali nebo odpočívali, jsem pracovala. Ale má touha byla silnější než potřeba odpočinku.

Nakonec v dubnu 2014 jsem spustila prodej mého on-line programu Cesta harmonické ženy. Najednou jsem vedla rozhovory se zajímavými lidmi, dělala webináře, odpovídala na dotazy. Jedna akce střídala druhou. A to zdaleka nebylo vše. V září 2014 jsem o menstruaci mluvila v televizi v show Jana Krause. S lehkostí a humorem jsem tak měla možnost přiblížit naši cykličnost velkému množství lidí. První týden po odvysílání byl velmi náročný. Mnoho dotazů, různých komentářů. Musela jsem vyjít ze své komfortní zóny. Byla jsem manažerkou, ženou z businessu a najednou menstruace v televizi.

S úsměvem si dnes uvědomuji, jak jsem na tuto situaci nebyla připravená. Jak to bylo všechno rychlé a nečekané. Přesto dnes s klidem konstatuji, že jsem splnila svůj původní cíl a záměr. Mnoho žen i mužů se ve velmi krátkém čase dozvědělo o tom, že se v průběhu měsíce měníme, rovněž naše nálady, energie a daleko víc. Ještě dnes mi občas přijdou komentáře a poděkování. Připravila jsem tak půdu mnoha dalším ženám, které se cykličností zabývají.

Díky mému on-line podnikání jsem se dostala do televize ještě na začátku roku 2015. Tentokrát ještě do pikantnějšího programu, a to do Intimu s Heidi Janků. Mluvily jsme na téma cykličnost a naše sexualita. Rovněž trošku netradiční téma s ohledem na mou profesi.

Články o mém projektu se objevily také v některých časopisech a na různých webech. Mým programem prošlo několik desítek žen. Několik stovek žen se zúčastnilo živých seminářů.

Současně jsem díky jednoduchosti on-line světa začala šířit další projekt. Projekt s rozchodovou tematikou. Opět jsem vycházela ze svého osobního příběhu. Zažila jsem bolestivý rozchod, uvědomila jsem si, že mnoho lidí prošlo podobnou cestou a potřebují podpořit. A projekt byl na světě. Vytvořila jsem e-book, který si stáhlo několik stovek lidí. V roce 2015 si tento projekt přitáhl více mé pozornosti. Provedla jsem rozchodovými rituály přes stovku lidí.

Uvědomila jsem si, jak on-line marketing může zjednodušit prodejní cestu. Pochopila jsem, že je dobré jít krok za krokem, jak popisuje David. Cesta zákazníka je skutečně velmi důležitá. Před tím, než dojde k prodeji, je nutné vybudovat důvěru. Pak vše funguje, jak má. Na své cestě jsem některé kroky přeskočila, a pak se k nim musela znovu vracet. Je pravda, že osobní zkušenost je k nezaplacení. Přestože jsem dělala chyby, jsem vděčná, že jsem měla možnost se dál učit a získávat informace

a že jsem měla od koho se učit, že byl někdo, kdo nám tu cestu vyšlapal. Dnes vím, že každý další projekt bude jednodušší.

Díky své cestě a zkušenostem ze svých projektů a rovněž z businessu vnímám, že on-line marketing je v současnosti nutností pro každou firmu a zároveň zajímavou příležitostí pro mnoho lidí. Začít s on-line podnikáním je daleko jednodušší, než bylo dříve. Existují skvělé aplikace, které vám pomohou vytvořit funkční web a automat na rozesílání mailů. K dispozici je velké množství návodů, jak vše obsluhovat. Vytvořit web tak nemusí být záležitostí několika desítek tisíc korun.

Velkou otázkou je také téma. O čem bude váš projekt? O čem budete psát? Mé doporučení je, inspiraci hledejte ve svém srdci. Stejně tak jsem to udělala i já. Kdybych se zeptala kohokoli ve svém okolí, co si myslí o mém projektu o menstruaci, věřím, že mnoho přátel i rodinných příslušníků by mě odradilo. Jsem ráda, že jsem to neudělala.

Na začátku mého příběhu byla touha sdílet svůj příběh a otevřít tak oči dalším ženám, případně i mužům. Myslím, že přesně to se mi díky on-line podnikání podařilo. Získala jsem však mnohem víc. Mnoho nových, zajímavých přátel a možnost dělat to, co mě skutečně baví.

Jestliže zvažujete, kterým směrem se v životě dát, poslechněte svůj vnitřní hlas, svou intuici. Jen vy nejlépe víte, po čem skutečně toužíte. Naučte se prodat to, co máte uvnitř. Najděte

svou silnou stránku, objevte své vášně, dejte do toho své srdce a jednoduše pomocí on-line marketingu to pusťte do světa. Věřte tomu, že pokud budete pravdiví, dříve nebo později se váš úspěch dostaví. Přeji vám to.

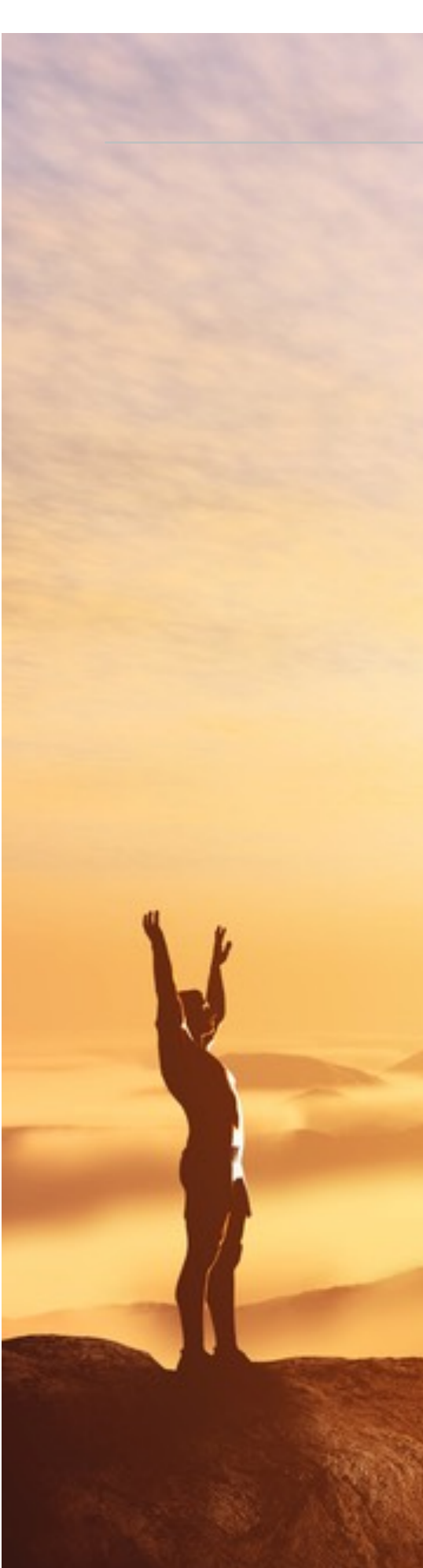
Dagmar Kožinová

<http://www.zenskecykly.cz/>

Tereza Kramerová

„Byla jsem marketingová panna a nevěděla jsem, co to je e-book. Neměla jsem tušení, co to je kampaň, a přiznám se, že jsem marketingové strategie považovala za nečistou manipulaci. Dnes vidím, že jsem byla zkostnatělá duchovní intelektuálka, která opovrhovala reklamou, a myslela jsem si, že se lidi o mně dozvědí sami. „





„Ty jsi taková komediantka,“ říkala mi moje maminka. A měla pravdu. Bavilo mě, když jsem tančila na pódiu a slyšela potlesk lidí. Bylo mi sedm let, a když moje taneční učitelka, pravnučka náčelníka kmene Bembo, odjela zpět za svými kořeny do Afriky, měla jsem s veřejným předváděním se utrum.

Na tváři mi přibylo dalších dvacet let zkušeností a já jsem své komediantství, respektive touhu sdílet svoji vášeň a schopnost pro ni nadchnout obecnstvo, převedla z oblasti tělesného vlnění do sféry mysli.

Mým pódiem se stal internet a mým publikem převážně ženy, matky malých dětí.

Začala jsem psát osvětové články pod značkou Vědomé mateřství a dnes se směji, když vidím, jak amatérsky jsem si vedla v sebeprezentaci. Má dlouholetá zkušenost s meditací a vrozený dar

vhledu do struktury a přirozenosti mysli mě dovedly k nahrávání meditací.

Jednu z nich si stáhlo přes deset tisíc lidí. Paráda! Jen kdybych do ní bývala propašovala svoje jméno, nebo si řekla alespoň o e-mail. Tenkrát se to ovšem nenosilo a já nelituji. Vidím totiž, kam tato moje veskrze amatérská, ale velmi upřímná a srdečná aktivita vedla.

Dnes totiž sklízím plody za sedm let nezištné a usilovné publikační činnosti. Za články, inspirace, diskuze, rady, další rady a konzultace.

Donedávna jsem si myslela, že musím do vod internetu vypouštět řeku svého poznání zdarma a peníze si zasloužím jen za individuální sezení, která jsem začala nabízet. Dvě hodiny času, pohodlné křeslo, těhotná či zatím/už netěhotná žena. Ponor do její mysli, zpracování strachů a odhalení úžasného zářícího pokladu, který v sobě každý nosíme. Rozzářené oči a barevné

papírky s nominální hodnotou na tácku s občerstvením. To je přece skvělé! Nemusím nosit kostýmky, opouštět kancelář v šest odpoledne, vidět děti jen před spaním a usmívat se na šéfa.

Akorát... naše tři děti jsou poměrně malé, hlídání je omezené a moje kapacita také. Klientky na volný termín čekají i tři měsíce, a to je obzvlášť u těhotných poměrně nepraktické.

Vyslala jsem přání, že bych se chtěla prezentovat na internetu profesionálněji a mít možnost oslovit svojí prací větší obecnost.

Jak chceš, řekl život a poslal mi do cesty Stáňu Mrázkovou a její kurz Podnikání z pláže.

Má účast v kurzu nastartovala raketu, která mě vystřelila na jinou planetu. A já stále v úžasu, doslova s otevřenou pusou, zírám, jaké možnosti mi infopodnikání přineslo.

Byla jsem marketingová panna a nevěděla jsem, co to je e-book. Neměla jsem tušení, co to je kampaň, a přiznám se, že jsem marketingové strategie považovala za nečistou manipulaci. Dnes vidím, že jsem byla zkostnatělá duchovní intelektuálka, která opovrhovala reklamou, a myslela jsem si, že se lidi o mně dozvědí sami.

Jak jsem byla nevědomá! Zrovna já, která má slovo „vědomí“ na svých stránkách obsažené ve všech pádech. V mé mysli prasklo několik okovů, převážně spojených se vztahem k penězům a s možností zajistit si pasivní příjem.

Pod Stániným vedením jsem si konečně založila stránky na vlastní jméno a naučila se pracovat s MioWebem, SmartEmailingem i fakturačním systémem. V endorfinovém nadšení jsem vytvořila během dvou měsíců dva e-booky zdarma a jeden placený. Teď, o necelý rok později, mám placených i neplacených produktů celou další řadu. Online podnikání mě chňaplo a asi jen tak nepustí.

Když jsem po uvedení prvního e-booku zdarma nesoucí název Lékárníčka v hlavě, který učí lidi pracovat s myslí a ulevovat si v bolestech těla i duše, nasbírala v první den více než 500 kontaktů, pochopila jsem, že tohle... tohle je ohromná příležitost. Seděla jsem u počítače a jen v duchu děkovala, že je mi umožněno takto sdílet a měnit lidem životy k lepšímu.

Zájem trval a já jsem děkovala už i nahlas a hlava se mi točila v radosti a překvapení. Konečně jsem se znovu vrátila na pódium a mohla se v nejlepším slova smyslu předvést.

Zpětné vazby klientů na moji práci mi vlévaly do žil sílu tvořit dál. S třemi dětmi, kdy nejmladší dcerce byl rok, jsem měla jedinou možnost psát a šperkovat si svoje stránky v nočních až ranních hodinách. Odbíhala jsem kojit a někdy ulehala až v pět ráno, abych za necelé dvě hodiny budila starší děti do školy.

Kruhy pod očima se už nedaly zamalovat a já jsem se přesto cítila plná života. Proudilo mi celým tělem nadšení pro věc, které bytostně věřím. Cítila jsem, že jsem dotovaná energií, abych

zvládala rodinu, klientky i online podnikání. Iracionálně jsem vnímala, že celý tento proces je požehnaný, nebo jak to říct. A tak to je dodnes.

Nevěřila bych, že můžu přes internet předat křehkou esenci své práce. Nevěřila bych, že lidé budou mít takový zájem o to, co dělám, a budou ochotni za to i platit.

Dnes už věřit nemusím. Dnes už vím.

Infopodnikání je pro mě možnost, jak se naklonovat.

Díky vedeným meditacím v mp3, videím, článkům a promyšlené komunikaci se dostávám k tisícům lidí. Provázím je těhotenstvím, rodičovstvím, partnerstvím, učím je pracovat s tím nejdokonalejším nástrojem, který dostali k dispozici – s vlastní myslí. Jsem tu pro ně a přitom můžu být fyzicky někde úplně jinde.

Celý systém je perfektně automatizovaný, poměrně intuitivní a já si venku s dětmi užívám na houpačce a přitom vydělávám. Technicky vše zvládám sama, a když potřebuji, mám se kam obrátit pro radu. Podpora funguje skvěle.

Zní to jako reklama, ale je to má upřímná zpověď. Jsem neskonale vděčná, že mi tato možnost přistála v životě a já ji využila. Mohla jsem dát na svoje předsudky. Mohla jsem dát na svoje strachy a dodnes bych tvořila jen pro hrstku nadšenců.

Místo toho se o mé práci v průběhu necelého roku dozvěděly tisíce lidí a na mém účtě přibýly statisíce. Od zahájení mé profesionálnější online kariéry před pár měsíci mám odpublikovaný první odborný článek v časopise, byla jsem hostem na několika webinářích, přednášela jsem na summitu v zahraničí a mám pozvánku do rádiového vysílání. Zázrak? Ne. Usilovná a autentická práce a dobré know-how, jak lidem po síti zprostředkovat to nejlepší, co ve mně je.

Mé tvořivé já neustále odchytává další a další nápady na nové produkty a já vím, že má cesta v tomto oboru podnikání teprve začala...

Tereza Kramerová

Tereza Kramerová

Dostala jsem do vínku dar vzhledu do lidské mysli i do jasů dětské duše. Učím lidi pracovat se svojí myslí tak, aby ona sloužila jim a ne oni jí. Pomáhám také těhotným ženám nalézt důvěru v sebe, své tělo, dítě i vnitřní hlas. Podporuji rodiče, aby porozuměli svým dětem a žilo se jim spolu dobře. Má práce je mým posláním a mé poslání je mojí vášní.

Můj obor je: Vědomé zacházení s myslí a využívání jejího potenciálu – jak v běžném životě, rodičovství, či při porodu.

Prodal jsem info produkty za Kč: Půl milionu v prvních deseti měsících online podnikání.

