

METODA S.U.K.C.E.S.

czyli, jak
zarabiać online
na tym, co już
wiesz!

Karolina Kizińska



Metoda S.U.K.C.E.S.

Czyli jak zarabiać online na tym, co już wiesz!

Redakcja i korekta: Katarzyna Lewandowska *Słowna Pasja*

Justyna Kozłowska *Studium Tekstu*

Projekt okładki: Natalia Winiarz *Natea Design*

Zdjęcie na okładce: Agnieszka Werecha-Osińska *Jestem fotogeniczna*

Ilustracje: Gosia Zimniak

Skład: Kasja Puchalska *Magnetyczne ebooki*

Dystrybucja: www.eBOOKnijto.com.pl

Druk:

Sowa Druk | ul. Raszyńska 13 | 05-500 Piaseczno | Polska

Wydanie I

ISBN 978-83-964555-2-9 (wersja papierowa)

ISBN 978-83-964555-3-6 (e-book)

Copyright © 2024 by Karolina Kizińska

karolinakizinska.pl



Instagram



Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Autor oraz wydawca dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były rzetelne i kompletne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności za ich wykorzystanie ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz wydawca nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Ta książka to bezcenna możliwość zajrzenia „na zaplecze” biznesów, które na co dzień widzimy tylko „od fasady”.

Agnieszka Gaczkowska, oplotki.pl

Książka Karoliny motywuje, pokazuje, jak odnieść sukces w biznesie online opartym na autentyczności i wykorzystaniu unikalnych talentów. Polecam ją kobietom startującym ze swoim biznesem w internecie!

Joanna Bogielczyk, joannabogielczyk.pl

To nie kolejny poradnik z kategorii „możesz wszystko”, ale mapa, dzięki której postawisz konkretne kroki na drodze do sukcesu w biznesie online, nawet kiedy stawiasz pierwsze kroki.

Anna Diller, annadiller.pl

Jeżeli myślisz, że to kolejny poradnik, który odhaczysz na liście, to jesteś w błędzie. Przygotuj się na podróż mentalną ze swoimi obawami, wyzwaniem, marzeniami, które umiejscowione w dacie mogą stać się celami. Twoimi celami w drodze do SUKCES-u, jakim może być Twój biznes online.

Sylwia Petryna, certyfikowana mentorka, coachka ICF, autorka 6 książek, CEO Petra Consulting

Pozycja wskazana przede wszystkim dla osób, które chciałyby zmienić coś w swoim zawodowym życiu, ale nie do końca wiedzą, jak zacząć.

Katarzyna Granops-Szku

To nieoceniony przewodnik do należącego sobie miejsca w życiu i spełnienia życiowego. Katarzyna Granops-Szku nie tylko uczy, ale również uczy przekształcić czytelniczki w przedsiębiorczynie.

**Kasia Krasucka, Embodiment Coach
Wewnętrznej i Kobiet Suwerennych**



Kim jestem i dlaczego mnie słuchać?



Być może zastanawiasz się, jakie mam zaplecze, żeby mówić Ci o tym, w jaki sposób zarabiać online.

Mam bardzo jasną misję. Jest nią wspieranie kreatywnych i przedsiębiorczych kobiet, by zarabiały w Internecie na tym, co już wiedzą, na swoim doświadczeniu zawodowym czy wykształceniu, bądź na swoich Supermocach i pasji.

Po co? By mogły budować stabilizację finansową, maksymalizować zyski w biznesie, skalować i automatyzować sprzedaż. Celem jest odzyskanie czasu dla siebie dzięki zmianie modelu biznesowego z wymieniania godzin pracy na pieniądze (usługi, w tym zwłaszcza te 1:1, np. prowadzenie indywidualnych lekcji/konsultacji) na tworzenie produktów digitalowych (np. e-booków czy kursów online) i ich sprzedaż poprzez tzw. lejki (ścieżki klienta). Ich życie zmienia się o 180 stopni. Pojawia się ten upragniony czas dla siebie, dla rodziny, a przy tym przychody, które rosną, mimo że my nie pracujemy więcej, tylko inaczej – mądrzej opakowując swoją wiedzę.

Zapytano mnie kiedyś, czy nazwanie siebie ekspertką było jedną z moich obaw nawet wtedy, kiedy sięgałam po to, co było mi najbliższe pod kątem mojego wykształcenia, czyli po wiedzę muzyczną.

Mogłoby się wydawać, że stwierdzenie „Tak. Jestem ekspertką. Jestem muzykiem. Jestem pianistką. Jestem instruktorką zajęć gordonowskich. Jestem nauczycielką muzyki z wieloletnim doświadczeniem” sprawi, że będzie mi łatwiej. Nie było.

Kiedy rozpoczynałam swoje działania online, chwilę wcześniej rozpoczęła się pandemia. Moje placówki stacjonarne zostały zamknięte, otrzymywałam wypowiedzenia umów od rodziców, których dzieci były zapisane do mojego klubu malucha, przedszkola czy do mojej szkoły muzycznej. Nikt nie wiedział, co się będzie działo, wszyscy się bali o swoje pociechy. A ja? Miałam mnóstwo kosztów stałych. Musiałam opłacać pracowników zatrudnionych na umowę o pracę, musiałam płacić czynsze, rachunki... Nikogo nie interesowało, że moje wpływy zatrzymały się gwałtownie, a koszty są niemal na tym samym poziomie co wcześniej.

