



“

**JAK
ZBUDO-
WAĆ
SWÓJ
SUKCES
???**

”

■ | Agnieszka
Pala-Jasikowska

“

**Jeśli czytasz tego e-booka,
to znaczy, że przebywasz
pewna drogę, może mentalną,
a może już praktyczną.
To znaczy, że jesteś gotowy/a
iść dalej i opuścić
swoją strefę komfortu.
Robisz ten krok, bo wiesz,
że Twój potencjał żyje
w nieznanym i nieodkrytym.
Idź naprzód, odkrywaj, ufaj
swoim przeczuciom i kontynuuj
dążenie do najgłębszych
pragnień Twojego serca.**

”

Jedną z ważniejszych rzeczy w życiu to wyjście ze strefy komfortu. Być może właśnie Ty, po przeczytaniu tego e-booka, zechcesz opuścić swoją bezpieczną strefę i doświadczyć czegoś nowego. Ja również to robię, pisząc dla Was ten materiał i jestem przekonana, że razem przejdziemy tę granicę... Poza swoją strefę.

Cudowne życie!

Cześć, jestem Agnieszka.

Wszystko, co piszę w tym e-booku, podparte jest moimi doświadczeniami i spostrzeżeniami, które zgromadziłam przez 11 lat. Znasz markę TOUS? Tak, to ta biżuteria z misiem. Marka ta na polskim rynku jeszcze 13 lat temu była kompletnie nieznaną. Jako młoda, pełna marzeń dziewczyna postanowiłam wprowadzić ją na polski rynek. Doświadczenia, którymi się z Tobą podzielę, gromadziłam przez 11 lat.

Uwierz mi, że w tym czasie przeszłam naprawdę krętą oraz burzliwą drogę. Patrząc na nią z perspektywy czasu, myślę, że było to piękne doświadczenie. Wszystko, co mnie spotkało, sprawiło, że jestem dzisiaj w miejscu, w którym jestem. I śmiało mogę powiedzieć, że jestem wdzięczna za wszystko, czego doświadczyłam.

Ostatnio podczas jednego z wywiadów, w którym miałam przyjemność uczestniczyć, zadano mi pytanie: „Dlaczego akurat teraz zaczęłaś robić social media? Przecież mogłaś je robić wcześniej”. Długo nie musiałam się zastanawiać, moja odpowiedź była prosta – nie robiłam tego wcześniej, ponieważ sama musiałam się wszystkiego nauczyć. Nie byłam gotowa na to, aby przekazywać wiedzę, którą gromadziłam. To był okres, w którym sama chłonełam jak najwięcej i miałam do odrobienia wiele życiowych lekcji.

W końcu przyszedł ten dzień, w którym czuję, że muszę się podzielić z innymi moją wiedzą. Jestem przekonana, że wiedza, którą posiadam, może Ci pomóc w drodze do sukcesu. Liczba moich błędów na początku drogi była naprawdę spora, a Ty masz okazję wynieść coś z moich doświadczeń i potknięć.

Czy żałuję? Ani trochę. Dzięki tym porażkom nauczyłam się wszystkiego. Upadałam dziesiątki razy, a wstawałam o wiele silniejsza i przede wszystkim bogatsza. Dzięki temu, co przeszłam, nie czuję obaw przed gorszymi chwilami. Wiem, że zawsze wszystko można zmienić bądź poprawić.

Wszystko, co zbudowałam, na początku było oparte na moich marzeniach. Zdecydowanie kocham puszczać wodze fantazji i to właśnie marzenia mnie uskrzydłają. Niestety, nie wystarczy jedynie bujać w obłokach, trzeba mocno wierzyć i starać się każdego dnia stawiać chociaż jeden mały krok do przodu.

Jeśli uwierzysz i zaufasz, to cały świat będzie stał przed Tobą otworem.

Rozwięję jeszcze jedną wątpliwość, która być może nasuwa Ci się teraz na myśl.

Nie mam świetnego wykształcenia, nie ukończyłam dobrych szkół za granicą. Moi rodzice nie byli przedsiębiorcami, lecz etatowymi pracownikami w budżetówce. Musiałam się wiele nauczyć, żeby móc wypłynąć na głębokie i niebezpieczne wody biznesu.

I uwierz, da się to zrobić.

Zrobiłam to ja, więc i Ty możesz!