Počet kontaktů v databázi: 6 100

Počet FB fanoušků: 4 300

Mé aktuální top produkty jsou:

Videokurz Lékárníčka v hlavě aneb pomoz sám sobě – <http://terezakramerova.cz/videokurz-lekarnicka-v-hlave-aneb-pomoz-sam-sobe/>

E-book Mystický porod: 13 zastavení na cestě za vědomým porodem – <http://terezakramerova.cz/ebook-mysticky-porod/>

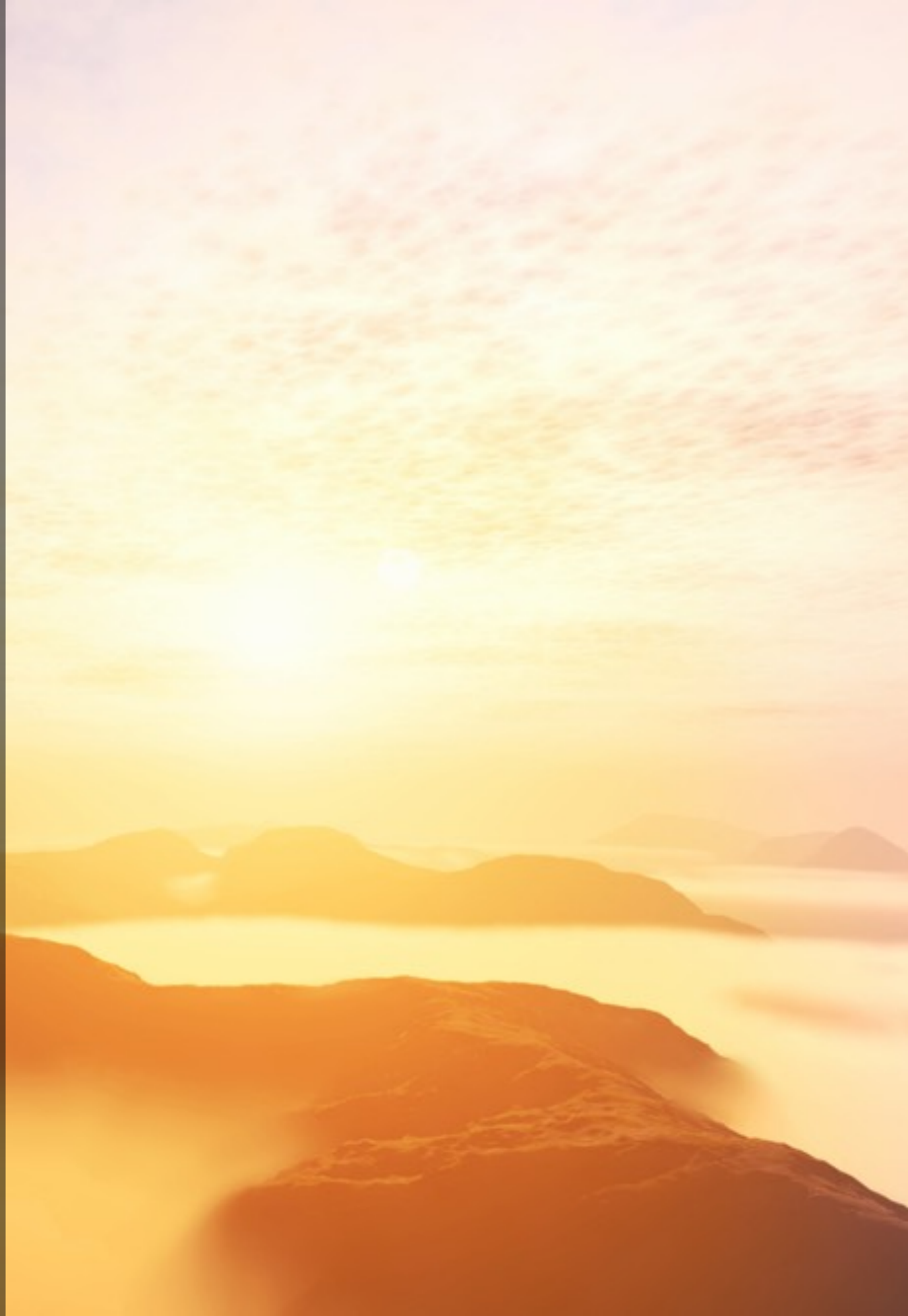
Můj web: www.terezakramerova.cz



Příběh 12

Tomáš Lukavec

*„Sám na sobě chci ukázat, co všechno je možné.
Vytvořit cestu, která tu ještě nebyla. Být příkladem.
Jarda Jágr taky může začít z fleku trénovat hokej
jenom proto, že má za sebou výsledky.“*





Vyrůstal jsem na malé vesnici mezi kopci. Byl tam přesně jeden kostel, jedna škola a dvě hospody. To kdyby ta jedna pro Čechy nestačila. Asi.

Slovo „prodej“ tam brali jako něco sprostého. Dědové protáčeli oči, babky se křížovaly.

Možná i proto, že nikdy nic prodávat nemuseli. Ta šla k sousedce pro jablka do bucht, ten poprosil druhého o pomoc se zahradou. Směnný obchod proudil jak krev běžce při závodu.

Přesto se domnívám, že mi tato zkušenost dala dobré základy:

- a) Být po ruce, když je potřeba.
- b) Vytvářet dobré podmínky pro to, abych potřeba byl.
- c) Tvořit dlouhodobé vztahy s lidmi.

O tom je vlastně celá show. Budování osobní i firemní značky.

Odkud jsem se vzal a jaké byly mé začátky?

To musíme hluboko do dětství. Bylo mi 5 let, když jsem dostal své první kloubové panáčky. Vášnivě jsem si s nimi hrál a vytvářel jim příběhy. Rodiče si skoro mysleli, že jsem autista, ale opak byl pravdou. Strhl jsem celou vesnici!

Všichni kluci a holky byli vždycky v neděli ve 3 hodiny u mě v pokojíčku. Každý měl svou postavu a já vyprávěl.

Má láska k příběhům mě dovedla až do Prahy, kde jsem studoval na Karlově Univerzitě historii a mezinárodní vztahy. Cítil jsem, že osudy velikých lídrů a osobností nebyly jenom o datech, a to mě donutilo jít svojí cestou. Místo bakalářské práce jsem napsal e-book: „Jsi značka ve frontě na banány“.

Ten si v prvním měsíci stáhlo přes 30 000 lidí!

Zaměstnanci, podnikatelé, maminky na mateřských a studenti. Všichni pochopili, že mají příběh. A je třeba dát o něm vědět světu, ať už dělají cokoliv.

Klíčovým milníkem pro mne byl krach mé studentské jazykové školy na Karlově univerzitě. Bylo to moje první dítě. Moje firma.

Tam jsem poprvé pochopil, že mít svůj příběh a vyprávět ho nestačí. Doba je rychlá. Konkurence je mnoho. Technologie se neustále vyvíjí.

Bylo mi tehdy 21 let.

Cítil jsem se zkrachovalý a nešťastný. Proto jsem vzal poslední peníze a odletěl do New Yorku začít nový život.

Když na to dnes vzpomínám, připadá mi to jako hotové šílenství.

Ubytoval jsem se u kamaráda, kterého jsem znal ze studijních stáží. Fakt nevím, v co jsem tehdy věřil. Asi že naleznu práci lusknutím prstu.

Místo toho jsem natrefil na knihovnu pro lidi z ulice. Zašival jsem se tam mezi zkrachovalci a četl v kapuci knihy.

Po čase si se mnou začali povídat.

Poznal jsem narkomany, bezdomovce i zkrachovalé podnikatele, kteří přespávali v autě.

Zlom byl v tom, když mi došlo, že i neúspěch lze prodat. Že to je něco, za co bychom se neměli stydět. Odlišuje nás to a dává nám to hlubší rozměr.

Jsem generace „zlatá devadesátá“, počítač ani internet mi tedy nebyly nikdy cizí.

Ze začátku jsem se před kamerou styděl. Trochu. Nevěděl jsem, jak mluvit, co říkat, co ne nebo jak se tvářit. Každopádně hodiny a hodiny natáčení, sledování sociálních sítí a onlinu mi ukázaly směr.

Velikou inspirací pro mě byli hlavně David Kirš a Pavel Říha.

David tím, že svým osobním příběhem otevřel oči mnohým podnikatelům. Ukázal, že internet je silné médium dneška, a hlavně jak jít do akce.

A co se týče vlastního studia, rozhodně se netajím tím, že každý den aspoň 30 minut svého času trávím projížděním internetu a zkoumáním trendů.

Pravda, někdy si místo toho zahraju na playstationu.

Znáte ten pocit, kdy přijdete do zahradnictví a ze záhonu s růžemi na vás vykukne zahradnice?

Paní kolem čtyřicítky, na sobě volné kalhoty a tílko, na ruku látkové rukavice, ramena a obličej spálený od sluníčka, přistoupí

k vám a řekne: „Dobrý den, tak jakou kytičkou si přejete zlepšit den?“

To je pro mě expert byznys.

A čím větší byznys to je, tím více by se měl klient cítit jako na návštěvě u babičky.

Babička to má zmáklý – buchty pekla už 80x, maso na svíčkovou má od souseda – to nejlepší. Ráno vstávala v 5, aby dala táhnout hovězí vývar, a přesto se na vás usmívá a ptá se, zda ještě nechcete, aby upekla další várku palačinek.

Strašně rád pomáhám lidem s budováním osobní a firemní značky. Před lety se mi povedlo tenhle feno

én otevřít na českém internetu a hodlám pokračovat.

Sám na sobě chci ukázat, co všechno je možné. Vytvořit cestu, která tu ještě nebyla. Být příkladem. Jarda Jágr taky může začít z fleku trénovat hokej jenom proto, že má za sebou výsledky.

Osobně to chci ještě opeřit a překvapovat, jak mám ve zvyku.

Natáčet další úžasné rozhovory s celebritami. Vydávat knihy. Dělat projekty pro lidi a zapojovat například nadace a charity.

Mám toho v plánu opravdu dost. A až mě to přestane bavit, tak zkusím rybaření.

Tomáš Lukavec

Tomáš Lukavec

Moje značka: Brand manažer úspěšných značek

Pomáhám jednotlivcům i firmám, aby se stali v rámci trhu nezapomenutelní a zjednodušili svůj prodej díky vlastní jedinečnosti.

Můj obor je: branding

Prodal jsem info produkty za Kč: 9,8 mil. Kč.

Počet kontaktů v databázi: 40 000

Počet FB fanoušků: 9 700 (dva profily)

Mé aktuální top produkty jsou: Jsi značka!

Můj web: www.tomaslukavec.cz



Miluška a Ivan Matoušovi

„Náš život se změnil tak, že se to nedá popsat. Tím, že člověk má dost peněz, začíná se zajímat o jiné zdroje svého naplnění, touží naplnit své místo, poslání, chce zanechat otisk. A najednou ho neženou dopředu peníze, které potřebuje vydělat na zaplacení hypotéky, ale touha změnit svět k lepšímu. Je to pocit, který nejde vysvětlit, ten se musí prožít.“





Je to už dvacet let, kdy jsme se začali zajímat o alternativní přístup ke zdraví i životu. Naše děti byly často nemocné a nám přestalo dávat smysl neustále se obracet na lékaře, který neustále dokola předepisoval léky. K ničemu to nevedlo, a nám přišla do cesty nabídka přírodních doplňků stravy. Začali jsme léčit své děti sami a byli jsme v šoku, jak perfektně to funguje. A šířili jsme možnost léčby nemocí jinak než chemickými léky dál.

V r. 2000 jsme zahájili systém alternativních konzultací, při kterých jsme poskytovali klientům nejen přírodní léčbu jejich nemoci, ale ukazovali jsme jim i souvislosti s jejich psychikou, přidali jsme tzv. psychosomatiku. Každá nemoc má svůj důvod v našich špatně nastavených vzorcích v hlavě, nesprávně chápaných vztazích, našich zarytých představách o tom, co je správně, neschopnosti pružně se přizpůsobovat životu. Pro naše konzultace jsme používali starodávne

diagnostické metody, jako je Astrologie devíti planet, pohledová diagnostika, numerologie, irisdiagnostika, diagnostika karmy atd. Postupně jsme se stávali většími a většími experty na celostní zdraví. Náš koníček se postupně stal naším povoláním. Opustili jsme stávající zaměstnání a začali se věnovat tomuto oboru naplno.

Ale trochu to dřelo. Říct si za hodinovou konzultaci tolik, aby nás to dostatečně uživilo, jsme neuměli. A tak jsme používali MLM tak, že klient si koupil nějaké doplňky stravy a my z něj zpětně měli provizi. A protože nejsme klasičtí MLM vlčáci, moc úspěšní jsme v tom nebyli. Stále jsme hledali nějaký způsob, jak své působení rozšířit.

V r. 2003 jsme založili webové stránky www.empatia.cz, kde jsme celý kontext celostního přístupu ke zdraví předali lidem. Otevřeli jsme bezplatnou internetovou poradnu, která se začala neuvěřitelným způsobem plnit. Lidé byli nadšení

a šťastní, že se k takovým informacím dostali. Naše práce se přesunula více do on-line verze, konzultace probíhaly i Skypem nebo mailem. Klienti začali přibývat. Přidali jsme živé semináře, masáže, prodej ionizačních přístrojů na pitnou vodu, zkoušeli finanční poradenství jako další pomoc v celostní péči o klienty. Občas jsme měli pocit, že děláme ohromné množství práce, ale výsledek ani zisk našemu úsilí neodpovídal. Dokonce jsme začali upadat do dluhů...

A jeden den v srpnu r. 2012 jsme na internetu narazili na video Davida Kirše. Poslouchali jsme toho mladého kluka a dívali se na sebe v němém úžasu. Řekl, že web, který nemá sběrný formulář na kontakty, je vizitka, která ničemu neslouží. Safra, to přesně jsme 10 let dělali! Byla to jedna informace, ale tak neuvěřitelná rána do hlavy, že jsme neváhali a vstoupili do online kurzu Milionové impérium. Poslouchali jsme Davidovy přednášky a nacházeli další a další „drobnosti“, které nám v našem internetovém podnikání scházely. Věděli jsme, že jsme odborníci ve svém oboru, jen jsme nevěděli, jak to udělat, aby se o nás dozvěděl dostatečný počet lidí.

Následně jsme prošli dalším Davidovým vzděláváním, kde jsme získali praktické dovednosti, jak pracovat s kontakty, s webem, jak posílat maily, jak zvyšovat návštěvnost, ..., jak to udělat, abychom už klienty nemuseli honit my, ale aby přicházeli sami. Byl to neuvěřitelný zlom v našem podnikání. Děkujeme, Davide.

Začali jsme psát e-booky a natáčet videa. Jako zkušební projekt jsme spustili Harmonické vztahy, sérii videí a webináře končící prodejem 2 na sebe navazujících e-booků, jeden e-book o vztazích, druhý o souvislostech v těle podle metody Astrologie devíti planet. Odezva byla úžasná. Jednoduchost této metody lidi naprosto odzbrojovala a stále odzbrojuje. Začali se na nás obracet o další pomoc ve svých vztazích a nemocech. Klienti přibývali a konzultace houstly.

Abychom si uvolnili ruce, začali jsme naplňovat koncept Akademie celostního zdraví – systém vzdělávání pro obyčejné smrtelníky, kteří chtějí pochopit, proč jsou nemocní a proč mají ve svém životě problémy, a nechtějí polykat chemii, ale chtějí nemoc pochopit a uzdravit se sami pomocí přírody. Tento koncept jsme postavili opět na té stejné metodě jako Harmonické vztahy, když jsme viděli, jak tomu lidi rozumí. Vytvořili jsme základní program této Akademie – Základy celostního zdraví, a následně další 4 kurzy (Odpustit je láska, Soužit je láska, Tolerovat je láska a Radovat se je láska). Poslední z pěti kurzů – Přijímat je láska – je před námi.

V průběhu tvorby Akademie jsme pocítili silnou potřebu našich klientů, resp. klientek, pochopit a změnit k lepšímu své partnerské vztahy. Vystala potřeba mluvit se ženami o jejich ženské roli v nové době druhého tisíciletí. Spustili jsme online pětítýdenní kurz pro ženy Žena je láska a na něj navázal roční ženský projekt

KLUBU Žena je láska. Zařadily se mezi naše nejúspěšnější online projekty.

V této chvíli jsme vyhověli potřebě klientů a vytvořili program Zdravé bohatství, kde je učíme, jak dělat práci jako my. Jak pomáhat druhým lidem ve zdraví a zlepšení jejich života, a přitom netřít bídu s nouzí. Je úžasné dostat se do stavu, kdy máte co předávat, kdy pomáháte otevírat lidem oči, aby nechodili do práce jen pro peníze, ale žili naplněný a spokojený život v tom, co milují dělat.

Před Milionovým impériem bychom si nepomysleli, že můžeme během pár let vydělávat miliony. Když to David říkal, trochu jsme mu nevěřili. Ale je to skutečnost a my během tří let vydělali téměř 5 milionů korun pouze info marketingem. Je to vlastně takový bonus navíc k tomu, co jsme vydělávali před ním.

Náš život se změnil tak, že se to nedá popsat. Tím, že člověk má dost peněz, začíná se zajímat o jiné zdroje svého naplnění, touží naplnit své místo, poslání, chce zanechat otisk. A najednou ho neženou dopředu peníze, které potřebuje vydělat na zaplacení hypotéky, ale touha změnit svět k lepšímu. Je to pocit, který nejde vysvětlit, ten se musí prožít. A za to jsme Davidovi neskutečně vděční.

Dnes už víme, že není třeba se za ničím honit. Že stačí dělat věci správným způsobem, využít správné nástroje a metody a mít vizi. Vize a touha je věc ryze osobní, tu vám nikdo naimplementovat

nemůže. Vy víte, co milujete, a vy se musíte zbavit strachu udělat k tomu první krok. Pokud ale dostanete nástroje, jak k tomu ten krok udělat, pak to jde jednoduše.

Víme, že jsme na cestě, která nekončí. Je stále spousta věcí, které je možné zlepšovat, a nikdy to nebude jinak. Jsme ale naplnění a šťastní, protože pomáháme měnit pohledy lidí na život, který žijí. A díky info marketingu jsou jich dneska desítky tisíc. Otvíráme jim oči, aby viděli, že není třeba ničemu otročit. Že svět kolem nás je veskrze dobrý a je jen na nás, co chceme používat a jak. Že vše je v náš prospěch a vše slouží v náš posun, i když se nám to často nelíbí. Nejvíce ocenění dostáváme právě v tomto duchu. Už nejsem oběť okolností, už VÍM a jsem tvůrce svého života!