Jest jeszcze jeden istotny aspekt tej historii. Kiedy 11 marca 2020 roku rozpoczął się pierwszy lockdown, trzymałam na rękach mojego dwumiesięcznego wtedy synka. Miałam nadzieję, że to będzie spokojne drugie macierzyństwo (podczas pierwszego urlopu macierzyńskiego założyłam i rozwijałam biznes stacjonarny). I co? Zostałam postawiona przed faktem, z którym nic się nie dało zrobić. Już wtedy wiedziałam, że to macierzyństwo i ten czas z moim synkiem również nie będą tak spokojne, jakbym tego chciała. Czułam złość, smutek, frustrację... Czułam potworne zmęczenie i miałam ochotę złorzeczyć na cały świat dużo bardziej niż wtedy, kiedy widziałam wjeżdżające na parking SUV-y, o których napiszę kilka stron dalej. Byłam emocjonalnie wycieńczona. Czułam się finansowo niezabezpieczona, jakbym w jakiś sposób zawiodła swoją rodzinę. Przez 6 lat wkładałam

wszystkie zarobione pieniądze do biznesu, który okazał się być jak domek z kart, który w tak ekstremalnej sytuacji w żaden sposób ani mnie, ani moich dzieci nie zabezpieczał.

Zadałam sobie wtedy pytanie - czy się poddam, rzucam wszystko, wyłączam telefon, zostawiam, zamykam, kończę przygodę ze swoim biznesem, czy odnajduję jakieś inne rozwiązanie? Bo najłatwiej byłoby schować głowę w piasek. Ponieważ jednak jestem osobą, która doprowadza projekty do końca, stwierdziłam, że coś wymyślę (pomimo potwornego zmęczenia, maleńkiego drugiego dziecka i starszego biegającego po domu, bo przedszkola były przecież zamknięte). W jakiś sposób muszę znaleźć wyjście z tej całej sytuacji. I tak się stało. Ale nie znalazłam rozwiązania sama. Znalazłam je tylko dzięki temu, że trafiłam na ekspertów, którzy podzielili się ze mną wiedzą o tym, jak budować biznes online.

Byli nimi **Dean Graziosi** i **Tony Robbins** - moi pierwsi mentorzy, którzy wprowadzili mnie w arkana tego, w jaki sposób można myśleć o swojej wiedzy i o swoich talentach oraz w jaki sposób można monetyzować je w Internecie. Do dziś czuję ogromną wdzięczność za to, czego mnie nauczyli. To był co prawda tylko wstęp do biznesu online. Nie miałam wtedy jeszcze pojęcia o kwestiach technicznych, nie znałam odpowiedzi na pytania: przez jaki program prowadzi się webinary, jaki program do mailingu jest najlepszy, o co chodzi z bramkami płatniczymi, jak robić reklamy na Facebooku.

Niemniej jednak tych dwoje ludzi wykonało dla mnie ważniejszą pracę - całkowicie zmienili moją perspektywę i całkowicie odmienili mój mindset. Zaczęłam wierzyć w to, że jestem w stanie pracować

inaczej, że moją wiedzę mogę sprzedawać zyskowniej i że poradzę sobie niezależnie od sytuacji. I dokonam tego nie poprzez złorzeczenie i wtaczanie kamienia Syzyfa w postaci mojego biznesu pod wieczną górę, tylko z lekkością, z wiarą w to, że to, co wiem, może się monetyzować bez mojej pracy 24 godziny na dobę i że to, co wiem, może pomóc innym – jeśli wyjdę z tym szerzej do świata.

Zanim to nastąpiło, musiałam oczywiście nauczyć się mnóstwa rzeczy i kosztowało mnie to bardzo dużo. Nie będę Cię czarować, że wszystko się zadziało za pstryknięciem palca. Ale najważniejsze było to, że rozpoczęłam swój biznes online. I rozpoczęłam go, jak wspomniałam Ci wcześniej, sięgając do swojego wykształcenia i doświadczenia zawodowego.

Jaki był rezultat?

Efekt potwierdził, iż będąc w czymś ekspertką, możemy dobrze zarabiać w Internecie.

Stworzyłam pierwsze kursy online na temat umuzykalniania niemowląt i małych dzieci według teorii Edwina Eliasza Gordona. Najpierw była to wersja dla rodziców, później dla nauczycieli – zarówno w języku polskim, jak i angielskim. Zaczęłam je sprzedawać i w Polsce, i za granicą. Zaczęłam też uzyskiwać przychody nawet wtedy, kiedy fizycznie nie wykonywałam pracy. Maila informującego o pierwszej sprzedaży jednego z moich kursów otrzymałam, kiedy akurat karmiłam mojego maluszka. Co to oznaczało? Niezależność!