Dołożę wszelkich starań, abyś mógł/mogła za pomocą różnych form czerpać informacje, które będą dla Ciebie przydatne i pozwolą Ci latać wysoko.

Od innych zdecydowanie odróżnia mnie to, że jestem wyłącznie praktykiem. Mówię i piszę o tym, co przeżyłam, na czym zbudowałam siebie i biznes. Moja wiedza również była czerpana od osób z podejściem praktycznym, omijałam szerokim łukiem ludzi, którzy kierują się jedynie teorią. Dlaczego? Odpowiedź

jest prosta – na papierze zawsze wszystko wychodzi inaczej niż w rzeczywistości. Cała moja wiedza wywodzi się z dziesiątek tysięcy przepracowanych godzin.



To teraz, jak to się u mnie zaczęło i jaka jest moja historia :)

Wszystko zaczęło się w 2009 roku. Byłam młodą, ambitną dziewczyną. Pragnęłam od życia czegoś więcej, chciałam osiągnąć sukces. Stale szukałam pomysłu na siebie. Nie miałam wtedy żadnego doświadczenia ani wiedzy z zakresu prowadzenia własnego biznesu. Ale miałam coś bezcennego – wiarę i nadzieję, których nikt nie był w stanie mi odebrać. Marzyłam o tym, żeby zostać przedsiębiorcą, mierzyć się z wyzwaniami i być niezależną. Zawsze byłam bardzo pracowita i lubiłam wysoko stawiać poprzeczki (co dalej towarzyszy mi każdego dnia). Będąc na studiach, pracowałam, żeby mieć pieniądze na utrzymanie. Zawsze miałam dynamiczne podejście do życia i dalej mam! Kocham wyzwania.

Moja edukacja nie była związana z modą ani biznesem. Ukończyłam inżynierię środowiska na politechnice – kierunek, który kompletnie nie był dla mnie. Namówili mnie na te studia rodzice, oni również je ukończyli. Nie miałam wtedy pomysłu na siebie, byłam zagubiona. Uważałam, że rodzice wiedzą, co będzie dla mnie dobre i dlatego poszłam w ich ślady. Gdybym wtedy zawalczyła o siebie, a nie spełniała życzenia innych, zrobiłabym sobie rok przerwy i zaczęłabym szukać siebie. Dokładniej mówiąc, szukałabym swojej życiowej drogi i doświadczałabym wielu cudownych rzeczy. Ale sprawy potoczyły się wtedy zupełnie inaczej. Finalnie, po latach trudnych studiów zdobyta wiedza okazała się dla mnie nieprzydatna. Kiedy myślę o tym z perspektywy lat, ogromną zaletą jest to, że czas który poświęciłam

na ukończenie edukacji, w ogromnym stopniu wpłynął na ukształtowanie mojego charakteru. To nie były łatwe lata, wybór wymagającego kierunku wiązał się z tym, że żeby je ukończyć, musiałam być naprawdę zadaniowa i pracowita. Nauczyłam się wyznaczać cele, a przede wszystkim systematycznie pracować. To wszystko sprawiło, że dobrnęłam do końca tej drogi, a umiejętności które w jej trakcie zdobyłam, wcale nie poszły na marne. Bardzo przydały mi się w biznesie. Nic nie dzieje się w życiu bez przyczyny.

Zdecydowanie uważam, że lepiej dać dziecku, i przede wszystkim sobie, wolność wyboru. Nie każdy musi podejmować decyzję o studiach od razu po zakończeniu liceum. Halo, powiedzmy to odważnie! Nie każdy w ogóle musi studiować. Czasy bardzo się pod tym względem zmieniły. Najważniejsze jest odnalezienie siebie i obranie swojej życiowej drogi. Drogi, która będzie pełna szczęścia i spełnienia. Oczywiście wskazówki od rodziców są mile widziane, ale nie powinny być nakazem. Często zdarza się, że dorośli przenoszą na dzieci swoje ambicje oraz to, czego sami nie dokonali.

Pamiętaj! Każdy z nas jest inny, wyjątkowy – to nasza największa moc. Dlatego na samym początku warto udać się w podróż. Zajrzeć w głąb siebie, określić siebie, swoje mocne strony, wady i zalety. Piszę to tutaj nie dlatego, że chcę zrobić Ci terapię psychologiczną, ale dlatego że bardzo ważne jest uświadomienie sobie, kim jesteś i jaka jest Twoja wewnętrzna moc. Jakie masz dobre cechy, które wystarczy pielęgnować, a nad czym musisz popracować? Jak już dowiesz się, czego Ci brakuje i w czym dostrzegasz deficyty, odkryjesz, jakich ludzi musisz zaprosić na swój pokład.