Miluška a Ivan Matoušovi

Miluška a Ivan Matoušovi

Naše značka: Miluška a Ivan Matoušovi – Akademie celostního zdraví

Experti na celostní přístup ke zdraví, vztahům a životu a na on-line podnikání v tomto oboru. Ukazujeme lidem jejich jedinečné místo a poslání a východisko z jejich problémů.

Náš obor je: Celostní zdraví a vztahy

Prodal jsem info produkty za Kč: 5 milionů

Počet kontaktů v databázi: 11 tisíc

Počet FB fanoušků: 3 tisíce

Naše aktuální top produkty jsou:

Akademie celostního zdraví, především on-line kurzy:

Základy celostního zdraví

Kurz a KLUB Žena je láska

Zdravé bohatství

Náš web:

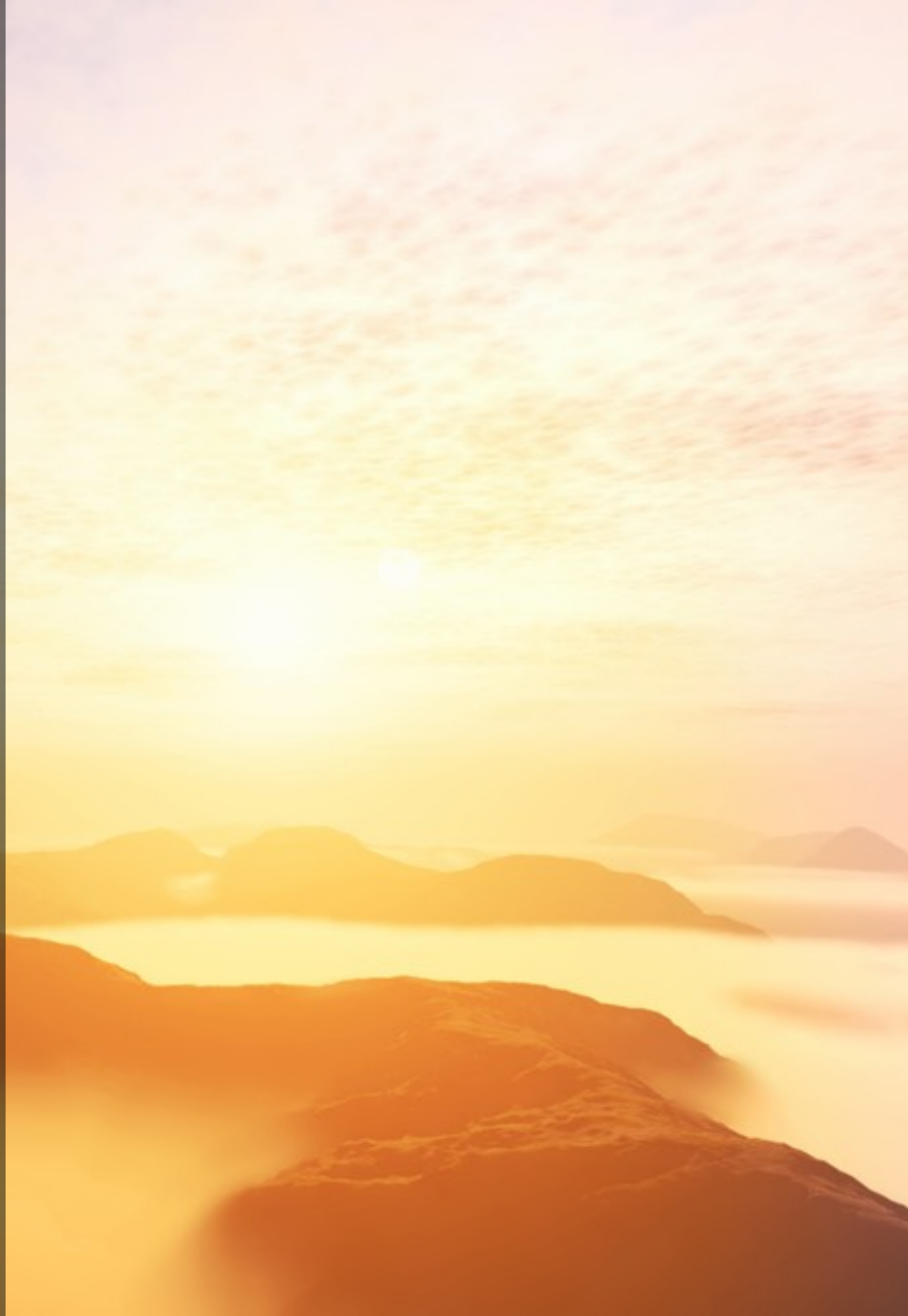
www.akademiecelostnihozdravi.cz

+ 10 produktových webů v ní



Michala Měřínská

„Teď si plním další sen. Dopřát malému princovi maminku, která podniká srdcem tak, jak to zrovna cítí, a je tu pro něj, když bude potřebovat. Maminku, kterou její práce baví a je šťastná, protože ví, že pomáhá ostatním i sama sobě.“





Jsem novopečená maminka skoro čtyřměsíčního malého prince a můj život je teď plný nových radostí. Kojení, přebalování, noční vstávání a málo spánku odměňují úžasné úsměvy malého človíčka, který si nás vybral za své průvodce životem. Na tom ale nejspíš asi není nic neobvyklého, každá žena, která má dítě, ví, o čem mluvím.

Ale přece jen se v něčem od většiny kojících maminek liším.

Během volných chvil, kdy spí malý princ v šátku nebo manduce, komunikuji s více než dvěma tisíci ženami, píšu a tvořím inspirativní články a e-booky, fotím a užívám si přidávání fotek a postů na svoji facebookovou fan page.

Dělám, co mě baví a je mojí vášní. Provázím ženy světem ženské krásy. Světem péče o sebe, světem líčení a oblékání, světem barev. A jako bonus mi sem tam cinkne FAPI a na účtu mi přistanou peníze, aniž bych se musela se svým

synem loučit a nechávat ho někomu na hlídání. Prodávám totiž své produkty na internetu.

Ale nebylo to tak vždycky.

Než jsem se dostala k tomu, mít své webové stránky a stránky několika dalších projektů, ušla jsem velký kus cesty. Překonala jsem spoustu strachů a myšlenek, které mi můj mozek pořád stavěl do cesty.

Už jako malá holka jsem milovala tvoření. Moje dětství bylo úžasné, trávila jsem čas venku na malé vesnici a pořád něco vymýšlela. Rodiče stavěli náš rodinný dům, a tak jsem si s vlasy střiženými na kluka hrála na zedníky, míchala maltu a do písku přidávala vajíčka, trávu a pampelišky. A když přšelo, patlala jsem na papír barvy a tempery. Byla to paráda.

Jen ta holčička ve mně se někde zapomněla.

V dospívání jsem byla spíš drsná holka, která chodila na rockové koncerty a i v létě nosila modré vysoké boty značky Gladiator s ocelovou špičkou. Ať žije rebelie! A sukně? Spálit! Ale pořád mě bavily barvy, tvoření a psaní. To byl relax.

Pak přišla vysoká škola a hned v prváku první skutečně zajímavá brigáda (doplňování zboží v Tesco nebo práce v drůbežárnách mě prostě jaksi nezaujaly). Z ní se vyklubala osudová záležitost.

Oblast péče o zákazníky, prostředí zákaznických center, telefonování. A pak už to jelo. První tým, pak větší a ještě větší. Přišla pozice projektové manažerky a pak i manažerky zákaznického centra v nadnárodní společnosti. Svět čísel, cílů, nákladů, směrnic, budgetů i nepopulárních rozhodnutí. Svět plný mužské energie a tlaku na výkon.

Krásný úspěch, dalo by se říct.

Něco v srdci mi ale šeptalo, že to ještě není všechno. Že jsem cestou na něco zapomněla.

Že se ve mně skrývají talenty, které jsem někde nechala dřímat. Talent tvořit, hrát si s barvami, štětci a líčidly. Talent povzbudit ostatní ke změně, talent jen tak naslouchat.

Docela dlouho jsem to srdce neposlouchala. Do mého světa se v tu chvíli tento pohled nehodil. A ženská energie už vůbec ne. Naštěstí srdce bylo neústupné a já nakonec tu svoji cestu našla.

Sice pozdě, ale přece. Hodně to bolelo. Předcházel tomu krach téměř dvanáctiletého pěkného vztahu a nová startovací čára. Ve třiceti letech. A to vše jen proto, že jsem neposlouchala svoji ženskou intuici a moje talenty se potřebovaly konečně projevit a dostat na světlo. Dovedete si představit schovat se třeba na patnáct let někde v temném sklepe a nebýt vidět? Tak to jsem svým talentům i sama sobě udělala já.

Nevědomky.

Byla jsem podrážděná, protivná, zaměřená jen na sebe a na peníze. A nic mi nebylo dost dobré. Není divu, že se náš vztah tehdy rozpadl.

Když jsem potom podepisovala sama papíry k hypotéce na nový byt, tekly mi slzy. Nový začátek, třícítka na krku a sama, jen se svojí prací. Bylo to období totální nejistoty, obav a strachu. Ale právě v tomto období jsem si uvědomila, jak nesmírně důležité je začít si plnit sny. A já jeden opravdu velký měla.

Sen stát na vrcholu největší buddhistické stúpy na světě na ostrově Jáva v Indonésii. Sen vidět na vlastní oči Borobudur a džungli a sopky kolem něj.

To, jak jsem si dovolila snít a jak se to okolí nelíbilo, je na dlouhé povídání. Napsala jsem o tom dokonce e-book. Ale důležité je jedno.

Projevila se moje paličatost a já si ten sen splnila. Sama jsem se vydala na cestu a s krosnou na zádech jsem strávila téměř měsíc v Indonésii. A když jsem při východu slunce na Borobuduru slzela štěstím, slíbila jsem si jedno. Od teď si splním každý svůj sen. Protože sny k životu patří a kdo nesní, jako by nežil.

Daleko od domova jsem si uvědomila, jak důležité je poslouchat sama sebe a svoje srdce. Svoji ženskou intuici. Uvědomila jsem si, že skutečně šťastná budu jen tehdy, když budu dělat to, co mě skutečně baví. To, díky čemu přestanu vnímat čas a prostě jen tak BUDU.

Z Indonésie jsem se vracela jako nový člověk. Znovu na mě z mého srdce vykoukly moje talenty a já je konečně znovu pozvala do svého života. Tvoření, psaní a láska ke krásným věcem. Uvědomila jsem si, co skutečně dělám s vášní. Našla jsem v sobě zase tu malou holku, která chtěla být princeznou, ale zapomněla se u malty.

Uvědomila jsem si, že to, čím můžu tomuto světu přispět, je dělat ho krásnějším. Pochopila jsem, jak můžu pomáhat ženám zorientovat se ve světě líčení a oblékání a nechat tak rozkvést jejich krásu. Tak moc jsem zatoužila stát se jim na cestě světem ženské krásy průvodkyní.

A tak jsem začala hledat, jak svou vizi zhmotním. Totální amatér, nezkušená, neinformovaná.

Ale pochopila jsem rychle jedno. Že na osobních schůzkách, které dělám odpoledne nebo o víkendu při svém zaměstnání, moc žen světem krásy neprovedu. A ta vize byla a stále je opravdu velká. Tak velká, že se do ní vejdou tisíce a desetitisíce žen.

A tak přišlo na řadu rozhodnutí ukázat se světu na internetu.

Dodnes si pamatuji, jak jsem v létě 2014 sledovala Davidův webinar a koukala na jeho cestu zákazníka. Stáňa Mrázková stavěla blog a stránky v přímém přenosu. Já do té doby nic nechápající, já, která se kamarádila jen s Wordem a Excelem, jsem pár dní poté investovala do MioWebu, SmartEmailingu a FAPI. Vlastně jsem ani nevěděla, co s tím dál, ale vnitřně jsem cítila, že je to správná cesta.

A byla.

Zlom přišel na kurzu Milionová žena. Ještě dnes si pamatuju závěrečnou meditaci, při které mi tekly slzy. A taky ty zlaté, stříbrné a růžové konfety, které všude okolo lítaly. Dodnes je nosím v peněžence. Tenkrát jsem vám, Alice a Davide, osobně řekla, že tentokrát to DÁM. Pro vás jsem tehdy nejspíš byla jedna ze sto padesáti žen, ale vy jste pro mě byli příkladem a inspirací, že to jde.

A nejen vy, všichni hosté semináře. Ještě teď si živě vzpomínám na svůj třepající se hlas, když jsem na semináři v pauze poprvé překonala svoji komfortní zónu, vydala se před kameru a natočila vzkaz pro ostatní. Bože, jakou já jsem měla trému. Ale věděla

jsem, že bez překonání svého strachu se nikam dopředu nepohnu.

Po semináři jsem se se stránkami svého prvního projektu www.makeupforyou.cz tak nějak plácala sama a musím říct, že docela obstojně, protože návody a videa pro vaše aplikace jsou prostě fajn.

Ale vesmír mi do cesty poslal dalšího Anděla. Už ze semináře jsem si odvážela knihu Stáni Mrázkové a dnes se veřejně přiznávám k tomu, že jsem byla první platící ženou v té frontě na ně. ☺ Začetla jsem se hned druhý den.

A tak při otevření Stánina kurzu Podnikání z pláže jsem neváhala ani vteřinu. A díky super vedení Stáni, inspiraci od vás všech a úžasným aplikacím mám dnes osobní stránky a stránky dvou mých srdcových projektů.

Když vám teď celý ten příběh píšu, jsem pyšná. A chci vám poděkovat, protože lidem otvíráte dveře na cestu, která jim může změnit život. Je jen na nich, jestli udělají první krok.

A samozřejmě že na té cestě leží spousta kamenů, někdy jsou to i balvany. Balvany strachu, co tomu řeknou ostatní, balvany s nápisy „nejsem dost dobrá“ nebo „já na to nemám“. Balvany lenosti a pohodlnosti nebo malé kamínky některých negativních komentářů.

Ale když člověk ví, proč to dělá a kam ta cesta vede, udělá maximum pro to, aby ty balvany odvalil. A s každým dalším balvanem má člověk silnější ruce a mysl a prostě cítí, že jde správným směrem. A já jsem moc vděčná, že jste mi ten směr ukázali.

A tak jsem si i s rostoucím těhotenským bříškem a při poměrně náročném zaměstnání dokázala postupně začít budovat databázi i facebookovou skupinu žen, kterým se moje práce líbí.

Napsala jsem tři e-booky a nastavila automatizovaný systém prodeje. A i když zatím nevydělávám miliony, je to na začátku mateřské super start k tomu se k nim časem dopracovat. Víím, že e-booky moje tvoření nekončí. Ta chuť tvořit dál a pomáhat svým talentem světu je obrovská. Víím, že mám své online podnikání ještě kam posunout.

A nejen to.

Díky mým osobním stránkám jsem navázala řadu nových přátelství, začala zajímavé spolupráce a potkala velmi zajímavé ženy i v offline světě. A tuším, že jsem teprve na začátku objevování.

Takže si teď plním další sen. Dopřát malému princí maminku, která podniká srdcem tak, jak to zrovna cítí, a je tu pro něj, když

bude potřebovat. Maminku, kterou její práce baví a je šťastná, protože ví, že pomáhá ostatním i sama sobě.

Děkuji svému starému JÁ za to, že se nenechalo odradit pochybami a strachem a dělalo konečně věci tak, jak to cítilo srdce.

Děkuji vám, že s vámi tento můj příběh můžu sdílet. A děkuji všem, kteří se snaží o to, aby byl tento svět spokojenější. Protože když v sobě člověk ten svůj talent objeví a dovolí si ukázat ho světu, spokojenost přeroste ve štěstí a toho není nikdy dost.

Michala Měřínská

Michala Měřínková

Moje značka: Michala Měřínková

Jsem make-up artistka a stylistka. Jsem žena, partnerka, maminka, která miluje eleganci, ženskost a přirozenost. Mojí vášní je krása, a proto mě baví učit ženy pečovat o sebe, inspirovat je v oblasti líčení i oblékání a pomáhat jim tak najít přirozenou krásu. Provázím ženy světem ženské krásy, protože věřím tomu, že když se krása každé z nás rozzáří, bude zářit celý svět.

Můj obor je: líčení, styling, ženská krása

Prodala jsem info produkty za Kč: cca 56 000 Kč

Počet kontaktů v databázi: 2 531

Počet FB fanoušků: 1 577 FB page Magicky ženská

Mé aktuální top produkty jsou:

eBook Dokonalé líčení krok za krokem,

eBook Kouzla oblékání aneb to nejdůležitější pro váš šik styling

Můj web:


www.michalamerinska.cz

www.makeupforyou.cz

www.michalaatomas.cz

Stanislava Mrázková

„Pro mě to je dnes už cesta příjemná, protože na té cestě se věnuju tomu, co mě baví, a stačí mi k tomu jen internet. Na začátku to ale byla dřina, často jsem musela překonávat sama sebe, jednat navzdory aktuální náladě a jednat navzdory strachu. Jít s kůží na trh a otevřít se světu. Plnit si sny není zadarmo. Ale stojí to za to.“





Můj příběh ve světě online marketingu aneb jak jsem se dostala k plážovému podnikání

Miluju online marketing a podnikání z pláže, a tak dnes inspiřuji lidi, jak žít svobodně, radostně a naplno, a učím je, jak využívat potenciál internetu a online marketingu k tomu, aby se mohli vydávat za svými sny a podnikat třeba z pláže.