Po raz pierwszy doświadczałam tego, na czym polega praca poprzez posiadanie produktów raz stworzonych, które mogą się sprzedawać wielokrotnie. I to było przeżycie, które trudno opisać. Szczęście i niedowierzenie połączone z uczuciem ogromnej ulgi. Ta ulga towarzyszy mi do dziś, kiedy przychodzą kolejne maile z powiadomieniem o zakupieniu moich produktów. To poczucie bezpieczeństwa, kiedy akurat z jakiegoś powodu nie mogę pracować – bo dziecko jest chore, bo sama się nie czuję dobrze czy cokolwiek się dzieje w moim życiu i sprawia, że nie jestem w stanie działać. To już nie oznacza dla mnie braku wpływów. **I ta zmiana to najpotężniejsza transformacja, jakiej doświadczyłam.** Bo ktoś może Ci o tym wszystkim mówić – że warto robić to, co się kocha i na tym zarabiać – ale tak naprawdę zrozumiesz to tylko wtedy, kiedy sama to przeżyjesz.

Połączenie robienia czegoś, co potrafisz i chcesz, z rzeczywiście odpowiednim wynagrodzeniem za to da Ci poczucie spokoju i spełnienia.

Pierwsze doświadczenia zachęciły mnie do następnych kroków. Zaczęłam tworzyć kolejne kursy. Kurs audiacji właściwej dla dzieci starszych, nauki gry na pianinie według teorii Edwina Eliasa Gordona, który stworzyłam we współpracy z niestety nieżyjącą już Marilyn Lowe – jedyną postacią związaną z amerykańską edukacją muzyczną, która, współpracując bezpośrednio z Gordonem, wypracowała własną metodę uczenia gry na pianinie. Czuję się zaszczyconą tym, że tego typu kurs – w dodatku zawierający nagrania samej Marilyn Lowe prowadzącej zajęcia gry na pianinie z dziećmi swoją autorską metodą Music Moves for Piano – ujrział światło dzienne i że mogłam się nim podzielić ze światem.

Już wtedy czułam, że mój biznes online jest czymś więcej i że za tym biznesem stoi coś bardzo ważnego - wysyłanie w świat informacji o tym, jak w prosty sposób można rozwijać dzieci dzięki muzyce. Nie tylko uczyć ich muzyki, nie tylko oczekiwać, że będą w przyszłości profesjonalnymi muzykami, ale realnie wykorzystywać teorię Gordona do wspierania maluchów w ogólnym rozwoju. Było to bardzo bliskie mojemu sercu.

Zaczęłam odkrywać różne strony prowadzenia biznesu online. Kontynuując swój rozwój osobisty, zastanawiałam się, jakie elementy prowadzenia biznesu cieszą mnie najbardziej. Byłam dociekliwa. Zrobiłam sobie test Gallupa, który pokazał mi, co jest we mnie najmocniejsze i nad tym się zaczęłam pochylać. Przestałam wyrzucać sobie, że w pewnych kwestiach nie jestem mocna, chociażby w komunikacji czy budowaniu zespołu, tylko zaczęłam doceniać to, w czym byłam silna - w takich działaniach, jak inspirowanie innych, wystąpienia publiczne, pociąganie ludzi za sobą, za ideę. I wtedy nastąpił moment, w którym postanowiłam pójść właśnie za tym.

Dojrzałam do zmiany. Chociaż w pierwszych krokach moich działań online byłam jak większość osób - czyli stawiałam na to, co wiedziałam, jakie miałam wykształcenie, co było mi najbliższe - po czasie dałam sobie prawo do modyfikacji założeń. Do zapytania siebie, co mnie cieszy najbardziej i co - być może innego - mogłabym również robić online.

Otworzyłam się na inne możliwości. To w taki sposób, jeszcze bez nazwy, jeszcze bez spójnej wizji czy strategii, stworzyłam Superkobiety

Onlajnu. Narodziłam się ja, Karolina Kizińska, ale w zupełnie nowej roli. Wiele osób wokół mnie, kiedy po raz pierwszy o tym słyszało – szczerze Ci powiem – pukało się w czoło... „Jak to? Będziesz ekspertką biznesów online? Będziesz inspirować inne kobiety do zakładania takich biznesów, rozwijania ich, do bazowania na ich Supermocach?”. Wiem, że za moimi plecami było trochę chichotów, nawet jeżeli ktoś nie mówił mi tego prosto w twarz. Wiem, że ludzie bardzo wątpili w to, czy jestem w stanie poradzić sobie z tym, co wymyśliłam, z czymś zupełnie „od czapy”, zupełnie innego i niezwiązanego z moim wieloletnim doświadczeniem zawodowym i formalnym wykształceniem. Przecież miałam tytuł doktora! Czy to nie głupota, żeby na tym nie bazować? Ale ja czułam, że chcę iść w innym kierunku. Wcześniej przeszłam przez proces rozwoju osobistego i wzmacniania mojego mindsetu, czyli nastawienia do tego, że mogę iść w każdym kierunku, co do którego czuję, że jest dla mnie. Mocny mindset dał mi wiarę w siebie – w to, że jestem w stanie zrobić, cokolwiek postanowię. Potrafiłam uciszyć wewnętrznego krytyka i wszelkie obawy, że może się nie udać. I tak po zaledwie dwóch latach osiągnęłam niemal milion złotych przychodu! Takim właśnie wynikiem zamknęłam rok 2022.