Jak widzisz, moja historia na początku nie różni się bardzo od innych. Ale kontynuujmy.

Jak wspominałam wcześniej, od zawsze chciałam prowadzić swój biznes. Już w 2009 roku wpadłam na pierwszy „przedsiębiorczy” pomysł. W tym czasie było naprawdę dużo firm z biżuterią na polskim rynku: Kruk, Apart czy Pandora. Chciałam znaleźć w tym miejsce dla siebie. Pamiętasz sztuczną biżuterię DYRBERG/KERN? Firma ta miała swoje stoiska w centrach handlowych. I to był właśnie mój pierwszy pomysł na biznes. Chciałam otworzyć takie stoisko.

Nie zastanawiając się długo, pojechałam na rozmowę do Warszawy w tej sprawie. Oczywiście z pomocą koleżanki – sama nie czułam się zbyt pewnie – byłam wtedy bardzo młoda. Szybko okazało się, że mój pierwszy pomysł po prostu nie doczeka realizacji. Niestety, kompletnie nic z niego nie wyszło. Hmm, czy dosłownie nic? W mojej głowie została pewna iskra. Rozpoczął się, można by powiedzieć, niekończący się proces. Właśnie dzięki temu poczułam wewnątrz, że chcę robić w życiu coś kreatywnego, ale kompletnie jeszcze wtedy nie wiedziałam co. Szukałam, myślałam, analizowałam. Nie miałam wtedy dużych umiejętności, tak więc mój wewnętrzny sabotażysta widział wszystko w ciemnych barwach: już wszystko na rynku jest, nie ma sensu, co ja mogę niby wymyślić. W mojej głowie nagromadziło się tyle negatywnych myśli, że odłożyłam ten temat. Przy najmniej na jakiś czas.

Po wszystkich pierwszych przeżyciach, rozczarowaniach – zapał ostygł. Musiałam się jakoś utrzymać, tak więc rozpoczęłam pracę w nieruchomościach. Praca w tej branży dawała mi wiele sa-

tysfakcji, ale wewnętrznie czegoś mi brakowało. Czułam się nie-swojo, jakbym była zamknięta w klatce. Przytłaczały mnie liczne dokumenty i cała masa administracji. Wszystko działa się tak wolno, co w nieruchomościach jest normalnością. Natomiast ja jako osoba dynamiczna dusiłam się tam. Czułam, jakby ktoś mnie hamował, nakładał szelki i ciągnął do tyłu. Przez to stopniowo mój entuzjazm do tej pracy opadał i szło mi coraz gorzej. Byłam naprawdę zmęczona i utwierdziłam się w przekonaniu, że chcę od życia czegoś więcej.

W ramach odpoczynku pojechałam pewnej zimy na wakacje do Hiszpanii. Był to okres przedświąteczny, więc szła prezentowy. Ja także ulegałam temu szaleństwu i biegałam po sklepach. Przed jednym z nich, którego nie znałam, była duża kolejka. Postanowiłam w niej stanąć – zdecydowanie zadziałała psychologia tłumu – skoro są tu ludzie, to na pewno znajdę coś nadzwyczajnego. I poniekąd w moim przypadku akurat tak się stało. Kupiłam pierwszy naszyjnik z misiem Tous z kolekcji Kaos. Był naprawdę piękny, uwielbiałam go nosić. Natomiast na tym moją przygoda się nie zakończyła – ona wtedy właśnie się zaczęła. Dopiero po paru tygodniach przyszła mi do głowy, niczym błyskawica, pewna myśl. Wprowadzę do Polski markę Tous! Byłam bardzo podekscytowana, na twarzy pojawił się ogromny uśmiech radości. Jednak nie trwał on długo, bo już chwilę później przyszły te gorsze myśli. Wewnętrzny sabotażysta znów zapukał i stwierdził, że na pewno mi się nie uda.

Bo przecież dlaczego oni mieliby ze mną rozmawiać?