To je můj talent, podstata mého podnikání na internetu a zároveň i něco, co dává mému životu smysl.

Ruku v ruce s tím jde i to, že žiju příběh plážové podnikatelky. Miluju cestování, a tak cestuji hodně a do destinací, o kterých jsem vždy snila. Prošla jsem trek kolem Annapuren v Nepálu, zkusila si, jaké to je žít pár měsíců v horách nad Lago di Garda nebo uprostřed tepajícího New Yorku.

Nemám ráda českou zimu, obzvláště tu ostravskou plnou smogu, zplodin, špinavého sněhu a našťvaných lidí. A tak už několik let v ČR podstatnou část zimy netrávím. Mezi mé nejoblíbenější zimní destinace patří Bali.

Mám svobodu žít kdekoli na světě.

Mám peníze na to zaplatit si letenky, kamkoli mě napadne.

Ráda trávím vědomý čas se svými dvěma dětmi, Viktorou a Aničkou. Baví mě si jen tak odpoledne vyjet na kole, zahrát nějakou hru nebo se jít jen tak projít. Baví mě s nimi cestovat a objevovat svět. Baví mě ukazovat jim krásy života.

Mám na to čas.

Naplňuje mě inspiřovat další lidi pro to, aby také žili život plný svobody, radosti a naplnění. Píšu články na mém blogu, jsem autorkou několika

eBooků, z nichž ten hlavní, Jak napsat eBook za 14 dní, je už více než tři roky jedním z mých hlavních zdrojů příjmů.

Jsem zároveň autorkou knihy Podnikání z pláže, kterou už četlo více než 10 000 lidí, a taky stejnojmenného online kurzu Podnikání z pláže, ve kterém učím své studenty, jak si nastavit celý systém online prodeje tak, aby mohli stejně jako já z pláže podnikat.

Mou vizí a zároveň i talentem je ukazovat všem lidem, kteří o to stojí, jak žít díky systému plážového podnikání život, ze kterého si nemusí brát dovolenou. Jak žít příběh, který chtějí vyprávět.

Tohle všechno byl pro mě ovšem ještě před pár lety nedostižný sen...

O tom, jak žiju dnes, jsem před lety snila a toužila po tom. Realita byla ovšem dost jiná. Dvě maličké děti, krachující stavební firma i manželství, život v paneláku, v peněžence pár korun. Bylo mi 26 let a měla jsem pocit, že jsem odsouzena k životu, který absolutně nemá smysl.

Jaký má totiž smysl život, ve kterém není místo pro lásku, svobodu a splněné sny? Jaký smysl má ukazovat dětem život, ve kterém já nejsem šťastná? Budou jednou šťastné ony? Rozhodla jsem se to změnit.

Co to má ale společného s mým talentem a podnikáním?

Už od roku 2005 jsem se celkem intenzivně zabývala online marketingem, nejdříve ve firmě mého táty Jirky Mazura, později ve vlastní stavební firmě. Proto i mé další kroky po rozhodnutí změnit svůj život směřovaly opět do světa internetu.

Zlomový pro mě byl květen 2010, kdy jsem absolvovala v Londýně dva semináře autora knihy Jak myslí milionáři T. Harva Eker na téma podnikání a online marketing (Millionaire Mind Intensive a Guerrilla Business Intensive).

Pochopila jsem zde mnohé o pozadí online marketingu, o technikách a strategiích, které na internetu vydělávají peníze, a taky o tom, že na tomto poli vítězí ti, kdo mají ty nejlepší informace, a také ti, kdo jdou do AKCE.

Na těchto seminářích v roce 2010 jsem poprvé uslyšela pojem eBook, a také to, že je možné jej automatizovaně prodávat na internetu.

Netušila jsem tenkrát, jak to udělat, ale věděla jsem, že to je přesně to, co chci. Cesta k objevení toho, o čem vlastně eBook napíšu a jak zautomatizovat celý proces prodeje tak, aby vše šlapalo jako hodinky, aby se eBook opravdu prodával a vydělával mi peníze, byla dlouhá a v začátcích jsem velmi tápala.

Dlouho jsem otálela a hledala výmluvy, proč ten eBook nenapsat a proč to na českém webu nebude fungovat.

Jak si snadno udělat web? K tomu budu nejspíš potřebovat programátora a bude to nákladné... A jak udělat automatizovaný prodej, kdy klient vyplní objednávku, vystaví se mu faktura a eBook automaticky odejde? Jak to technicky vymyslet? Může něco takového vůbec fungovat na českém trhu?

A co když se o mně nikdo nedozví? Co když to, že jsem expert, budu vědět jen já? Jak se stát expertem? Vůbec mi nepřidávalo na optimismu to, že po analýze klíčových slov na Googlu jsem zjistila, že sousloví „jak napsat eBook“ nikdo nehledá. Má to vůbec cenu?

Byly mi jasné dvě věci:

- Zaprvé, abych se stala expertem, potřebuju být na internetu vidět.
- Zadruhé, abych měla lidem co předat, musím napsat ten eBook.

A pak se v roce 2012 najednou objevil David Kirš, kdo se nebál a prostě se do akce pustil, a navíc mi ukázal všechny potřebné nástroje a aplikace, které mi chyběly a které jsem znala jen v anglicky mluvícím online světě. David byl průkopníkem info-podnikání a ukázal mi především po technické stránce, kudy vede cesta, a dodal odvahu, že to bude fungovat.

Tenkrát jsem si uvědomila, že je ten nejvyšší čas pustit se do toho taky, protože teď zastavil vlak na zastávce, ale za chvíli se zase rozjede, a už ho nikdy nechytím.

V mém záměru mě utvrdila účast na Davidově dvoudenním semináři pro podnikatele EmailAcademy Živě, kde jsem zjistila, že stovky lidí vědí, že by měli mít na webu webový formulář a výměnou za eBook nebo jiný hodnotný obsah sbírat kontakty.

Většina těch lidí ale netušila, co je to eBook a jak ho vytvořit. Když jsem se namátkou zeptala asi pěti lidí, jestli by je zajímal takový návod, všichni mi odpověděli, že určitě ano.

Nebylo na co čekat... Tito lidé potřebovali moje know-how a byli zároveň mými potenciálními klienty. Následující dny jsem proseděla u počítače a napsala první verzi Jak napsat eBook. Tehdy ještě bez „za 14 dní“.

A protože eBook sám o sobě žádnou parádu neudělá, což jsem za ty roky zkušeností s online marketingem věděla, pustila jsem se postupně i do vybudování základních marketingových kanálů a automatizace celého prodeje.

Vytvořila jsem si blog, Facebook fanpage Podnikání z pláže, začala sbírat kontakty do databáze, psát články, pravidelně dodávat hodnotný obsah. Začínala jsem s nula kontakty a nula fanoušky. Jako každý. :) Začátkem roku 2013 bylo vše připraveno.

První prodaný eBook a start plážového podnikání

27. února 2013 večer byla prodejní stránka připravená, celý prodejní proces nastavený. Druhý den dopoledne jsem napsala e-mail na databázi, která v té době měla velikost 23 lidí, a těsně před odchodem na oběd zmáčkla odeslat...

Večer přišla první objednávka.

Těžko popsat, jak jsem byla nadšená. Fakt to funguje! Někdo si koupil můj eBook, huráááá!

Začala jsem přemýšlet... Jaké by to bylo, kdybych jich během měsíce prodala třeba 10. To by bylo super. Kdybych věděla. :) Šla jsem první objednávku náležitě oslavit do ulic Brna a poděkovala životu za to, že právě začíná moje vlastní info-podnikatelská cesta.

Od té doby uplynuly tři roky. Pro někoho krátký čas, pro mě tři roky, kdy se v mém životě změnilo opravdu mnohé. Především můj byznys nabral na obrátkách a u prvního eBooku nezůstalo.

Prodejem eBooků jsem od onoho únorového večera za další tři roky vydělala více než 1 500 000 Kč (1,5 milionu Kč). To je průměrně 40 tisíc měsíčně na něčem, co sice vyžadovalo energii a čas do začátku, ale od té doby pracuje věrně dnem i nocí pro mě.

Moje vlastní databáze se vyšplhala za rok 2013 z nuly na více než 2 tisíce lidí. Dnes, o tři roky později, je v ní už přes 30 000 lidí,

a to z velké části díky eBookům zdarma. To, co učím, zároveň i sama dělám. :)

A tak nastal čas sdílení.

Za tu dobu jsem se naučila opravdu hodně o tom, co na internetu funguje a jak správně nastavit a spravovat automatizovaný systém prodeje.

V České republice dnes patřím mezi TOP10 online podnikatelů v expert byznysu. V byznysu, kde člověk vydělává peníze díky tomu, že sdílí své znalosti a zkušenosti, že prodává svůj talent.

Své know-how si nenechávám pro sebe. :) Proč taky. Věřím v sílu spolupráce a sdílení. A tak se postupně k mému eBooku přidala kniha Podnikání z pláže a v roce 2015 i stejnojmenný online kurz, ve kterém provádím lidi cestou, kterou jsem prošla já. Od prvních krůčků až k podnikání z pláže.

Baví mě to a naplňuje. Díky tomu, že jsem se rozhodla s tím, co umím, otevřít světu, jsem změnila nejen ten svůj svět, ale životy dalších lidí, a to je pocit, který jde jen těžko popsat. Dnes jsem vděčná svému starému já, že i přes prvotní obavy a překážky se vydalo na cestu info-podnikání a že díky tomu dnes žiju příběh, který chci vyprávět.

Stanislava Mrázková

Věřím, že expertní byznys, info-podnikání, je v České republice stále v plenkách a má velký potenciál.

Mnoha oblastí, témat, talentů a oborů se stále nikdo neujal a přitom tam venku čekají lidé, potenciální klienti, kteří by v těchto oborech nadšeně kupovali online vzdělávací produkty. Peníze leží na chodníku a zatím je nikdo nezvedl.

Každý den řeší statisíce lidí nejrůznější otázky, problémy, malé či velké, a hledají na ně odpovědi na internetu. A nechtějí jen suché informace z médií nebo od firem, které se jim snaží procpat nějaký zaručený produkt. Stejně tak nechtějí nerelevantní informace z diskuzních fór.

Hledají někoho, komu mohou důvěřovat a kdo je v dané oblasti zároveň expertem, který jim poradí a pomůže. Od takového člověka pak rádi čtou články na blogu, e-maily, sledují ho na Facebooku a především – kupují si jeho eBooky, videokurzy, sledují webináře a tak dále.

A můžete si tady dosadit jakoukoli oblast lidského života.

Lidé budou vždy hledat cesty, jak si život zjednodušit, jak vyřešit své otázky a problémy, jak se vyhnout námaze, ušetřit či vydělat peníze, jak se cítit krásnější, milovanější, oblíbenější, jak se cítit zdraví.

Každý z nás prošel nějakými životními cestami, má zkušenosti a má dnes co sdílet. Můžete to sdílet s kamarády u piva anebo se vydat na cestu info-podnikání a tím, co umíte, znáte a co je váš talent, začít pomáhat dalším lidem a vydělávat díky tomu milé peníze.

Nestane se to samo od sebe.

Nebudu zastírat, že pokud chce člověk příjem z info-podnikání, chce podnikat z pláže, chce dělat, co ho baví, chce být svobodný – nestane se to samo od sebe.

Je potřeba opakovaně překonávat své komfortní zóny, vyvinout na začátku velkou dávku energie, aby se pak mohla vrátit v podobě velkého splněného snu.

Pro mě to je dnes už cesta příjemná, protože na té cestě se věnuju tomu, co mě baví, a stačí mi k tomu jen internet. Na začátku to ale byla dřina, často jsem musela překonávat sama sebe, jednat navzdory aktuální náladě a jednat navzdory strachu. Jít s kůží na trh a otevřít se světu. Plnit si sny není zadarmo. Ale stojí to za to.

Mějte se krásně a žijte příběh, který chcete vyprávět.

Stanislava Mrázková

Moje značka: Podnikání z pláže

Miluju online marketing a podnikání z pláže a mým posláním je ukazovat podnikatelům, jak si pomocí toho prvního užít to druhé.

Můj obor je: online podnikání

Prodala jsem info produkty za Kč: 11 423 650 Kč

Počet kontaktů v databázi: 30 132

Počet FB fanoušků: 19 121

Mé aktuální top produkty jsou: online kurz Podnikání z pláže, eBook Jak napsat eBook za 14 dní

Můj web: www.stanislavamrazkova.cz, www.podnikanizplaze.cz

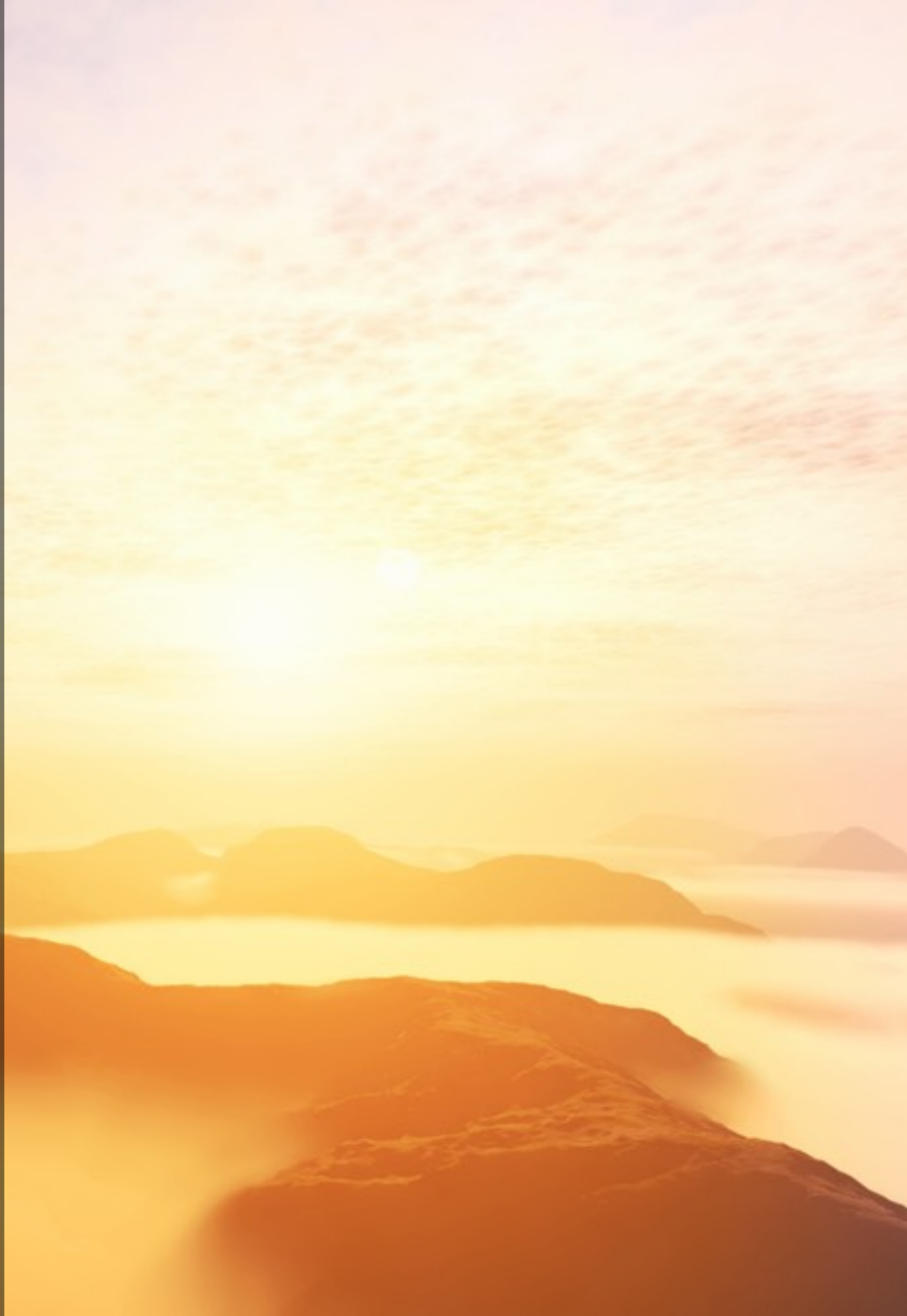
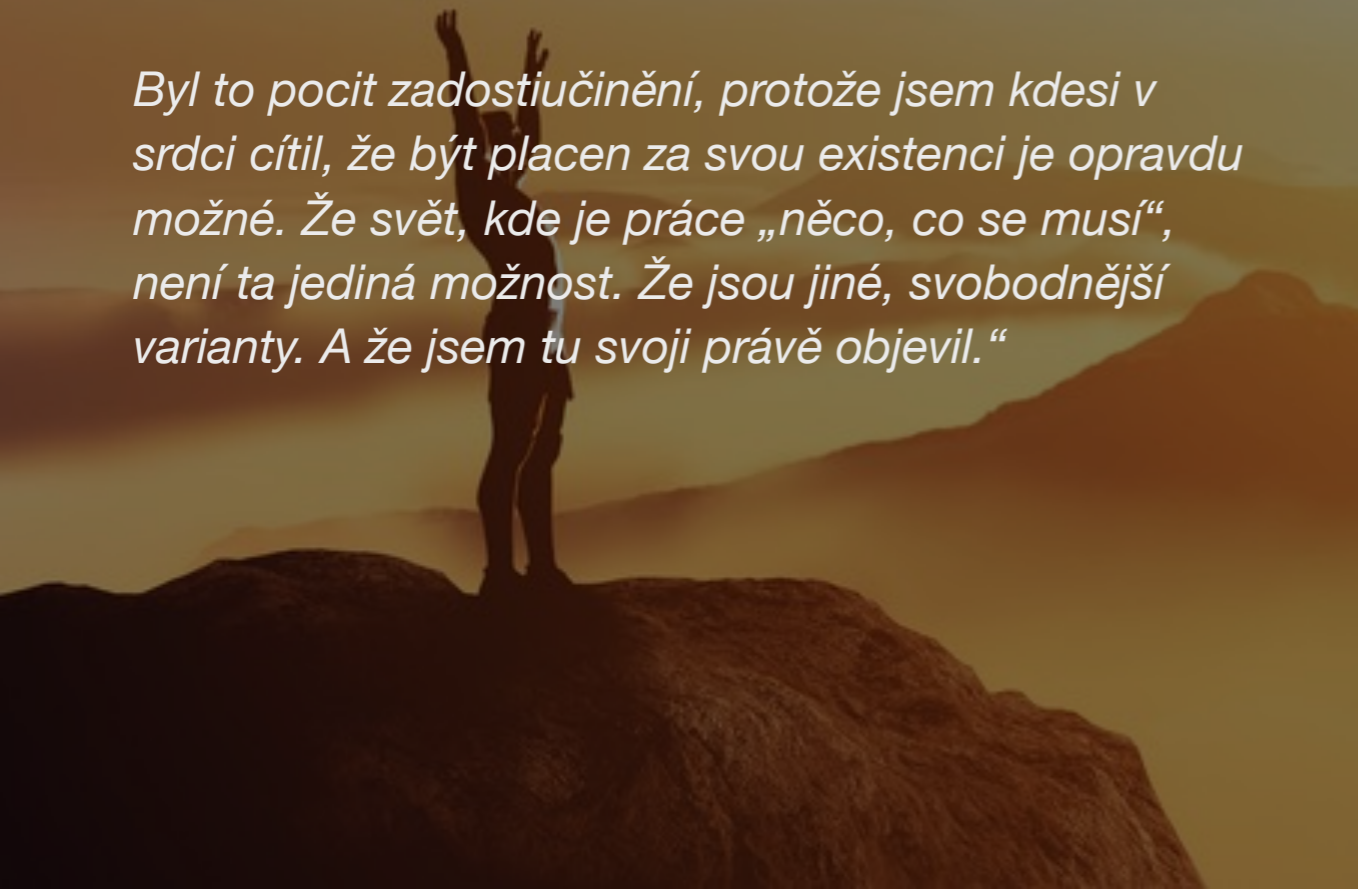
V této oblasti podnikám 3 roky :)