Czy robiłam to, żeby komuś coś udowodnić? O dziwo nie!

Dlaczego mówię „o dziwo”? Ponieważ zdałam sobie sprawę, że przez większą część mojego dorosłego życia robiłam wiele rzeczy po to, żeby coś komuś udowodnić... Nawet osobom, których już na tym świecie nie ma. Być może wiesz, co mam na myśli, jeśli przepracowałaś kiedyś różne traumy rodzinne. Ale wtedy nie było tam mnie. Nie było tam nigdy tej Karoliny, która pyta siebie, co chce w życiu robić, która daje sobie prawo do tego, żeby pójść w kierunku, co

do którego czuje pewność, czuje, że jest jej powołaniem niezależnie od tego, co mówią lub myślą ludzie wokół. A zapewniam Cię, że to nie jest łatwe.

To jest ten etap w moim biznesie i działaniach online, kiedy wyszłam poza moje doświadczenie zawodowe i wykształcenie, a mimo to przyniósł mi on spektakularne sukcesy. Tak, wiem, że są gdzieś tam eksperci/ekspertki, którzy zarabiają już dużo więcej niż milion rocznie. Ale ja jestem w swoim procesie i już ten wynik mnie zachwyca. Już się nie porównuję z innymi. Jestem w pełni usatysfakcjonowana tym, w jakim punkcie jest w tej chwili mój biznes i zafascynowana tym, że jest on w całkowitej synchronizacji z tym, czego ja chcę. Nie tylko pod kątem tematyki, w ramach której działam, czy ludzi, z którymi współpracuję, czyli wspaniałych klientek, którym mam możliwość doradzać, ale również w kwestii finansowej. Jestem zachwycona tym, że jeśli tylko pojawi się we mnie takie pragnienie, mogę polecieć na Malediwy (jeśli mnie znasz, to wiesz, że się w nich zakochałam. I przepadłam. To moje miejsce na Ziemi). Jestem zachwycona tym, że mogę kupić działkę nad morzem i budować dom, by tam wypoczywać z dziećmi, rodziną, przyjaciółmi i cieszyć się tym wspólnym czasem spędzonym w nadmorskim klimacie. Do niedawna to były dla mnie niedoścignione marzenia. I co najważniejsze – **na własnym przykładzie i na przykładzie moich klientek udowadniam, że sukces w biznesie online jest możliwy zarówno w rozwijaniu tematów związanych z wykształceniem i doświadczeniem, jak i wtedy, gdy budujemy go wokół naszych Supermocy i tego, co pragniemy robić.**

Spójrz na historie moich klientek, które przeprowadzałam przez proces zakładania i rozwijania ich biznesów online, tworzenia produktów

digitalowych i maksymalizowania ich sprzedaży. Odnajdowały się na różnych ścieżkach...

Zuzanna jest koncertującą organistką i uwielbia to, co robi. Sięgnęła po swoją eksperckość i wycisnęła ją do ostatniej kropli, przepięknie tworząc kursy online i zarabiając dwadzieścia pięć tysięcy złotych w 7 dni! I to już w pierwszej kampanii sprzedażowej.

Inaczej potoczyły się losy **Igi**, która rozpoczęła działania w Internecie od pomysłu wspierania innych mam w zarządzaniu czasem, a zakończyła, zostając rozchwytywaną copywriterką. Nie bała się zmiany, otworzyła się na nowe wyzwania i inne swoje talenty i tak osiągnęła sukces.

Aneta natomiast weszła w biznes online w zgodzie ze swoimi predyspozycjami i z bardzo jasną i prostą propozycją wspierania mam w zmianie zawodowej. Wybrany kierunek okazał się strzałem w dziesiątkę, a Aneta bez problemu monetyzuje swoje działania!

A może zainspiruje Cię **Kasia**, która rozpoczęła swoje działania w Internecie od nauki angielskiego biznesowego. Skierowała swoją ofertę między innymi do osób chcących się ubiegać o nową pracę bazującą na tym języku. Jednak poczuła się świetnie w zupełnie innej przestrzeni i w tej chwili jest ekspertką od LinkedIn. Przeprowadza swoje klientki przez kursy online, zarabiając dobre pieniądze na tym zupełnie nowym pomysłe. I to uwielbia.

Taka zmiana pokazuje, że mamy w sobie różne Supermoce i dzięki nim możemy sięgać do różnych tematów. Poza tym w miarę działania uczyliśmy się nowych rzeczy, które mogą nam pomóc odkryć

kierunki, o których istnieniu nie wiedziałyśmy. A to może się okazać naszym idealnym pomysłem na siebie w Internecie.

Chcę podkreślić, że to wszystko rodzi się w działaniu, a nie w tym punkcie, w którym stoimy i się zastanawiamy, czy w ogóle ruszyć. Zacznij, a być może pewne rzeczy wyklarują się w trakcie. Zauważysz możliwości. Najważniejsze to rozpocząć swoją przygodę z biznesem online. Na rynku jest wiele pracownic naukowych, prawniczek czy architektek, które... robią coś zupełnie niezwiązanego z ich zawodem czy wykształceniem, co uwielbiają – uczą o obfitości finansowej, rękodziele czy rozwijaniu biznesu w branży rozwojowej.