Po pierwszym zetknięciu z moim pomysłem trochę się do niego zdystansowałam. Nie podjęłam od razu żadnych kon-

kretnych kroków – ja nie, ale moja podświadomość jak najbardziej. Intuicyjnie tworzyłam materiały, których potrzebowałam:



sprawdzałam cechy produktów
w odniesieniu do marek obecnych na rynku,



analizowałam konkurencję,



sprawdzałam dokładnie cały asortyment,



stworzyłam opis cech, które odróżniały mnie na rynku.

Na tym etapie nie zrobiłam biznesplanu, bo kompletnie nie wiedziałam jak, nie miałam żadnych wytycznych, nie wiedziałam, jakie mogą być koszty. Pomimo wszystkich trudności postanowiłam napisać do właścicieli marki e-maila. Stworzyłam pismo, ale z racji tego, że nie miałam żadnego doświadczenia, udałam się do osób, które potrafiły to zrobić. Wiedziałam, że to moja jedyna szansa i jeśli się odpowiednio nie przyłożę, to wszystko może legnąć w gruzach. Wiedziałam, że najważniejsze jest pierwsze wrażenie, później już idzie z górki. Na pismo, które stworzyłam, doświadczone osoby naniósł poprawki, aby całość była profesjonalna. Wysłałam wiadomość i pozostało mi tylko czekać na odpowiedź. Pomimo braku pewności, czy tak w ogóle się stanie, od razu założyłam, że jeśli się nie odezwą, to ja po dwóch tygodniach się z nimi skontaktuję. Ku mojemu

ogromnemu zdziwieniu, już po paru dniach odpisali. Byłam naprawdę zaskoczona, okazało się, że rynek jest dla nich interesujący i chętnie się spotkają. Także czas start.

Pierwsze spotkania, wizyty, negocjacje umów. Negocjacje to może zbyt poważne słowo, za dużo do wynegocjowania nie miałam – raczej przyjełam to, co zostało mi zaoferowane. Moja pozycja nie była na tyle silna, abym mogła sobie pozwolić na wielkie wymagania. To właśnie był ten moment, w którym oficjalnie stałam się partnerem franczyzowym marki TOUS w Polsce. Teraz może wydawać się to proste, ale uwierzcie, że takie nie było. Już na starcie zaliczyłam jeden z większych błędów, który o mały włos nie pociągnął mnie na dno. Po pierwszych spotkaniach podpisałam list intencyjny. Co mi to dało? Wyłącznie na polskim rynku, ale również zobowiązanie do otwarcia pierwszego salonu w ciągu 6 miesięcy. Pół roku, przecież bułka z masłem, tak myślałam.

Jak to zazwyczaj bywa, okazało się inaczej. Teoria była o wiele łatwiejsza od praktyki...

Od razu zaczęłam proces poszukiwania lokalizacji. Miałam też wiele wytycznych, których musiałam się twardo trzymać. Chciałoby taką, że lokal musiał mieć między 50 a 90 m² i dokładne otoczenie. To był rok 2009, wtedy na polskim rynku królowały galerie handlowe. Z racji swojej silnej pozycji nawet nie chciały ze mną rozmawiać. Teraz wydaje się to mały problem, ale wtedy nie miałam możliwości sprzedaży internetowej – ten kanał dystrybucji jeszcze nie funkcjonował tak świadomie. W sumie działać, działał, ale mało kto robił zakupy online. Każda galeria odmawiała mi z kilku powodów – brak wolnych lokali usługo-

wych, lista najemców oczekujących i najważniejsze – nieznaną dla nich marką. Szkoda było im ryzykować wizerunek galerii czymś, czego tak naprawdę nie byli pewni. Oczywiście ja się nie poddałam, pisałam, dzwoniłam – jednak reakcji dalej nie było. Czas upływał miesiąc za miesiącem, a ja ciągle stałam w miejscu. Prowadziłam liczne negocjacje, rozmowy, dalej nic. Nagle podczas poszukiwań wydarzył się cud. W Krakowie budowała się galeria Bonarka i miała dość dużo GLA – powierzchni do wynajęcia. Ta galeria jest naprawdę duża. Ze względu na ten fakt dość trudno było im ją skomercjalizować, dlatego udało mi się dostać tam lokal.