Pavel Říha

„Byl to neuvěřitelný pocit, když jsem šel večer do sprchy, vrátil jsem se zpátky a zjistil jsem, že jsem za tu dobu vydělal 28 000 Kč.“

Byl to pocit zadostiučinění, protože jsem kdesi v srdci cítil, že být placen za svou existenci je opravdu možné. Že svět, kde je práce „něco, co se musí“, není ta jediná možnost. Že jsou jiné, svobodnější varianty. A že jsem tu svoji právě objevil.“





Zavřel jsem se na pokoji a přemýšlel, co udělám ze životem. Byl jsem na dně. V cizím městě. Bez přátel a bez chuti žít. S přesvědčením, že to prostě nedám.

Cítil jsem se nepotřebný, vyčerpaný, neschopný a měl jsem pocit, že zatímco všichni v něčem vynikají, já jsem k ničemu.

Od dětství jsem toužil vydělávat něčím, co mě baví. A teď tohle... Nevládnou to. Selhal jsem a všechny zklamal. Zjistil jsem, že tohle není moje cesta.

Zkrachoval jsem v prvním podnikání. Měl na krku rozezlené zákazníky. A navíc mě vyhodili ze školy.

Co teď budu dělat?

Měsíce jsem strávil přemýšlením o své neschopnosti, zatímco jsem vstával ve 3 odpoledne, užíral se sebeobviňováním a sledoval celý den filmy s pivem v ruce.

Byl jsem pro smích. Neměl jsem plán, nevěděl jsem, co je mojí vášní.

A můj pokus s prvním podnikáním byl důkazem toho, že to prostě nevládnou.

Chtěl jsem to vzdát, a když už šlo k nejhoršímu, našel jsem svou zásadní inspiraci, která situaci zvrátila...

Objevil jsem zenhabits.net, Lea Babautu a několik dalších lidí, kteří našli svoji vášeň v psaní o tom, jak postupně změnili svůj život, a svitla mi myšlenka, že i já svůj život změním.

Když se zvládli z životní krize dostat oni, můžu i já.

Naučím se, jak žít lepší život. Čím více jsem o tom četl, tím blíž jsem byl k rozhodnutí.

Změním se a rozjedu své podnikání znovu.

Založím si blog a o svých zkušenostech začnu psát. Stanu se tak inspirací pro ostatní!

Přestože mě okolní svět zlomil, nevěřil mi a já jsem byl k smrti vyděšený, kdesi uvnitř stále plála touha po svobodě.

Stále silněji jsem cítil, že má krize je ve skutečnosti příležitost.

Příležitost změnit vlastní život, napsat o tom a být inspirací druhým.

Začal jsem měnit své návyky a postřehy psát na svůj blog.

Sdílel jsem zde svoje zkušenosti o tom, jak jsem začal vstávat brzy ráno, jak jsem začal běhat, změnil přístup k životu či zvýšil svoji produktivitu.

Můj život se měnil před očima.

Zatímco jsem četl desítky knih o tom, jak žít lepší život, a rady z nich uplatňoval v praxi..., psal jsem o tom na blog a postupně získal první čtenáře. Nejdřív jen pár, potom stále více. Překvapilo mě to.

Nevěřil jsem, že by mé myšlenky mohly lidi takto inspirovat. Ale když to lidé četli, psal jsem stále více. Začínal jsem cítit, že tohle mě baví. Sdílet, co si myslím, co jak vidím, a pouštět své know-how do světa.

Čím dál víc jsem cítil, že bych se chtěl psáním žít.

Tak moc mě bavilo psát blog, přitahovat k sobě komunitu stejně smýšlejících lidí.

Toužil jsem být placený za svou existenci a zároveň inspirovat druhé.

Jenže zde byl vážný problém.

Vše to byla utopie. Pouhý sen.

Když jsem se zamyslel, neznal jsem ze svého okolí nikoho, kdo by něco takového dělal a fungovalo by mu to.

Říkali mi: „V Česku není nikdo, kdo by se uživil psáním blogu.“

Tak jsem spolu s psáním blogu znovu začal dělat weby pro klienty, ačkoliv mě to zcela vyčerpávalo.

Zakázky jsem přijímal, jen když už mi vážně docházely peníze.

A původní nadšení z blogování opadalo.

Pak jsem vytvořil blog zenhabits.cz, na kterém jsem překládal články Lea Babauty. Ano, toho, který mě rok zpátky tolik inspiroval a pomohl mi překonat mou životní krizi.

No a díky komunitě mého předchozího blogu si získal velmi rychle popularitu. A tady jsem začal chápat tajemství, ze kterého těžím dodnes.

Tajemství, jak velikou sílu dokáže mít nadšená a fungující komunita. Komunita lidí, kteří vás sledují jen za to, kým jste, rezonují s vámi a jsou ochotni vás následovat. Počet čtenářů, který jsem na prvním blogu budoval rok, jsem u nového blogu získal za 2 měsíce.

Pak jsem vydal první e-book, jen 15 stran, a nabídl ho za dobrovolný příspěvek.

Nesliboval jsem si od toho nic.

Stáhlo si ho zdarma asi 3 500 lidí, což mě mile překvapilo. Zhruba 300 lidí dobrovolně zaplatilo. Byl jsem v šoku! Zaplatili, i když nemuseli, protože mě znali a mé články pravidelně četli.

Vydělal jsem 12 tisíc a uvědomil jsem si potenciál mojí komunity a veliký zájem po hodnotném obsahu.

A proto jsem vydal druhý e-book a pochopil velkou chybu, kterou jsem udělal s prvním e-bookem... Nesbíral jsem za stažení kontakty, a tak jsem těm 3 500 lidem, kteří si stáhli můj první e-book, nemohl druhý e-book nabídnout.

Neměl jsem na ně kontakt, a tak jsem zde přišel o velkou část prodejů.

Vydělal jsem 18 tisíc, a přestože to byl mírný nárůst, parták, s kterým jsme e-booky vytvářeli, řekl, že do dalšího e-booku

nepůjde, že to nemá dostatečný potenciál, dostatečnou budoucnost.

Zůstal jsem opět sám a nebyl si jistý, jestli pokračovat. Stálo mě to spoustu energie a stále jsem kolem sebe neměl žádný příklad, že sdílení know-how může jako podnikání fungovat.

Zhruba na půl roku jsem dal celé blogování k ledu. Měl jsem pocit, že se neposouvám, že se tím chci sice živit, ale nemám žádný byznys model. Žádný plán, jak růst a vydělat víc než jenom pár tisíc.

Měl jsem tehdy pocit, že se musím vrátit k tvorbě webů pro klienty. To mě sice nebavilo, ale bylo snazší takto vydělávat peníze.

Možná že to byla slabá chvíle, ale chtěl jsem to vzdát... Zrušit blog a zabalit to.

Přestal jsem si věřit, že bych mohl být za svoji vášeň placen.

Říkali mi: „Vzpamatuj se!“ A když jsem byl téměř rozhodnutý, že to nemá budoucnost a musím se zaměřit jinam, najednou se něco stalo.

Na internetu jsem potkal Davida Kirše... Byl to chlapík, který také přes internet sdílel svoje know-how, dělal to však trochu jinak než já. Atraktivně. Skvěle. Skrze online video.

Zaujalo mě to a pak jsem byl v šoku, když jsem zjistil, že jeho online kurz e-mail marketingu za 30 dnů vygeneroval zisky v milionech korun.

Nevěřil jsem vlastním očím. Vždyť on dělá stejné věci, které byly také mojí vášní. Sdílí know-how, inspiruje lidi, vzdělává.

Jen to dělá jinou formou. Pomáhá a zároveň prodává. A jde mu to hladce.

Poté, co jsem toto viděl, jsem se rozhodl k blogování vrátit a vydat svůj třetí e-book – Život bez starostí.

Rozhodl jsem se, že tentokrát do prodeje zapojím i e-mail marketing. Nejprve jsem vybral e-mail, vzbudil důvěru obsahem zdarma, vytvořil to „správné očekávání“ a až pak jsem spustil prodej e-booku.

Stejně jak to učil ve svém online kurzu David Kirš.

Využil jsem zde poprvé techniky online marketingu, které jsem se naučil investicí do jeho online tréninku.

A můj e-book za měsíc vydělal 65 tisíc korun.

Byl jsem nadšený! I když to nebyl pravidelný příjem a další měsíce byly výrazně slabší, i přesto jsem nikdy nevydělal tolik peněz za jediný měsíc.

A v tu chvíli definitivně padlo mé přesvědčení, že vydělávat skrze kvalitní obsah není možné.

Nadchnul jsem se pro myšlenku stát se placen za svou existenci. Dělat, co mě baví, inspirovat k akci druhé lidi a svým podnikáním měnit svět.

V tu chvíli jsem věděl, že je to to, co chci dělat, a udělal rozhodnutí naplno začít s přípravou vlastního online kurzu.

Ano, do teď jsem jen překládal e-booky z angličtiny. Avšak několik let v řadě na sobě pracoval, na změně svých návyků, na zvýšení produktivity...

A nyní jsem věděl, že nastal čas vytvořit něco vlastního. Něco, kde nabídnu lidem svoje know-how, změny, jež jsem denně využíval v praxi.

Díky Davidovi jsem již věděl, že je něco takového možné.

A pustil se do toho vážně naplno.

Několik měsíců jsem přemýšlel, co by měl být ten můj „velký nápad“ a „bestseller“.

Až mi to na začátku září 2012 došlo. Za poslední roky jsem změnil spoustu návyků, a proto to bude online trénink o návycích.

Můžu lidem pomoci, aby také oni pochopili princip změny a navzdýcky překonali svoji „slabou vůli“.

Chtěl jsem, aby to byl videokurz, jenže má videa byla hrozná.

Nikdy jsem veřejně nepřednášel, před kamerou se mi třásl hlas... a v hlavě jsem měl prázdno.

Přesto jsem necouvl. A pokračoval.

Půjčil jsem si v bance 50 tisíc a investoval je do přípravy kurzu. Nazval jsem ho Škola návyků.

A v momentě, kdy jsem měl za sebou desítky nezdařilých pokusů, jsem pustil první vzorek videa na internet.

Překonal jsem svůj největší strach – strach z veřejného vystupování.

A svalila se na mě vlna kritiky.

Má vize, moje přesvědčení, můj závazek být placen za svou existenci a vydělat do konce roku svůj první milion mě hnál dál.

Snažil jsem se kritiky si nevšímat, přestože mě obrovsky ničila. Lidem kolem jsem říkal, že až spustím prodej, můj trénink vydělá miliony. Všichni se mi smáli, klepali si na čelo a nevěřili.

Řekli, že mi někdo vymyl mozek, že jsem naivní snílek, řekli mnohem horší věci, které zde snad raději nechci opakovat.

Přestože to byla těžká zkouška, vydržel jsem.

--

Konečně jsem spustil registrace do tréninku – bylo 9:00 ráno – odeslal jsem e-mail, hlásající, že trénink je otevřený, a čekal.

Nic... nic... nic... nic.

Pak přišla první objednávka.

A zase nic.

Potom druhá. Třetí. Čtvrtá. Pátá.

Do večera jsem měl 27 objednávek. Dohromady 189 000 Kč.

Neuvěřitelné! A to jenom za to, že jsem řekl, co mi v mojí změně fungovalo a tím pomohl dalším lidem.

Konečně jsem placen za svou existenci!

Sen, ve který jiní nevěřili (a já sám o něm často pochyboval), se právě stal realitou!

Byl to neuvěřitelný pocit, když jsem šel večer do sprchy, vrátil jsem se zpátky a zjistil jsem, že jsem za tu dobu vydělal 28 000 Kč.

Byl to pocit zadostiučinění, protože jsem kdesi v srdci cítil, že být placen za svou existenci je opravdu možné. Že svět, kde je práce „něco, co se musí“, není ta jediná možnost. Že jsou jiné, svobodnější varianty. A že jsem tu svoji právě objevil.

Když jsem uzavřel vstup do tréninku, uvnitř bylo 151 lidí připravených k opravdové změně. A na účtu jsem měl něco málo přes milion korun.

Dokázal jsem to! Splnil jsem si svůj sen.

Byl jsem placen za svou existenci. Za to, co mě baví. Za to, co jsem roky předtím dělal dokonce i zdarma. Za to, že pomáhám vlastními zkušenostmi měnit lidské životy.

V tu chvíli jsem pochopil, že od teď je všechno jinak.

Že i tady v Česku je možné prodat svoje zkušenosti, dovednosti, know-how.

To, co umíte, co víte, v čem jste dobří...

Dokázal jsem to já a našel v tom svoji vášeň.

Ukázala se zde síla internetu. A dnes pevně věřím, že kdokoliv může díky internetu vybudovat komunitu, která s ním bude rezonovat, bude ho sledovat, bude od něj kupovat.

Je úžasné, jak snadno dnes můžete využít e-mail marketingu, sociálních sítí, blogů, e-booků, videí, webinářů... k tomu, abyste předali světu cokoliv, co je váš talent.

A že když to uděláte správně, svět vám bude naslouchat.

Pochopil jsem, že vše je o tom být autentický, sdílet svoje know-how, vlastní příběh, svoje dary.

Být sám sebou, dělat, co vás baví a co lidem slouží... Stát se placen za svou existenci.