Zapewniam Cię, że zmonetyzować możemy bardzo różne nisze i aspekty tego, co w nas mocne. I wcale nie musimy być rozsądne i kurczowo trzymać się tego, czego nie lubimy, tylko dlatego, że wiele lat poświęciłyśmy na naukę czy pracę w ramach konkretnej dziedziny. Czasami bywa i tak, że doskonale coś znamy, ale nie „czujemy” tego. Nie lubimy. Wtedy ta zła energia przenika do naszego biznesu. Nie jesteśmy w stanie przyciągać do siebie klientów i z sukcesem budować marki eksperckiej, bo w środku się buntujemy. I wiesz, co Ci powiem? To jest ok. Sama przez to przeszłam i tego uczę moje Superkobiety – by się nie bały i wiedziały, że mają prawo do zmiany. To jest w porządku postawić na inną wizję siebie. Jak jesteś księgową, ale tego nie znosisz, daj sobie prawo zostać kimś innym.

Ciesz się, że doświadczenie, zarówno moje, jak i moich klientek, pokazuje, **iż nie ma czegoś takiego jak nisze, których się nie da zmonetyzować online.** Sama jako artystka udowodniłam, że sprzedając wiedzę muzyczną, można świetnie na tym zarabiać. Mam klientki

zajmujące się rękodziełem czy innego rodzaju pasjami, które również znakomicie monetyzują. To nie jest tak, że możemy zarobić dobrze tylko na tym, co niezwykle formalne, tylko na wsparciu podatkowym i typowo twardej wiedzy. Nie. Absolutnie. **Możemy ubrać w markę ekspercką, w markę osobistą, w produkty digitalowe również to, co płynie z naszego serca i co wynika z naszych talentów.** I to także chciałabym zaakcentować, bo wiem, że jest wiele kobiet, którym się wydaje, że nie da się zmonetyzować akurat tego, co one lubią w kontekście pomysłu na biznes. To nie jest prawda. Jesteśmy w stanie zmonetyzować każdy pomysł, o ile rynek potwierdzi nam podczas testów, że klienci właśnie takiego pomysłu od nas chcą. Zdecydowanie warto próbować, a zazwyczaj wystarczy modyfikacja naszej pierwotnej idei czy zmiana grupy docelowej, by wszystko chwyciło i zaczęło nam przynosić świetne pieniądze.

Oczywiście przy testowaniu różnego rodzaju pomysłów na Twoją markę, na Twoje produkty może się zdarzyć sytuacja, że nie wszystko „chwyci” i czasem będą te nieszczęsne „świerszcze w trawie” (czyli cisza i brak sprzedaży Twojej oferty). Ale najważniejsze, że będziesz już na swojej ścieżce poszukiwania tego, co Ty chcesz robić, a nie na drodze robienia czegoś, czego nie znosisz, ale co uważasz za słuszne albo - co gorsza - co ludzie wokół uważają, że powinnaś robić.

Czy uważam, że wystarczy wziąć swoją pasję i ona się sama zamieni w biznes online? Oczywiście, że nie. **I po to jest ta książka. Aby mogła Ci pokazać strategie i sposoby na budowanie swojego biznesu, tworzenie marki eksperckiej i - co najważniejsze - monetyzowanie Twoich Supermocy.**

Mam nadzieję, że wierzysz już, iż można budować biznes online zarówno na doświadczeniu zawodowym, jak i poza nim. Teraz chciałabym powiedzieć Ci o plusach takiego rodzaju biznesu. Być może jeszcze się nie zetknęłaś bezpośrednio z biznesem online opartym na sprzedaży wiedzy, z różnymi modelami, w ramach których można w Internecie działać. Pewnie chciałabyś wiedzieć, czy naprawdę warto i czy się opłaca zapoznawać m.in. z kwestiami technicznymi, z budowaniem tak tajemniczo brzmiących na początku lejków sprzedażowych i z automatyzacją. To wszystko wydaje się trudne, obce i ja to doskonale rozumiem. Dlatego w kolejnym rozdziale **pokażę Ci, dlaczego właśnie na biznes online warto postawić** (pomimo tej początkowej „obcości”) **i jakie są zalety działania w sieci.**

Pamiętaj! Wybór należy tylko do Ciebie. Jeśli już jesteś ekspertką i wiesz, co byś chciała robić – doskonale! Jeżeli jeszcze tego nie wiesz i chcesz to odkryć, to jest również super!

Daj sobie prawo do tego, by poczuć: „Tak, to jest dokładnie to, co chciałabym robić w onlajnie!”, dzięki czemu będziesz też miała siłę na to, by zbudować wszystkie elementy, które są niezbędne do Twojego sukcesu.

Zachęcam Cię do obejrzenia wideo powitalnego dla czytelniczek tej książki!



Wstęp

Pamiętam to jak dziś...