Okazało się, że to dopiero początek moich problemów. Lokalizacja była naprawdę słaba, nikt nie znał marki, więc przerzucili mnie na mniej wyeksponowaną część korytarza. Lokal sam w sobie też okazał się totalną klapą, zaoferowali mi 160 m² – innego rzekomo nie mieli. Ponieważ nie miałam doświadczenia, gonił mnie termin i byłam niecierpliwa, podpisałam ten kontrakt. Umowa była na 5 lat, naprawdę trudno było mi to ogarnąć. Liczba błędów, jakie pociągnęła za sobą ta decyzja, była przerażająca. Chyba wszystko poszło wtedy nie po mojej myśli – zła lokalizacja, za duży lokal i nowe centrum handlowe. Każda nowa galeria przechodzi tzw. okres niemowlęcy, czyli czas, w którym biznes się rozwija, klienci zaczynają przychodzić i powoli przyzwyczajają się do nowej przestrzeni w mieście. Zrobiłam double trouble. Ja z nieznaną marką i nowe centrum handlowe. Ja i galeria w okresie niemowlęcym, fatalne połączenie. Przez goniący mnie termin przyjąłam ten lokal, który mi zaoferowali, pomimo iż był on za duży. To niosło za sobą naprawdę wiele konsekwencji. Płaciłam za duży czynsz, miałam za dużo powierzchni do zatarowania, musiałam zatrudnić dużo personelu. Sfinansowa-

nie tak dużego sklepu pochłonęło niemal cały budżet na rozwój, wypłaty dla personelu też w znaczącym stopniu obciążęły koszty biznesu. Nie mogłam mieć pustego lokalu, musiał on dobrze wyglądać – w przeciwnym razie nikt by nas nie odwiedził.

Doskonale pamiętam te dni, w których nic się nie sprzedawało, co najwyżej jeden lub dwa przedmioty. W kasie nie było nic, a wszyscy moi pracownicy to widzieli i patrzyli na mnie wymownie. Miałam ochotę się rozplakać i po prostu wyjść, ale nie mogłam. Nie mogłam pokazać, że jestem słaba, musiałam być najsilniejszym ogniwem w całym zespole. Tak więc jedyne, co mi zostało, to zacisnąć zęby i z uśmiechem na twarzy powiedzieć „nie martwcie się, takie są początki, jutro będzie lepiej!”.

Miałam naprawdę wielkie marzenia, ale zetknięcie z rzeczywistością bardzo mnie zabolowało. Gdybym wtedy wiedziała wszystko to, co wiem teraz, byłoby bardzo łatwo. Ale tak niestety nie było.

Co mi wtedy pomogło? Starłam się zbierać dane klientów, pomimo że była to niewielka garstka. Po trzech miesiącach uzbierałam już jakąś małą grupę, więc pomyślałam o zrobieniu eventu w salonie. Długo się zastanawiając, tak zrobiłam.

I tutaj nastąpiło kolejne zderzenie z rzeczywistością. Prawie wszyscy potwierdzili swoją obecność na wydarzeniu, jednak tylko około 40% osób się pojawiło. Nauczyło mnie to na przyszłość, żeby zaprosić rodzinę, znajomych itd. Nie mogłam pozwolić sobie, aby na takim wydarzeniu były pustki. Tłum jest bardzo ważny, pokazuje wartość „imprezy” i pozwala osobie, która została zaproszona, czuć się wyróżnioną. Co finalnie przekłada się na chętniejsze zakupy Twojego produktu – taka psychologia.

Jak często wybierasz restauracje tylko dlatego, że jest w niej naj-

więcej ludzi? Bardzo często, tak to właśnie działa.

Wracając do mojej historii.

Otworzyłam więc salon, który nie działał za dobrze, a nawet, powiedzmy szczerze, wręcz fatalnie. Mój biznes kręcił się głównie wokół nieustannego stresu związanego ze zbieraniem środków na pokrycie wszystkich opłat i zobowiązań, które na mnie ciążyły. Na wszystko mi brakowało, żyłam w ciągłej pętli płacenia: zusów, czynszów, opłat za media, wynagrodzeń. Szłam wtedy z tym, co miałam i starałam się wyciągnąć z tego jak najwięcej, pomimo wielu telefonów z zapytaniami o płatności. Brakowało już dosłownie na wszystko, więc zaczęłam wyznaczać priorytety: pracownicy, prąd, cała reszta. Ten okres w moim życiu pamiętam bardzo dobrze, towarzyszyło mu mnóstwo emocji, ale dzięki temu zdobyłam ogromne doświadczenie i wzmocniłam się jako bizneswoman. Później było już coraz lepiej. Rozwijałam to, co zaczęłam, bo rozumiałam jedną ważną rzecz. Tylko skala tego wszystkiego mogła mnie uratować. Większość analiz i tabel w Excelu, które przygotowałam, zaczynała się spinać dopiero przy kilkunastu punktach.