Jenže mnoho lidí stále neví, jak zabalit svoje dary správně, aby přitahovali a prodávali.

I já jsem to hledal roky. Ale našel.

Možná, že se nyní ptáte, zda to může všechno pokračovat dlouhodobě.

A rozhodně ano!

Právě nyní běží čtvrtý ročník mojí Školy návyků a já píšu tento příběh na terase v Thajsku.

Uběhly již víc než 3 roky od chvíle, kdy jsem svůj první online trénink spustil.

Od té doby jsem...

Obsloužil 10 275 spokojených klientů.

Spustil celkem 10 online kampaní, která každá vydělala přes milion korun.

Odvysílal přes 113 webinářů.

Vybudoval e-mailovou databázi 93 tisíc kontaktů.

Vydělal přes 23 milionů Kč přes internet.

Procestoval 11 zemí světa.

Vybral 531 tisíc korun na pomoc těm, kteří to potřebují.

Letěl vrtulníkem nad Manhattanem.

Přistál na dně Grand Canyonu.

Projel Evropu za 30 dní v Aston Martinu.

Přestěhoval se do luxusního bytu v centru Prahy.

Tyto řádky píšu z Thajska, kde třetí rok v řadě trávím zimu.

Neříkám to, abych se zde chlubil.

Ale proto, že když jsem to dokázal já, vy můžete také!

Díky dnešním technologiím a internetu můžete svůj talent sdílet a stát se tak expertem, autorem, lídrem, celebritou ve svém oboru..., a to mnohem snadněji než kdy dříve.

Můžete být placeni za to, v čem jste dobří a co děláte rádi. Být lídrem, který lidi vzdělává a inspiruje k akci. Mít podnikání, které vydělává a zároveň mění svět.

Stačí jenom přijmout tuto vizi za svou. Vytrvat a nevzdávat se. Zaměřit svou pozornost a systematicky se učit. Postupovat krůček po krůčku.

Pavel Říha

<http://pavelriha.cz/>

Petr Sedláček

„Přihlásil jsem se do placené sekce a začal se učit, jak prodávat svůj talent. Vše bylo krásně srozumitelné. Díky tomuto školení jsem se dozvěděl více o sobě, srovnal si myšlenky, co a jak mohu na internetu prodávat. Jak informace správně zabalit a vyslat je do světa. Dalo mi to také odvahu věnovat se trénování na plný plyn jako profesionál. Člověk si uvědomí, že nemusí být zrovna nejlepší na světě, ale že to, co umí, může stejně tak dobře pomáhat druhým.“





Než jsem začal z kariérou trenéra, podnikal jsem v polygrafickém průmyslu. Sportu jsem se věnoval spíše pro vlastní potěšení. Mojí vášní bylo bojové umění. Uchvacovala mě jeho komplexnost a propojenost s životem jako takovým. Na rozdíl od ostatních sportů, které jsou spíše jednostranně zaměřeny na výkon nebo estetiku těla.

Jednoho dne za mnou přišla má přítelkyně se slovy, že má známého, který by chtěl začít cvičit, jen neví, jak na to. Domluvila mi tak mého prvního platícího klienta. Byl to skvělý pocit dělat to, co člověka baví, a ještě za to dostávat peníze.

Dalším zlomem v mém životě byl můj úraz kolene, který mě vyřadil na několik měsíců z aktivního života. Za tu dobu nečinnosti se mi povedlo nabrat přes 20 kg tuku. Vše, co jsem zatím znal a uměl, bylo spíše o rozvoji těla, síly a mysli. Hubnutí bylo pro mě úplnou novinkou, kterou jsem nikdy dříve nepotřeboval.

Začal jsem, tak jako všichni, hledat rady na internetu. To mě dovedlo ještě do větších problémů, než jsem měl. Napadla mě však spásná otázka. Jak to dělají profesionálové, kteří lidem pomáhají hubnout? Měl jsem jen 2 možnosti, buď za nějakým profíkem zajít pro pomoc, nebo se sám stát profesionálem.

Začal jsem tedy studovat nejprve sám knihy o výživě a redukčním cvičení. Vše jsem na sobě hned otestoval a sledoval výsledky. Za nějakou dobu se mi povedlo zhubnout 15 kg, ale těch 5 už nechtělo jít dolů. Napadlo mě, že asi někde dělám chybu a z knih to už nevyčtu.

Začal jsem tedy studovat trenérskou školu Petra Stacha. Tam jsem pochopil, jak je každé tělo jiné a že to, co funguje u jednoho, u druhého nemusí fungovat. Konečně se mi to povedlo a posledních 5 kg bylo dole. Moji přátelé najednou za mnou začali chodit a ptát se: „Jak jsi to udělal, můžeš nám také poradit?“

V té době jsem už uvažoval, že s prací v polygrafickém průmyslu skončím. Byla to profese, která mě nikdy nenaplnovala.

Potřeboval jsem změnu, ale též jsem si uvědomoval, že nemá cenu dělat něco jiného, co mě též nebude za čas bavit. Chtěl jsem začít pracovat jako trenér, ale na trenérské škole nám říkali, že profesí trenéra se uživí jen ti nejlepší nebo ti, co umí něco speciálního. V tu dobu jsem neměl tušení, jak to udělat, abych měl dostatek klientů. Necítil jsem se zrovna na to, že jsem ten nejlepší.

Jednoho dne na mě na FB vyskočila reklama a tam David mluvil o tom, jak prodávat, co člověka baví, a to díky internetu. Byla to pro mě úžasná stránka, která se lišila od všech webů, co jsem znal.

Přihlásil jsem se do placené sekce a začal se učit, jak prodávat svůj talent. Vše bylo krásně srozumitelné. Díky tomuto školení jsem se dozvěděl více o sobě, srovnal si myšlenky, co a jak mohu na internetu prodávat. Jak informace správně zabalit a vyslat je do světa. Dalo mi to také odvahu věnovat se trénování na plný plyn jako profesionál. Člověk si uvědomí, že nemusí být zrovna nejlepší na světě, ale že to, co umí, může stejně tak dobře pomáhat druhým.

Mojí největší chybou bylo nechat se přemluvit od programátora na úplně jiné řešení webu, než David ve svém školení doporučoval. Tato chyba mě stála cca 60 000 Kč za různé práce

na webu. Výsledkem byl web, který byl velkým kompromisem a moc nedělal to, co jsem potřeboval.

Nejtěžším rozhodnutím pak bylo celý web smazat a začít od začátku. V té době vznikl můj první MioWeb a současně tak i projekt Skype-Trenér. To, co jsem se snažil vytvořit rok, najednou trvalo jeden měsíc práce. Nejvíce času mi zabralo naučit se web ovládat. Druhý web Trenér-Hubnutí pak už byl otázkou asi týdne.

Díky tomuto webu jsem mohl konečně využít všechny informace na maximum. Najednou bylo snadné testovat různé stránky. Mohl jsem za několik měsíců naplno optimalizovat strategii prodeje svých služeb a informací natolik, že otázkou pro mě dnes není, jak získat klienty, ale jak uspokojit poptávku.

E-mail strategie, kterou jsem se naučil od Davida, mi pomáhá udržovat nejen komunikaci se zákazníky, ale též díky ní mohu získávat stále nové klienty. Je to pak takový malý robot, který pracuje ve dne v noci za vás. Ušetříte tak spoustu času, který pak můžete věnovat třeba své rodině.

Dalším krokem pro mě teď bude vytvoření členské sekce, kde budou moci lidé získávat stručné a jednoduché informace o tom, jak žít zdravější život. Společně se budou moci setkávat a pracovat na svém těle, ale i mysli.

Věřím, že člověka utváří nejvíce jeho prostředí a lidé kolem něj, proto setkávání lidí má velký efekt na trvalou změnu životního stylu. Petr Sedláček

Petr Sedláček

Moje značka: Trenér-Hubnutí / Skype-Trenér

Pomáhám lidem dostat se do formy, aby měli více energie do života.

Můj obor je: Zdravý životní styl – změna integrity těla.

Počet kontaktů v databázi: cca 3 000 ks

Počet FB fanoušků: cca 700

Mé aktuální top produkty jsou: Balíček služeb „A máte vystaráno na půl roku“ a balíček VIP „Proměna na klíč“.

Můj web: www.skype-trener.cz / www.trener-hubnuti.cz



Markéta Strnadová

„Mé sny se splnily a dál se plní. Vyprošťovák vydělává. Práce na plný úvazek mě uzemňuje, baví a dává mi jistotu stabilního výdělku. Klienti z celé republiky mi píšou o tom, jak moc jim Vyprošťovák pomáhá, kolik životů už jsem svým e-bookem Zázračné tělo inspirovala a kolik bolesti se z České republiky vytratilo.“





Říká se, že pták Fénix vždy musí shořet na popel, aby mohl v plné síle opět povstat. Myslím si, že není náhodou, že zrovna tento tvor je symbolem mého čínského čísla Gua...

Byl červenec 2015. Ošklivě jsme se pohádali s mým partnerem a on zareagoval tak, že si sebral své saky paky a opustil mě. V začátku otevírání mé ordinace, v začátku mého online podnikání. Byla jsem bez koruny, v bytě s náklady 10 000 Kč za měsíc a s malým dítětem. Nezbyvalo než se modlit.

Má bytná naštěstí zareagovala skvěle. Podpořila mě a kývla na to, že s nájmem tři měsíce počká, až dostanu první výplatu. Já byla i přes rozchod velmi pozitivně naladěná a věřila jsem, že to nějak „dám“. To jsem ale netušila, co na mě čeká za rohem...

Červenec a srpen jsem zvládla naprosto v pohodě. Pracovala jsem dál na svém online podnikání, poctivě finišovala projekt na Plážovou výzvu Stáni Mrázkové a psychicky se připravovala na práci na plný úvazek, abych měla stabilní „jistý“ výdělek. A pak to přišlo.

Deprese. S kompletním klinickým projevem. Bez varování mě přepadly noční úzkosti. Mnoho dní jsem téměř nezamhouřila oko, ráno plakala, že nezvládnou práci, ve volných chvílích upadala do stesku po své rodině a k tomu byla naprosto zoufalá z toho, že vše, na čem jsem pracovala, přijde vniveč.

Žádný unschooling, žádná šťastná rodina, žádné online podnikání. Na nic už nezbyde ani čas, ani energie. Protože postarat se o 14 lidí denně a psychofyzicky makat 8 hodin denně 5 dní v týdnu je vážně makačka. A tak jsem se nadále hroutila.

Nad vodou mě držely okamžiky naděje, které se tu a tam znenadání objevily a dovolily mi věřit, že se všechno nějakým zázrakem spraví a mé sny se přeci jen stanou realitou.

Všechno zlé je ale k něčemu dobré.

Když jsem si spočítala, že i při plném platu zbyde mně a dítěti 5 000 Kč na měsíc a že z toho rozhodně nevyžijeme, když jenom benzín a internet s telefonem vyjdou na 2 000 Kč, prostě jsem se ROZHODLA. Že to bude dobré, zamakám a vyřeším to. A dál jsem se modlila.

Když jsem pak seděla u mé skvělé terapeutky a hroutila se pod návalem osobních a finančních problémů, zazvonil mi telefon. Ozvala se Stánička Mrázková s tím, že jsem se stala vítězkou Plážové výzvy! Jaká radost mě zavalila! :-)

A to byl začátek.

Přišlo prvních 50 000 Kč, zaplatila jsem to nejnnutnější a sebrala sílu na další kroky. Všichni mí pacienti mě povzbuzovali, vymýšleli se mnou, kudy Vyprošťovák dostat na veřejnost, a nosili mi kontakty na média.

Já nelenila a zavolala rovnou do televize. Po několika pokusech jsem se dovolala do ostravského studia ČT a za pár týdnů jsem byla v Dobrém ránu. Dalších 120 000 přibylo na mém

podnikatelském kontě. Zaplatila jsem dluh na bydlení a vše další, co mě pálilo. Deprese se pomalu lepšily a já viděla světlo na konci tunelu. S děvčaty z Ostravy jsem se domluvila, že jak se to bude hodit, pozvou mě do Sama doma.

Návštěva v Sama doma pak byla zlomová. Vydělala jsem díky ní 200 000 Kč. Vyplatila jsem investorku, koupila vlastní auto, abych mohla dál naplno fungovat, a v práci oznámila, že nastoupím na půl úvazku.

A to byl pro mě konec depresí.

Mé sny se splnily a dál se plní. Vyprošťovák vydělává. Práce na plný úvazek mě uzemňuje, baví a dává mi jistotu stabilního výdělku. Klienti z celé republiky mi píšou o tom, jak moc jim Vyprošťovák pomáhá, kolik životů už jsem svým e-bookem Zázračné tělo inspirovala a kolik bolesti se z České republiky vytratilo. :-)

Mnoho známých mi teď drží palce a psychicky mě podporuje. Můj plán je totiž naprosto jasný a odvážný. Přeji si dostat Vyprošťovák k široké veřejnosti, aby se co nejvíce lidí uzdravilo a co nejvíce operací zrušilo.

A samozřejmě hodláme expandovat do zahraničí. Protože produkt, který na to má, si to zaslouží. A protože plážové podnikání mi to umožňuje. No to bych byla blázen, kdybych do toho nešla. :-)

Takže všem, kteří mají skvělé know-how a vášně pro své povolání, vzkazuji, jděte do toho!

Před ničím se nezastavte a i v nejtěžších chvílích věřte, že je všechno možné a vaše sny se splní. Až pak budete stát před realitou, která přechází/předčí všechna vaše očekávání, budete naplnění vděčností, že jste do toho šli.

Markéta Strnadová

Markéta Strnadová

Můj obor podnikání je: fyzioterapie

Počet kontaktů v databázi: 4 000

Počet FB fanoušků: 290

Můj aktuální top produkt: Vyprošťovák

Prodala jsem za 450 000 Kč za 6 měsíců.

Můj web: www.marketastrnadova.cz



Příběh 19

Zdeněk Weber

„Já tomu říkám organické podnikání. Když to děláte rádi, dobře, stojíte v tom pevně a máte vizi, věci se dějí ve váš prospěch a ve prospěch vašich vizí a záměrů. Jsem také malým, leč úspěšným investorem do etického investování, které mně i mojí manželce generuje velmi pěkný pasivní příjem.“





Když mě David požádal, abych sdílel svůj podnikatelský příběh, říkal jsem si, je to velká výzva, ale jdu do toho. Ještě nikdy jsem ho nikde takhle nesdílel a jsem vlastně rád, že do toho jdu. Protože řeknu na plnou hubu, jak to vidím.

Zaprvé vám řeknu, že nejsem žádný velkopodnikatel. Jsem malý podnikatel a vždy jsem jím byl, ale vždy jsem měl dostatek peněz a hodně svobody, nikdy jsem nebyl nikde zaměstnaný. V 18 letech a jednom dni, přesně 12. ledna 1993, mě můj osvícený tatínek doprovodil na živnostenský úřad a do banky a poslal ke strýcovi do Autosklaservisu na zaučení se, jako za starých časů. Jsem vyučený automechanik. Auta mě nijak extra nezajímala, ale podle školních hodnocení jsem platil za průměrného žáka, a tak mě táta poslal na učební obor automechanik. Hrál jsem hokej, a tak jsem na tom oboru netrval příliš mnoho času.

Já totiž miluju svobodu pohybu a jak jsem v pubertě začal poznávat tu krásu svobody pohybu, svobody rozhodnutí, toužil jsem více a více z celého srdce být skutečně svobodný, sám sobě pánem. To bylo v roce 1993, před 23 lety.

Tehdy jsem si koupil knihu od Napoleona Hilla, která již nevím, jak se přesně jmenovala, ale vím, co se tam psalo a co se mnou rezonovalo a hluboce mě to ovlivnilo.

Bylo to toto:

Podnikáte proto, abyste poskytli službu společnosti a abyste se stali na svém podnikání naprosto nezávislí a mohli dělat to, co vás baví, abyste mohli růst, pečovat o rodinu, vzdělávat se, cestovat, duchovně praktikovat, rozvíjet své další a další talenty, tvořit.

A tehdy to ve mně zaklaplo, přátelé, píše se rok 1994.

Mým tehdejším businesssem byla firma Autosklaservis Weber a mým snem být svobodný, zcela nezávislý na to firmě, dotáhnout ji do stavu, kdy mohu být svobodný a dělat to, co v nejtajnějším snu chci, a to bylo cestovat, poznávat sám sebe, naučit se anglicky, učit se od moudrých lidí, milovat se se životem.

K tomu jsem dovážel ojetá auta z bývalého východního Německa (což v Mostě dělal snad každý, ale naše parta v tom byla šikovná a generovalo to pěkný peníze). Pravda, nebyl to nikdy úplně čistý business a to mi na tom vadilo a byl to taky hlavní důvod, proč jsem s obchodem s auty v roce 97 skončil a naplno se věnoval otevření další pobočky Autosklaservisu Weber v Teplicích.