Spojrzałam przez okno wynajmowanego przeze mnie w Poznaniu budynku, w którym prowadziłam swój biznes. Była sobota, a ja w zastępstwie za inną nauczycielkę musiałam przyjechać rano, by poprowadzić zajęcia dla maluszków w mojej placówce edukacyjnej. Zaczęłam przygotowania, rozłożyłam kolorową chustę i instrumenty i usłyszałam, że na parking wjeżdżają auta. Oznaczało to przyjazd pierwszych rodziców.

Zerknęłam przez okno i zobaczyłam dwa przepiękne, białe SUV-y, które właśnie zaparkowały. Doskonale pamiętam, że jednym z nich był mercedes, a drugim BMW. Oba lśniące, jakby właśnie wyjechały z salonu. Wysiedli z nich radośni ludzie, szczęśliwe rodziny, które przyjechały tego dnia miło spędzić czas ze swoimi dziećmi na moich zajęciach.

To było bardzo dziwne, bo chociaż nie uznaję siebie za osobę zazdrośną, to jednak poczułam ukłucie w sercu. Trwał weekend, a ja zamiast spędzać czas ze swoimi dziećmi, byłam w pracy. To był przecież mój biznes! Teoretycznie powinien dawać mi wolność, ogromne pieniądze i to wszystko, o czym się mówi, kiedy się zachwala zakładanie własnych firm. Zwątpiłam...

Na parkingu stało jeszcze jedno auto. To było moje stare volvo z 2006 roku. Ilość przeróżnych uczuć, które mnie wtedy ogarnęły, przytłoczyła mnie.

Tamtego dnia, kiedy stałam przy oknie, wydarzyło się we mnie mnóstwo rzeczy na raz. Przede wszystkim czułam, że świat jest niesprawiedliwy, że życie jest niesprawiedliwe. Bo przecież od 6 lat rozwijam swój biznes, pracuję bardzo ciężko i inwestuję każdą zarobioną złotówkę w swoją firmę, a jednak nie jeżdżę takim pięknym, nowym SUV-em. Tak bardzo się staram, zatrudniam ludzi, próbuję tworzyć zgrany zespół, a jednak jestem tu, w sobotę, i prowadzę zajęcia.

Gdzie ten biznes pełen wolności?

Czułam się nieszczęśliwa, zmęczona, przygnębiona. Już od jakiegoś czasu miałam wrażenie, że coś tutaj nie gra, ale chyba nie miałam odwagi się do tego przyznać... Poza tym miałam taką przypadłość, która nakazywała mi rozpoczęte tematy doprowadzać do końca, niezależnie od tego, ile to mnie kosztowało i jak bardzo się czułam w tym procesie nieszczęśliwa.

Takie uczucie towarzyszyło mi również, kiedy latami się uczyłam bycia pianistką, muzykiem. Może zapytasz, po co to robiłam? Wiesz, to nie było tak, że tego nienawidziłam. Jednak była to ciężka, żmudna i ogromna praca, trwająca tak długo, że momentami pozbawiała mnie radości. Miałam w sobie jednak to przekonanie, że muszę doprowadzić to do końca, nawet jeśli czułam, że to już nie jest mój cel i że to już mi nie służy.

Dziś rozumiem, jak wiele jeszcze wtedy miałam do przepracowania. Już wiem, że stawiałam siebie w roli ofiary. Nie pomagało, kiedy pozwalałam swoim myślom biec w niewłaściwą stronę: „Ojej, jaka jestem biedna”, „Jak jest mi trudno”, „Ojej, jakie życie jest ciężkie”, „Dlaczego innym jest lepiej?”. Brzmi znajomo, prawda? Te uczucia są zupełnie naturalne. Natomiast z dzisiejszej perspektywy inaczej to oceniam i wiem, że nie prowadzą do niczego dobrego.

Niemniej jednak to spojrzenie przez okno i widok pięknych aut były dla mnie pewnym przełomowym momentem. Narodziła się we mnie myśl, że chcę inaczej. To uczucie nie było mi obce, ale czułam, że tym razem ma inną moc.

Chcesz wiedzieć, kiedy po raz pierwszy zdecydowałam, że chcę czegoś innego? Było to wtedy, gdy podjęłam decyzję o rozpoczęciu własnego biznesu w formie stacjonarnej i tym samym zrezygnowałam z pracy na uczelni. Chciałam zmiany. Założyłam firmę bez wiedzy o tym, jak należy ją prowadzić i rozwijać. Byłam „zielona”, ale chciałam być zosią samosią, która udowodni wszystkim, że potrafi poradzić sobie sama w biznesie. I owszem – w jakiś sposób sobie radziłam, ale tylko ja wiedziałam, ile mnie to kosztowało... Ogromny stres, mnóstwo pracy i weekendy, których nie mogłam spędzać z dziećmi.

Dlaczego tak się działo? Przez brak wiedzy. Nie umiałam budować zespołu, zarządzać ludźmi, nie wiedziałam, jak tworzyć oferty i pracować z klientami. Było wiele innych rzeczy, o których nie miałam pojęcia. Eksperymentowałam. Wtedy wydawało mi się, że wszystko muszę robić sama, bo przecież mam swoje talenty i supermoce

w postaci wiedzy muzycznej. Myślałam, że to wystarczy, że prowadzenie biznesu będzie tylko niewielkim i niewymagającym dodatkiem.