To wtedy rozumiałam, że ratunkiem jest wyłącznie ucieczka do przodu.

Gdy to rozumiałam, musiałam zmienić swoje podejście, tak zwany „mental”. Było mi z tym bardzo trudno. Trzeba było przekonać inwestorów, aby dołożyli więcej pieniędzy, podczas gdy [ja zadłużyłam firmę do zera. To był moment, w którym, gdyby coś poszło nie tak, dłużnicy mogliby przejąć moją firmę za „złotówkę”. Wiedziałam, że stąпам po bardzo kruchym lodzie. Tous był moim dzieckiem, które tworzyłam w Polsce od samego początku, a teraz tak łatwo mogłam je stracić. Wiedziałam jednak,

że jedyna szansa to ucieczka do przodu. Dzięki temu doświadczeniu rozumiałam, że samemu trudno cokolwiek wyskalować i naprawdę ważna jest praca z innymi.

I nastął kolejny przełomowy moment. Rozpoczęłam skalowanie i tworzenie swojego biznesu na poważnie. To właśnie wtedy rozumiałam zasady gry i tego, jak mogę stworzyć dobrze rozwijającą się firmę. Postanowiłam działać, próbować i się nie poddawać.

Otwierałam salon za salonem, zatrudniałam coraz więcej osób. Tworzyłam niezbędne komórki, które pozwalały mi zeskalować swój biznes. Stworzyłam dział e-commerce, który okazał się przewrotnym punktem. Pokazał, że byłam na dobrej drodze do sukcesu. Były to lata 2011-2014, niewiele osób robiło wtedy zakupy online. Ale z upływem czasu wszystko spektakularnie się rozwinęło.

Podsumowując:



Zatrudniłam 300 osób



Posiadałam 64 salony sprzedaży



POLSKA
45 salonów



CZECHY
16 salonów



SŁOWACJA
4 salony



RUMUNIA
1 salon

W tych kryzysowych momentach nigdy bym nie przypuszczała, że tak się to wszystko zakończy.

To była naprawdę duża skala biznesu. Żebyście mogli sobie ją wyobrazić, powiem Wam, że dla samych pracowników musiałam na wypłaty przeznaczyć miesięcznie 1,2 mln zł, a na lokale musiałam mieć ponad 1 mln zł.

Teraz mogę śmiało powiedzieć, że przez 11 lat prowadzenia marki TOUS w Polsce osiągnęłam naprawdę wiele sukcesów i dużo się nauczyłam. Zarówno w biznesie, jak i poza nim. Teraz wiem, że nigdy nie można się poddawać, zawsze i z każdej sytuacji znajdzie się jakieś wyjście. Nauczyłam się wyznaczać konkretne cele, stronę, w którą idę, i śmiało biegnę do przodu. Zauważyłam, jak ważne jest tworzenie strategii i planów, poukładanie wszystkiego. Byle pretekst nie jest w stanie mnie złamać, a opinia samozwańczych specjalistów jest mi kompletnie obojętna.

Słucham wyłącznie ludzi, którzy mi imponują.

Jakie są moje przemyślenia po 11 latach w tym biznesie?

Uważam, że zarządzanie firmą jest dość proste i opiera się na pewnych utartych schematach. Jeśli wypracujesz je w sobie, o wiele łatwiej będzie Ci skalować swój biznes. Przeszłam całą drogę budowania marki od zera. Zaczynałam od przyjęć towarów na magazynie, poprzez koordynację pakowania zamówień, po planowanie wielkich sprzedaży na akcje typu Black Friday. Już wiem, co i kiedy może zaskoczyć większość z Was. Wiele razy gasiłam ogromne pożary. Nauczyłam się tego wszystkiego od postaw na własnej skórze, dzięki temu ułożyłam firmę w od-

powiedni sposób. Poznałam wszystkie procesy, bo sama je przechodziłam – dzięki temu mogłam wprowadzić sprawne i rzetelne procedury dla osób, które później pracowały w firmie.