Ta firma v té době dělala kolem 12 milionů obratu se 6 stálými zaměstnanci a 2 externími techniky.

Vždy jsem své kolegy/zaměstnance učil, jak být co nejsamostatnější, a motivoval je tím, že jsem se s nimi dělil o zisk na základě vyhodnocené kvality práce a ochoty, rychlosti.

V tomto období života bylo mojí vizí tu firmu udělat nezávislou na mně a jet do světa, vymanit se z maloměstského života a získat od všeho odstup, využít té svobody pohybu, která se otevřela.

V roce 2000 přišel ten moment. Už jsem se dusil tou každodenností, už jsem cítil, že musím jet. Firmu jsem zorganizoval tak, aby fungovala sama, a dohlížela na ni moje máti.

Prostě když máte vizi a věříte v ni a neúnavně pro ni pracujete, nezáleží na vzdělání, na štěstí, ta vize sama vytváří ten výsledek, který cítíte, že chcete, věci se poskládají ve prospěch vaší vize, protože vaše vize má hlubší a širší smysl.

Odjel jsem na 7 měsíců na Nový Zéland na Jižní ostrov do Queenstownu učit se anglicky. Uměl jsem akorát: hello, how are you and here my english finish. A ten výdech, přátelé, ten pohled z letadla nad Novým Zélandem, to nikdy nezapomenu. Ze zaprděných Čech do úplně rajskej země, plné pozitivních lidí, sportmenů...

Těch 7 měsíců jsem trávil střídavě cestováním, studiem angličtiny a trekama a meditací a začínal jsem tušit, že do svého starého života se nemohu vrátit, že tahle poutnická horečka jen tak nepřejde. Ono když vám chodí na účet 100 tisíc měsíčně a ještě vám dost zbývá, tak to se vám cestuje, to si dokážete asi představit.

Nejdůležitějším cílem podnikání je poskytovat službu společnosti a stát se na podnikání nezávislí a dělat to, co milujete, růst, rozvíjet se, studovat, oženit se, nevím, co ještě si dokážete představit, ale hlavním cílem podnikání je, přátelé, držte se:

Mít hromadu volného času, který využijete, jak chcete vy, podle vašich hodnot a priorit a osudu.

A podle tohohle přesvědčení já podnikám 23 let. Nevím, co je to krach, nevím, co je to nedostatek peněz. Tedy když umíte hospodařit a nemáte představy o super luxusu. Mně stačí dobrý komfort, nepotřebuju luxus, i když si ho občas užiju. Mohu v klidu spát pod širákem. Nejradši mám sedět v holý jarní přírodě a spát pod širým nebem.

Postupně se moje cesty ještě více produchovnily a více jsem cítil, že ten veškerý čas a peníze, které mám, musím využít k tomu, abych uzdravil své zraněné srdce, svou ztracenou duši, abych našel sám sebe a božství a žil vnitřní naplněný život, a to jde jediné, když žijete více a více a více v souladu s tím, čemu můžeme říci bůh, bůh křesťanský, taoistický, buddhistický, hinduistický, muslimský, je to jen jeden bůh.

Tuhle zkušenost jednoho boha jsem prožil jak na půlročním taoistickém tréninku wušu ve Wudangu, tak v Oshovu centru v Indii, ve Váránasí, v zenovém klášteře v Jižní Koreji, v terapeutických skupinách ve Švédsku, Holandsku, Německu. A takhle, přátelé, jsem 5 let jenom cestoval, meditoval, poznával, miloval se se životem bez starosti o peníze.

Moje hodnota je svoboda. Já podnikám v první řadě pro svobodu svou a svobodu své rodiny a svobodu mých kolegů a klientů a zákazníků. Když se podíváte na to, co děláme, tak uvidíte, že vše slouží vnitřní a vnější svobodě. Tak i vy podnikejte pro to, co je pro vás důležité. Může to být cokoli jiného, ale pokud je to dobré, bude to dobré i pro někoho ve vašem okolí. Podnikat

pro materiální bezpečí a zabezpečení znamená, že budete přitahovat takové kolegy, zaměstnance, klienty a tak dále.

Pokud podnikáte, musíte mít vizi, osobní nebo společenskou, která samotné podnikání přesahuje. Pak budete mít vždycky dostatek síly k tomu, abyste měli smysl a překonávali překážky a úctu k osudu, protože osud neočůráte, ten se prostě stane.

Po 5 letech intenzivního cestování krajinou vnější, tak i vnitřní, studiu vnějších učení, tak i vnitřních, rozjímání v Číně, Indii, na Zélandu, v Koreji jsem se rozhodl, že se usadím a začnu hledat další vizi v oblasti práce a seberealizace.

Jelikož jednou z aktivit, kterou jsem na cestě potkal, byl mužský kruh, mužský transformační výcvik, který mě nakopl a probudil, a díky tomu, že jsem prošel vzděláním jako mentor a bodyworker, také vzděláním ve vedení skupiny a transformačním koučováním, práci s tělem a meditací, po konzultacích a doporučeních od mého mentora jsem se rozhodl založit mužský kruh ČR. Nikdy jsem neměl ambice tímto vydělávat peníze, ale...

POZNÁMKA: O ženách mého života tady psát nemohu, protože bychom potřebovali dalších deset stránek, ale ženy hrály a hrají v mém podnikatelském příběhu základní roli. Zaprvé když jsem byl mladý a bylo mi 18, bylo mi jasné, že když budu mít pěkný tělo, budu mít pěkný auto, budu se chovat uctivě k ženám, budu vydělávat a žít naplno, budu pro ženu svých snů atraktivnější. Prostě jsem cítil, že ženy dávají přednost někomu, kdo se o ně

v případě manželství a rodiny postará, kdo zajistí komfort a vypadá alespoň trochu k světu a má alespoň náznaky dobrého charakteru.

Do svých 34 let jsem měl dostatek peněz z Autoskalservisů, nebyl jsem ženatý a neměl děti, a tak jsem neměl nikterak velké ambice rozjíždět další nové podnikání nebo rozvíjet stávající. Vše přišlo s narozením mého syna Adama. To byla revoluce.

Již 8 let se věnuji podpoře projektů pro děti v dětských domovech při jejich přechodu do běžného života. Z Evropské unie jsem získal cirká 50 milionů korun pro tyto projekty, které školily učitele v dětských domovech, jak dělat mentorskou práci, pomáhaly školeními a kurzy mladým lidem v cirká 20 dětských domovech při jejich přechodu do samostatnosti skrze tréninkové byty. Tím jsem byl plně zaměstnán, ale nebyla to výdělečně činná činnost. Jak jsem říkal, když máte kde brát, můžete se takovým činností věnovat za malou odměnu na náklady.

Dnes je mi 41 let a organizace Mužský kruh se organicky rozvíjí. Nikdy v ní nebyl žádný podnikatelský záměr, žádná velká touha vydělávat tím peníze, přesto organizace dnes de facto zaměstnává 4 lidi naplno a několik mentorů a spolupracovníků externě, pořádá transformační výcviky pro muže, retreaty pro páry, večerní mužské a mužsko-ženské kruhy v 16 městech Čech a Moravy, kde se lidé dívají na život s pravdivým srdcem a bez povrchů.

Vlastním spolu s Václavem Němečkem firmu True Self s.r.o., která zastřešuje a realizuje celou řadu projektů od etického investování přes vzdělávání a koučink k nově se rozjíždějícímu projektu Internet marketing servisu.

Já tomu říkám organické podnikání. Když to děláte rádi, dobře, stojíte v tom pevně a máte vizi, věci se dějí ve váš prospěch a ve prospěch vašich vizí a záměrů. Jsem také malým, leč úspěšným investorem do etického investování, které mně i mojí manželce generuje velmi pěkný pasivní příjem.

Koukněte se na Trueself.cz, ať vidíte mozaiku našich projektů a můžete se k nějakému připojit.

Dnes podnikám s touto vizí:

Podnikám tak, abych se stal na svém podnikání nezávislý, abych mohl na 2 roky odjet s rodinou do Austrálie a žít tam a nestarat se o příjmy či peníze. Dále podnikám proto, abych vytvářel ve společnosti užitek a inovaci. Podnikám pro hodnotovou a charakterní obnovu člověka, muže, ženy, páru, rodiny. A podnikám pro dobro a hojnost své rodiny, svých 3 dětí, abych jim zajistil dobré vzdělání, dobré zázemí, hodně přírody a především spoustu svobody a hry. Já sám si rád hraju a naše děti milují si hrát a smát se. A já chci, aby jim to zůstalo navždycky, víra v život, víra v dobro, víra ve vyšší smysl života. Podnikám také proto, abych se mohl učit, protože podnikání samo je zdrojem učení se, jak vést sebe i ostatní i život.

Podnikám také proto, abych mohl podporovat to, co mi dává smysl.

Autosklaservis Weber jsem přenechal mojí matce a sestře, které jej dál vedou a slušně z toho prosperují. Z tohoto businessu jsem kompletně odešel v roce 2005.

Když nemáte v úmyslu z něčeho dělat business, tedy primárně to dělat pro zisk, což je DNA společnosti s ručením omezeným nebo živnosti, neznamená to, že si za to neberete peníze. Peníze jsou hodnotné a důležité v našem životě, leč díry v našich duších nezalepí.

Víte, slovo marketing znamená prostě všechno, co se týká prodeje od A do Z. A já vám říkám, marketing vzniká z kvality, ne z kvantity. Kvantita a nízká kvalita potřebuje hodně ohnutého marketingu, aby lidé uvěřili, že je to kvalita, což je dneska více než častý jev.

Moje podnikání je vždy založeno na kvalitě, i když i kvalita je v mnoha případech relativní. Řídím se heslem jednoho kanadského hokejového trenéra:

Budeme makat, budeme se snažit, abychom dosáhli dokonalosti, a jedno vám řeknu, dokonalosti nikdy nedosáhneme, ale cestou k dokonalosti dosáhneme vysoké kvality.

Prostě když podnikáte, tak to své podnikání stále vylepšujte a tím dosáhnete postupně vyšší a vyšší kvality, ale nikdy ne

dokonalosti. Dokonalosti se nedá dosáhnout v relativním světě, ale pouze ve světě absolutním, tedy ve vztahu a spojení s bohem, božstvím, nazvěte si to, jak potřebujete.

V roce 2012–13 přišel do mého mužského výcviku David Kirš. Byl jedním z účastníků a tak ho nadchnul mužský kruh a práce v něm, že přišel s nabídkou, možností přenést některé myšlenky tohoto výcviku do virtuálního prostředí. Přišlo mi to jako vtip, ale hlodalo to ve mně, protože ta mise probuzení nás chlapů je silná, a tak jsem kývnul, i když jsem nevěděl, že co bude následovat potom, bude jen potvrzení toho, že když něco děláte dobře, rádi a poctivě, tak se to začne šířit samo od sebe. Nikdy jsem neměl v plánu dělat on-line program pro muže, to se prostě stalo jako výsledek 7leté práce v mužském kruhu.

Prostě lidé, z hloubky uděláte šířku, ale nikdy ne naopak. Proto pokud chcete rozšířit své podnikání, dejte fokus na kvalitu a hloubku toho, co děláte, ať je to cokoli, a pak přijde čas, kdy ta hloubka se stane šířkou, a to jak finanční šířkou, tak klientskou šířkou. Součástí takového kroku jít do šířky je, že se vystavíte polaritám davu. Polarita davu je, že pokud jste vidět a slyšet, z jedné strany se ozývá: „Zavři klapačku.“, z druhé strany se ozývá: „Pokračuj, dáš to.“ A vy musíte věřit, že to dáte. Většina lidí se neodváží vykročit, jen v pohodlí svého hnízdečka kritizují, nebo obdivují.

Mužský kruh, mužský výcvik, vše, co děláme v mužském kruhu, to není podnikání, i když to podnikání zaštiťuje, je to mise.

A pokud jste někdo, kdo dělá do osobního rozvoje nebo alternativního léčení, pamatujte, nikdy na takové práci nebudte finančně závislí, dělejte všechno pro to, abyste vydělávali něčím jiným, a potom vám tohle posláním, tahle mise poroste.

Nevěřím nikomu, kdo s vámi sedí v místnosti, má vám pomoci, a přitom se třese, že když odejdete a nezaplatíte, on nebude mít druhý den na housky.

Chci říct, že David je především kamarád, cítím se trochu jako jeho duchovní bratr, ale také spolu rádi řešíme podnikání a různé otázky.

Chci říct, že internet marketing, expertní marketing přišel do mého života a posléze podnikání skrze Davida Kirše a zásadním způsobem mě udělal inteligentním a rozšířil úplně všechny aspekty mého poslání i podnikání do šířky.

Využíváme ho v etickém investování. Kde by se vám před 10 lety zdálo, že pošlete 1 e-mail a máte 70 přihlášených na přednášku o etickém investování, nebo že udělám webinář o mužském výcviku a přihlásí se 30 účastníků (což je maximum) a 30 náhradníků? Že vaši misi mohou vidět desetitisíce lidí... A znovu opakuju, pokud podnikáte a chcete využít on-line marketing a všechny ty vychytávky, prosím a prosím, mějte vizi, mějte hloubku a kvalitu, a pak se vám ty věci po internetu budou šířit de facto samy.

A co víc, buďte štedří k lidem okolo sebe. Dělte se od samého začátku. Máte-li pět korun, dvě si nechte a 3 dejte.

Nejsem velkopodnikatel, ale, přátelé, jsem svobodný, plním si své sny, mám čas na meditaci a modlitbu, mohu aplikovat své myšlenky do života, zajistit své děti, být pánem svého času a věnovat práci pozornost 4 dny v týdnu 6 hodin denně a zbytek času věnovat rodině, cvičení, čtení a nicnedělání, bydlet v pěkném bytě, mít pěkného, pohodlného, rychlého mercedesa, zajistit svým dětem pěkné dětství a něco slušného jim ušetřit do začátku života, mít chalupu a dělat něco, co když se na to podívám, tak mně plesá srdce, dělat to s lidmi, které mám rád a mohu si je vybrat, a ještě mnohem víc, a to je víc než dost pro tento život, a to již 23 let.

Díky, tati a mami, za podporu v podnikání. Především na začátku, kdy jste se nebáli a kopli jste do toho a sami začali podnikat a právě teď spočíváte ve svém komfortním důchodu na dovolené na Maledivách.

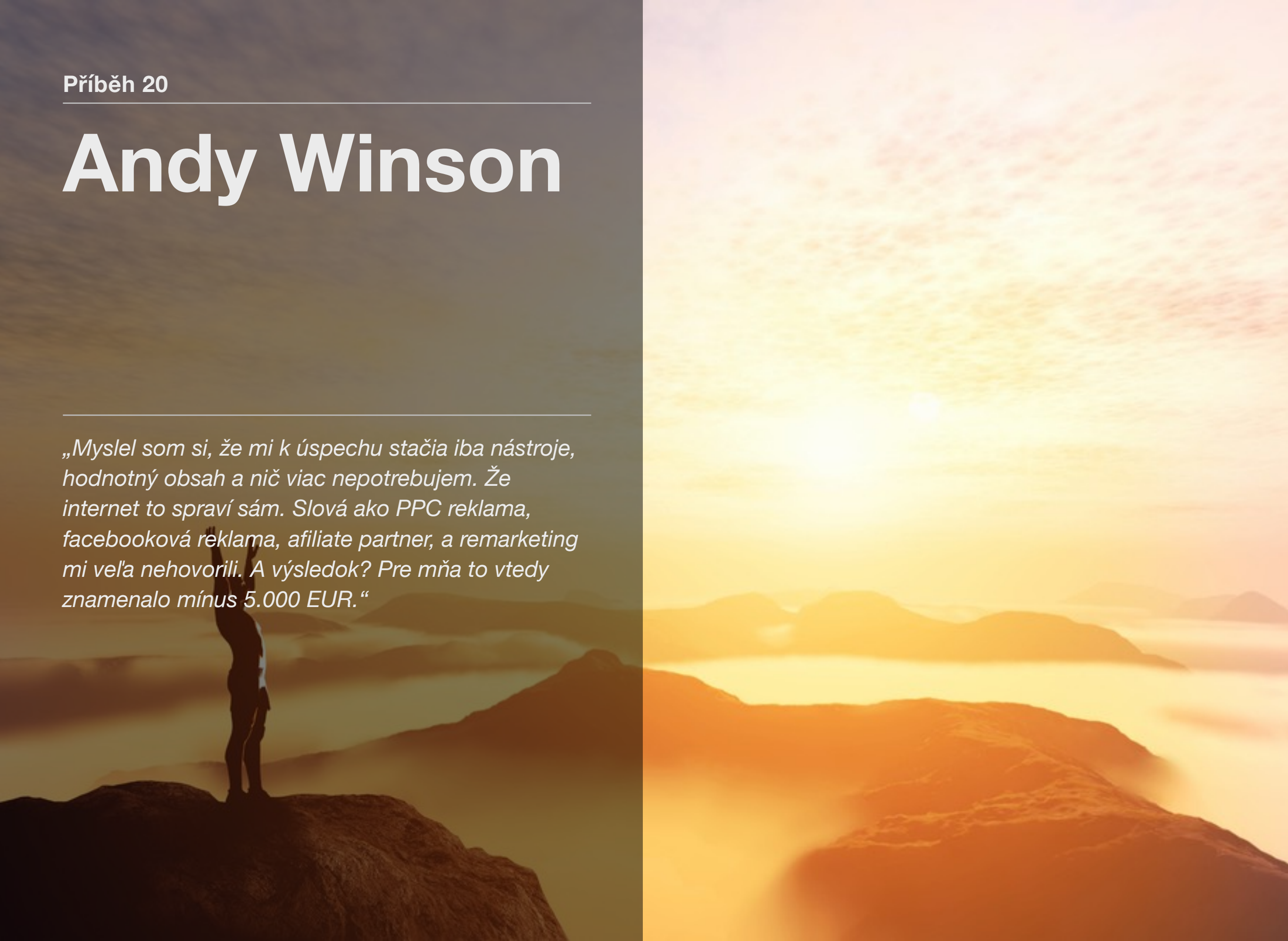
Tedy lidé, mějte své sny, mějte hodnoty, mějte charakter, věřte v život a jeho smysl a podnikejte pro vyšší vizi a pak vám internet marketing, všechny ty e-maily, Facebooky, PPCéčka, e-booky, poučky, bude opravdu užitečný.