To nie była prawda. Wtedy jeszcze nie wiedziałam, że to mogło wyglądać inaczej, że mogłabym sobie skrócić drogę do sukcesu w moich biznesach, gdybym tylko się nauczyła słuchać osób już doświadczonych, które prowadzą takie firmy i mogą podpowiedzieć mi pewne rozwiązania oraz przekazać wiele cennych informacji.

Te przykre wnioski związane z prowadzeniem biznesu stacjonarnego, które przywołałam w myślach, nie były jedyną kwestią, która sprawiła, że tamtego dnia, wyglądając przez okno, poczułam się tak źle. Było coś jeszcze... To była nieświadomość siebie, nieświadomość tego, że to ja wymagam pracy nad sobą.

Wtedy się zastanawiałam, co ludzie robią, w jakich biznesach pracują, że stać ich na takie samochody. Dziś wiem, że to jest źle zadane pytanie. **Prawdziwe pieniądze, satysfakcja i spełnione marzenia rodzą się wtedy, kiedy przestajemy patrzeć na ludzi wokół, a skupiamy się na sobie i na tym, w jaki sposób my sami możemy żyć lepiej i szczęśliwiej, z poczuciem pewności, że jesteśmy w dobrym miejscu.**

Szczerze przyznaję, że wtedy nie czułam się szczęśliwa, tylko nie wiedziałam jeszcze, co mam z tym zrobić. Przecież nie mogłam zamknąć biznesów, które rozwijałam przez 6 lat. Włożyłam w to zbyt dużo czasu i pieniędzy. I wtedy to świat rozwiązał pewne rzeczy za mnie, ponieważ ja sama byłam tak wtłoczona w pracę, że nie miałam czasu być prawdziwą właścicielką – osobą, która rozumie, że musi wyjść poza swój biznes, spojrzeć na niego z lotu ptaka i ustalić strategię jego rozwoju i skalowania. Zabrakło mi dystansu. Za bardzo

żyłam bieżącymi sprawami i problemami, jak wiele innych kobiet i mężczyzn, zwłaszcza w małych firmach.

Powiem Ci coś więcej. Patrząc na tamtą sytuację z dzisiejszej perspektywy, wiem, że sama byłam temu winna, bo żyłam w złej energii. Moje zmęczenie, przytłoczenie, poczucie nieszczęścia, niesprawiedliwości powodowały, że moja wewnętrzna energia była na niskim poziomie. A tym samym przyciągałam niską energię z otoczenia. W związku z tym trudno było mi budować zaangażowany zespół, trudno było mi być osobą decyzyjną, otwartą i asertywną. A to z kolei sprawiało, że wchodziłam w złe współpracy i niekorzystne relacje biznesowe. Byłam również łatwą pożywką dla osób, które doskonale wiedziały, czego chcą od życia i biznesu. A ja stawałam się niejako mrówką, niemalże na etacie, która na te ich - a nie swoje własne - cele pracowała.

Takie rzeczy się dzieją właśnie wtedy, kiedy już na początku nie zastanowimy się odpowiednio nad tym, czym biznes ma dla nas być i nie postawimy się od razu w roli osoby kierującej tym biznesem. Później bardzo szybko można się zatracić i skupić na samej pracy. Wtedy może się okazać, że Twój biznes będzie jeszcze cięższy niż praca na etacie, od której przecież wiele z nas, decydując się na własną działalność, chce uciec.

Tak oto jeden dzień, jedno spojrzenie przez okno symbolicznie zmieniły we mnie bardzo dużo. To był punkt zwrotny, w którym rozpoczęłam swój rozwój osobisty i w którym zrozumiałam, że jeżeli chcę cokolwiek zmienić, to muszę przewartościować siebie, swoje cele i zmienić perspektywę na zupełnie inną. Podjęłam decyzję, że ja również będę

spędzała weekendy ze swoimi dziećmi, że nie pozwolę na to, aby biznes zmuszał mnie do pracy 24 godziny na dobę.

Niecałe trzy lata później, wyglądając przez okno swojego domu, widzę już białego SUV-a z czarnym dachem, stojącego na moim podjeździe. I chociaż tamtego dnia zamarzyłam, że ja też chcę mieć takie auto, to ta opowieść nie jest o tym, że należy spełniać swoje materialne marzenia i że to jest jedyny cel w biznesie. Oczywiście obie wiemy, że pieniądze są bardzo ważne zarówno w życiu, jak i w firmie. Ale to auto jest dla mnie symbolem. Symbolem tego, że **w każdym momencie naszego życia mamy prawo podjąć decyzję o zmianie, niezależnie od tego, ile zainwestowałyśmy w dotychczasowe działania, czego oczekują od nas inni i czego my same od siebie oczekujemy w kontekście doprowadzenia czegoś od A do Z.** Ten samochód jest dla mnie symbolem zmiany kierunku, tego co się dzieje, kiedy zechce się zacząć działać inaczej.