Zdeněk Weber

<http://www.trueself.cz/>

Andy Winson

„Myslel som si, že mi k úspechu stačia iba nástroje, hodnotný obsah a nič viac nepotrebujem. Že internet to spraví sám. Slová ako PPC reklama, facebooková reklama, affiliate partner, a remarketing mi veľa nehovorili. A výsledok? Pre mňa to vtedy znamenalo mínus 5.000 EUR.“





Ako malé dieťa som bol vedený k športu. Lyžovanie, plávanie, futbal, hokej, atletika, gymnastika a bojové umenia. Pravidelný tréning a denno denná drina ma obdarili trpezlivosťou a vytrvalosťou.

Už počas športovania som pochopil, že aj keď má človek veľa natrénované neznamená to automaticky aj skvelý výsledok. Ten je primárne podmienený mentálnou zrelosťou.

V 16 rokoch ma oslovila Silvova metóda. Vtedy som v spojitosti s bojovými umeniami začal chápať obrovskú silu mysle.

Svoju lásku k športu som spečatil tým, že som vyštudoval fakultu Telesnej výchovy a športu so špecializáciou trénerstvo. Peniaze, ktoré mi dávali rodičia mi však nestačili, tak som si popri štúdiu začal privyrábať na stavbe. Poviem vám, nič pre mňa.

Následne som skúšal obchodovať. Voňavky, kozmetika, výrobky do kuchyne výživové doplnky, finančníctvo. Už vtedy som si začal uvedomovať, že mať dostatok peňazí a dosiahnuť finančnú slobodu je otázka stratégie a akcie.

Trénoval som ľudí nie len v telocvični a vo fitnescentre, ale aj v školiacich miestnostiach. Motivoval som ich, pracoval som s nimi na zlepšení ich života.

Práca s ľuďmi ma nadchýňala. Bavilo ma sledovať rozdielnosti. Podobnosti. Prepojenia. To, čo platilo na jedného klienta, na iného vôbec. Všimam som si psychológiu každého človeka. Začalo ma zaujímať, prečo istí ľudia dosiahnu vrchol v tom čo robia, zatiaľ čo väčšina uviazne v priemernosti.

Už vtedy som vedel, že najdôležitejšie je učiť sa od tých najlepších. Tak som ich začal cielene vyhľadávať. A odtiaľ bol už len kúsok k osobnostnému rozvoju. Začal som sledovať životy

úspešných z rôznych kútov sveta. Zaujímalo ma, ako sa dostať na špicu a udržať sa na nej.

FINANČNÍCKA ÉRA

Už počas vysokej školy v roku 1996 som sa dostal k finančníctvu, čo na prvý pohľad nemalo nič spoločné s mojím štúdiom.

Nakoniec ma systém vzdelávania, informácii a perspektíva finančného a osobnostného rastu tak uchvátila, že som sa mu venoval 15 rokov. Prvé úspechy začali postupne prichádzať.

Budoval a viedol som tímy niekoľko tisíc ľudí. Prišiel však okamih, keď som začal narážať na pomyslený strop, cez ktorý som nevedel dostať. Nie a nie zvyšovať výsledky. Vedel som, že sa to musí nejak dať, len som nevedel ako. A vtedy sa to stalo. Nová etapa môjho života.

Prišlo mi do života NLP (Neurolinguistické programovanie) a to mi otvorilo absolútne neuveriteľné možnosti.

Nové víťazstvá ale aj veľké pády. Tam kde Silvova metóda nestačila, NLP techniky si hravo poradili.

V roku 2004 som sa oženil s mojou ženou Evou, následne sa nám narodil prvý syn a môj svet sa úplne zmenil.

V roku 2007 dostal ponuku spolupodieľať sa na rozbehnutí firmy

v Rumunsku.

Tu ma čakala naozaj zaujímavá lekcia. Najprv závratný úspech a následne, v dôsledku legislatívnych zmien a ekonomickej krízy tvrdý pád. Nebolo na výplaty. Všetko krachovalo. Takmer sme ostali na ulici s celou rodinou a aby toho nebolo málo, ochorel mi aj syn.

Kapitola Rumunska mi otvorila v mnohom oči. Priznám sa, že keby som vtedy nemal za sebou mentálne tréningy, NLP, pravdepodobne by som skončil na anitdepresívach. Nakoniec sa ukázalo, že tieto udalosti ma ešte viac zocelili.

Po návrate na Slovensko v roku 2010 som viedol NLP inštitút a popritom som spolupracoval s lekármi pri budovaní spoločnosti zaoberajúcou sa zdravým a doplnkami výživy.

Rozhodol som sa, že mimo firemných tréningov začnem organizovať aj tréningy pre verejnosť. Nechal som si pripraviť webovú stránku. Bol som v tom, že ak ju mám, to stačí. Že sa ľudia na môj seminár pohnú.

Viete ako to dopadlo? Fiaskom. Na môj prvý seminár o komunikácii prišli traja platiaci ľudia.

Mal som nápad a vedel som, čo chcem. Vedel som aj akú stratégiu zvoliť, ale nepoznal som ľudí, ktorí by mi ju pomohli zrealizovať po technickej stránke.

Preto som hľadal niekoho, kto túto časť zastreší, aby som sa ja mohol do hĺbky zameriavať na to, čo bola moja oblasť expertízy. A to je osobnostný rozvoj, NLP a rast ľudí.

V roku 2012 som sa prvý krát stretol na spoločnom obede s Davidom Kiršom. Bolo to výnimočné stretnutie. Ja som mu hovoril o mojich živých tréningoch a on mne o onlinovom svete. Páčili sa mi jeho jedinečné vízie, ktoré už dnes sú realitou. Dodnes je pre mňa veľkou inšpiráciou a stále sa s ním radím o onlinovom svete.

Vtedy sa v Českej republike pripravovala dôchodková reforma a keďže som s podobnými reformami mal úspešné skúsenosti, tak som sa na túto príležitosť chcel pripraviť už aj cez online svet a vytvoril som projekt [historická príležitosť.cz](http://historicka.priležitost.cz).

Nikto koho som vtedy poznal mi nevedel vytvoriť plnohodnotný automatický online systém (šablónu na videá, členskú sekciu a to už nehovorím systém na automatické vystavovanie faktúr). Následne na to David ako na zavolanie vytvoril jeho platformu smartemailingu, fapi a šablónu na tvorbu členskej sekcie.

Vtedy som bol jeden z prvých, kto si zakúpil komplet balíček od Davida aj keď bol ešte vo fáze nastavovania a ladenia. Nemal som v podstate inú možnosť :) a dodnes som rád, že som sa vtedy tak rozhodol. David veľká vďaka, že si mal tú odvahu sa do toho pustiť a zrealizovať tak náročný projekt.

Natočili sme prvé tri videá do časti zdarma. Môžete si byť istý, že ich technická kvalita nebola žiadna sláva (žiadne svetlá, žiaden klopový mikrofón) Vedel som, že ak by som to chcel mať na 100% tak to nikdy nespustím.

Nakoniec to dopadlo tak, že som uvoľnil len časť s videami zdarma. Dôvod? Pretože vývoj reformy nadobudol úplne iný smer, ako sa očakávalo. Biznisovo jednoducho nemalo význam sa to doho pustiť. Navyše videá zdarma videlo len veľmi málo ľudí. A to aj napriek tomu, že som chcel dať vedieť o tejto príležitosti čo najväčšiemu počtu ľudí.

Myslel som si, že mi k úspechu stačia iba nástroje, hodnotný obsah a nič viac nepotrebujem. Že internet to spraví sám. Slová ako PPC reklama, facebooková reklama, affiliate partner, a remarketing mi veľa nehovorili. A výsledok?

Pre mňa to vtedy znamenalo mínus 5.000 EUR.

Znova okamih, kedy by to mnoho ľudí zabalilo a povedali by si: "veď to nefunguje!".

Ja som vedel, že to funguje, len tam bolo zopár "LEN".

Nevhodné načasovanie, zmena vývoja trhu, malá databáza kontaktov, moja nedostatočná technická znalosť a očakával som rýchly výsledok vďaka internetu.

Premýšľal som čo ďalej. Vedel som, že internet je budúcnosť. Moja vášeň sú však živé tréningy, kde je kontakt so zákazníkom úplne iný ako cez video alebo web stránku. Lenže ak robím nejaký tréning len jeden krát za rok a je kapacitne limitovaný, tak mnoho ľudí sa tam ani nedostane.

Mysli, konaj, zbohatni

Súčasťou mojej stratégie na projekt dôchodkovej reformy bolo aj písanie e-booku. Lenže som ho nikdy nezverejnil ale podklady mi zostali. Bolo mi ľúto tie informácie nechať len tak a rozhodol som sa, že napíšem knihu a vhodné materiály použijem do knihy. A tak v roku 2013 vznikla kniha Mysli Konaj Zbohatni.

Mať skvelý produkt alebo službu nestačí ak neviete AKO ju predať, čo najväčšiemu množstvu zákazníkov. Ako ju vhodne odprezentovať vašej cieľovej skupine. Vedeli ste, že ročne sa vydá v Československu niečo cez 30.000 titulov? Ale len niečo do 50 z nich sa stane skutočným bestsellerom, ktorého sa predá viac ako 10.000 ks.

Ak sa chcete medzi nich zaradiť buď máte už vybudované skvelé meno, alebo si musíte pomôcť vhodnými stratégiami. Inak vaša kniha zapadne prachom vo vitrínach kníhkupectiev.

A tak som si začal ešte viac uvedomovať dôležitosť informačných technológií, online sveta a predajných stratégií cez internet.

Keďže mi technická stránka nebola blízka, začal som ešte intenzívnejšie hľadať ľudí, ktorí sú v tom “ako doma” . Aby som sa ja mohol naplno venovať tomu, čo som vedel najlepšie. Dávať pridanú hodnotu ľuďom a pomáhať im zlepšiť ich životy.

Skutočný vs ONLINE svet

Netrvalo to tak dlho a už v roku 2013 som sa spoznal s Erikom Hoffmannom, ktorý mi ponúkol pomoc na intenzívnejšie využívanie stratégií v on-linovom svete a úspešne sme spolupracovali na mnohých ďalších projektoch.

Začalo to vytvorením stratégie na predaj mojej knihy, ktorá sa v priebehu 2 týždňov zaradila na najväčšom internetovom kníhkupectve Martinus medzi najpredávanejšie.

Dodnes sa jej predalo už okolo 20.000 ks. Samozrejme, značný podiel predaja bol práve vďaka internetu.

Svoj zámer pomôcť čo najväčšiemu počtu ľudí som potom v roku 2014 podporil aj online programom Klub Andyho Winsona. A práve tento program bol prelomový. Do klubu sa vtedy prihlásilo 530 ľudí. Do dnes sa ich počet zvýšil o ďalších 234 členov. Máme aj členstvo VIP alebo Diamond. S členmi tu pracujeme intenzívnejšie. Máme špeciálne tréningy, mastermindy a individuálne koučingy.

V roku 2015 sme ako súčať klubu Andyho Winsona vydali vlastnú CASHBACK kartu, s ktorou je spojené pre členov množstvo výhod a benefitov.

15 rokov som pôsobil v oblasti finančnictva, niekoľko rokov za sebou som organizoval tréning Tajomstvo Mysle Bohatých, napísal som knižný bestseller Mysli Konaj Zbohatni, tak už si to v konečnom dôsledku priam vyžadovalo urobiť aj online program zameraný na peniaze.

V roku 2015 vznikol online kurz Makač verzus Boháč, ktorý sme natáčali v Dubaji a patrí medzi najúspešnejšie projekty celej Akadémie Andyho Winsona. Zároveň sa stal najúspešnejším slovenským online programom.

Učím v ňom ľudí základom finančnej gramotnosti. Dávam im tipy, ako sa stať finančne nezávislými. Búrime spoločne ich zaužívané vzorce myslenia, ktoré im bránia byť bohatými.

Predchádzal mu pomerne podrobný prieskum, do ktorého sa zapojilo niečo cez 1800 ľudí, a ten nám poslúžil práve na to, aby sme vedeli do akého detailu máme ísť v súvislosti s obsahom programu.

Prečo robím také tréningy ako robím?

Na vysokej škole som si uvedomil jednu zásadnú vec. Profesori nám prednášali úžasný obsah, ale nezáživnou formou. Bez úsmevu. Pomôcok. Bez príkladov. A práve to odprezentovanie

je veľmi kľúčové. Na to, aby si iní zapamätali váš obsah potrebujete zvoliť správnu formu.

Keby tu platilo, že prax z vás robí majstra, tak najlepší rečníci sveta by boli práve učitelia. Ale nie je to tak.

Moje najväčšie výzvy, alebo čo by som chcel odovzdať ľuďom na Slovensku

Slovensko a Česko. Práve tu je momentálne moja najväčšia klientela. Mojim cieľom je však pomáhať čo najväčšiemu počtu ľudí a vytvárať naďalej programy pre vzdelávanie. Naučiť ich, ako používať vo svoj prospech to, čím je každý z nás obdarený. Aby ľudia s ľahkosťou znášali nástrahy dnešnej doby. Aby sa naučili byť šťastní a spokojní. Aby boli schopní dosiahnuť to, po čom túžia. Aby bolo čo najväčšie množstvo ľudí sebestačných. Aby našli cestu ako vytvárať lepšie vzťahy. Podeliť sa s nimi o stratégie zarábania peňazí a hospodárenia s nimi. Je pre mňa veľkou túžbou výrazným spôsobom ovplyvniť kvalitu vzdelávania v našich krajinách.

Toto všetko by sa mi však nepodarilo naplniť bez skvelého tímu mojich kolegov z Akadémie osobnostného rozvoja Andyho Winsona.

S úctou k Vašej jedinečnosti

Andy Winson

Andy Winson

Moje značka: Akadémia osobnostného rozvoja Andyho Winsona

Som mentorom a koučom v oblasti objavovania ľudského potenciálu. To čo robím, vnímam ako svoje poslanie. Keď vidím, ako ľudia v sebe objavujú nekonečnú vnútornú silu. Keď dokážu s ľahkosťou prekonávať náročné životné prekážky. Keď spoločne objavujeme ich talenty a danosti. To je to, prečo pomáham ľuďom dosahovať ich ciele už viac ako 20 rokov.

Můj obor je: Osobnostný rozvoj

Prodal jsem info produkty za Kč: 16 189 855,-

Počet kontaktů v databázi: 50 000

Počet FB fanoušků: 18 000

Mé aktuální top produkty jsou:

- online tréning Makač vs. Boháč Premium
- kniha Mysli, Konaj, Zbohatni
- celoročný online tréning Klub Andyho Winsona
- živé tréningy: Tajomstvo mysle bohatých, Majster Predaja, Mysli konaj zbohatni naživo, Objav svoju silu, Majster Komunikácie, Majster Pódíí, Tělo ako Dôkaz, NLP Premiere New Code Certification

Můj web: www.andywinson.sk



Díky, že jste dočetli až sem. Věřím, že vás příběhy inspirovaly a snad i podpořily ke sdílení vašeho talentu se světem :)

Rád bych vás teď pozval do svého nového projektu: PRODEJ SVŮJ TALENT, abyste i **vy mohli už letos začít prodávat své informační produkty**, kurzy, konzultace, rady a know-how online a stali se experty a uznávanými autoritami ve svém oboru.

Přidejte se na: www.prodejsvujtalent.cz

- David Kirš, autor projektu Prodej svůj talent



**PRODEJ SVŮJ
TALENT**