Mam ogromną nadzieję, że ta książka, którą trzymasz właśnie w ręku, pomoże Ci podjąć decyzję o pójściu w stronę biznesu, ale online. Jestem ostatnią osobą, która będzie Cię namawiała do biznesu stacjonarnego, chociaż być może jesteś do tego stworzona i być może w Twoim przypadku mogłoby się to zakończyć spektakularnym sukcesem. Wiedząc jednak na własnym przykładzie, jakie możliwości i perspektywy daje zarabianie w Internecie, **pokażę Ci, jak krok po kroku zbudować markę osobistą, markę ekspercką, która może Ci przynieść sukces i spełnienie marzeń.**

Myślisz sobie: „Niemożliwe. Przecież ja nie wiem nic ciekawego, co mogłabym dać komuś innemu, co mogłabym sprzedać w Internecie.

Nie mam wystarczającej wiedzy. Nie mam wystarczającego doświadczenia. Nie mam wystarczających umiejętności. Nie mam wystarczających talentów. Nie mam wystarczających pasji”. Czyżby?

Zapewniam Cię, że jesteś wystarczająca taka, jaka jesteś, biorąc tę książkę do ręki. Ale to, w jaki sposób pokierujesz swoim biznesem, zależy już wyłącznie od Ciebie. Daję Ci tę książkę po to, byś mogła to osiągnąć z sukcesem, nie tylko finansowym, ale przede wszystkim pozwalającym Ci robić to, o czym zawsze marzyłaś. Nie czekaj! Wykorzystaj maksymalnie swój potencjał i moją wiedzę, którą się z Tobą podzielę.

Daj sobie prawo, aby zarabiać nie tylko w ramach swojego doświadczenia zawodowego czy wykształcenia. Spójrz na mnie i moją drogę. Zaczynaj sobie zadawać pytania: „Czego pragnę?”, „W czym się czuję najlepiej?”, „Co mnie ekscytuje?”, „Co sprawia, że mam motyle w brzuchu, kiedy rano wstaję i myślę o tym, co w moim biznesie jest jeszcze do zrobienia?”, „Jakie są moje Supermoce?”. Może się okazać, że będzie to zupełnie coś innego, niż robiłaś do tej pory.

Bo widzisz – uwielbiam słowo „Supermoce”. Jestem przekonana, że mamy ich w sobie wiele, ale ich nie dostrzegamy lub je bagatelizujemy, bo po pierwsze – jesteśmy dla siebie zbyt surowe, a po drugie – staramy się być „rozsądne”. Co z tego, że czuję, iż moją Supermocą jest publiczne przemawianie i inspirowanie innych, skoro mam kilkadziesiąt lat doświadczenia i wykształcenia w kierunku muzycznym? „Zaprzepaszczenie” tego na rzecz jakiejś mrzonki byłoby... hmm... zwyczajnie głupie, prawda?

Nieprawda. Ale wiele z nas w to wierzy, bo jest to nam powtarzane, a później wrasta w nas to przekonanie i same to sobie wmawiamy. Wiele z nas tkwi w robieniu czegoś, co wypracowywało latami, nawet jeśli to nie są nasze naturalne Supermoce, nawet jeśli już tego nie chcemy.

Znam wiele szczęśliwych księgowych, prawniczek, naukowczyń, nauczycielek. Ale znam też całe mnóstwo tych nieszczęśliwych i one rzadko kiedy dają sobie prawo do zmiany tego, co robią w życiu. A przecież tego prawa nikt inny nam nie da - **same musimy uwierzyć, że zasługujemy na zmianę.** Jakkolwiek „nierozsądne” to by się wydawało wszystkim wokół. Bo przecież tylko Ty tak naprawdę wiesz, jak czujesz się, robiąc to, co robisz dzisiaj. Jeśli Cię to cieszy - wspaniale! Bierz to i ubieraj w markę online. Jeśli nie - poszukaj swojego miejsca. Wsłuchaj się w swoje Supermoce i talenty. Zrób test Gallupa i się zastanów, co Cię cieszy najbardziej i w czym się czujesz mocna. **Szlifowanie słabych stron to strata czasu. Wyjdzie byle jaki kamień. Ale szlifowanie Supermocy daje w efekcie diamenty. Zasługujesz na nie.**

Wielu ekspertów biznesu online skupia się na tym, by eksperckość, z którą przychodzisz, ubrać w produkty digitalowe. I to jest super. Ale co, jeśli jeszcze się nie czujesz ekspertką? Jeśli nie wiesz, co byś mogła robić online, ale wiesz, że nie możesz już robić tego, co do tej pory, bo zaczniesz walić głową w ścianę z frustracji? Ja nie chcę, by do mnie przychodziły same wyszlifowane ekspertki. Choć tak byłoby mi z pewnością łatwiej pracować ;). **Moją misją jest wesprzeć Cię również w ubieraniu w produkty digitalowe czegoś, co jest Twoje i daje Ci masę satysfakcji i radości. Bo na tym TEŻ MOŻNA ZARABIAĆ ONLINE.**

Mówię Ci to jako doktor nauk o kulturze, muzyk, dyrygentka, która dziś jest mentorką kobiecych biznesów online i realizuje swoją misję, czując absolutne szczęście i spełnienie.

To co? Gotowa podjąć próbę stworzenia i rozwinięcia własnego biznesu online?

No to do dzieła!