Obawiasz się, czy dasz radę? Oczywiście, że dasz. Jeśli naprawdę chcesz osiągnąć sukces, zrobisz to!

Spójrz na moją historię, naprawdę wiele się działo. Nikt nie przypuszczałby, że osiągnę taki sukces. Sama tak naprawdę tego nie wiedziałam, zaczynając, marzyłam o 4-5 salonach.

Więc jeśli jesteś na etapie, że chcesz zacząć bądź już zaczęłaś tworzyć, czy też masz już swoje przedsiębiorstwo i chcesz je skalować, to mogę zarekomendować Ci parę prostych reguł, na które należy zwrócić uwagę.

W pierwszej kolejności skupiłabym się na przygotowaniu mentalnym. Według mnie to zdecydowanie jeden z najważniejszych kroków. Dlaczego tak uważam? Zawsze przy planowaniu działań jest ogrom pozytywnych emocji – naprawdę fantastyczne uczucie, wręcz uzależniające. Na wszystko patrzysz przez różowe okulary, trochę jak przy zakochaniu. Na początku związku zawsze jest różowo i cukierkowo, ale potem przychodzi szara rzeczywistość. Podobnie jest w biznesie, plany planami, ale wiele może się wysypać. Wtedy pojawia się rzeczywistość, która nie sie za sobą wyzwania i trudy, rutynę.

W pewnym momencie po całym uniesieniu schodzisz na twardey grunt, a przecież miało być tak kolorowo. Musisz przygotować się wewnętrznie na liczne kłody, które rzeczywistość rzuci ci pod nogi. I właśnie tutaj musisz się przygotować na wytrwałość i ciężką pracę. Pamiętaj, że droga nie zawsze jest usłana różami, pojawiają się kolce. One boją, ale trzeba je przejść po to, aby znów stąpać po płatkach róż. Być może Twoja droga nie bę-

dzie aż tak ciężka, zdarzają się wyjątki. Ale jeśli odpowiednio się przygotujesz, to nie będzie mieć to dla Ciebie znaczenia. Ja pomimo wielu lat w biznesie dalej dbam o swój rozwój, codziennie uczę się czegoś nowego. Przygotowuję się na różne scenariusze i ewentualności. To bardzo ważne, żeby pielęgnować to każdego dnia, w przeciwnym razie łatwo wypaść z raz obranej ścieżki. Zrób swój własny rachunek sumienia. Odkryj swoje mocne i słabe strony, dzięki temu dowiesz się, co musisz pielęgnować, a nad czym popracować. Bardzo ułatwi Ci to podjęcie pierwszych kroków.

W drugiej kolejności radzę Ci zebrać informacje, których będziesz potrzebować. Stwórz dobrą strategię, to musi być coś w rodzaju DNA Twojej firmy. Naucz się pisać dobre e-maile, robić świetnie prezentacje – na pewno Ci się to przyda, nie raz. I jeśli marzysz o stworzeniu własnego zespołu, to naucz się być liderem. Wydaje się to proste, ale zaufaj, nie jest. Nie bądź „szefem”, a osobą, za którą wszyscy będą chcieli podążać. Czasy zimnego szefostwa już dawno minęły, teraz musisz być dla swojego zespołu motywacją, oparciem i inspiracją. Twórz dokładne określone cele, zarówno te długo-, jak i krótkofalowe. Nic nie może zadziać się przypadkiem, dzięki temu masz większą pewność, że utrzymasz kontrolę nad własną firmą. Cele same w sobie są podstawą, ale jeszcze ważniejsze jest to, aby umieć je przekładać na rzeczywistość. Stwórz więc narzędzia, które pomogą Ci to zrobić.

Często lubimy być we wszystkim najlepsi. Włącza nam się syndrom Zosi Samosi. Kategoriecznie odradzam Ci takiego podejścia do całej sprawy. W pojedynkę za wiele nie zrobisz, firma to ludzie i zespół. A swój biznes możesz skalować wtedy, gdy postawisz na odpowiednie osoby. Nie bój się zatrudniać lepszych

od siebie, tylko tacy ludzie są w stanie popchnąć do przodu firmę. Pomimo, że ego boli, zrób to dla firmy dobra sprawy, nie dla siebie. Delegowanie zadań to klucz do sukcesu i spokojnej głowy.

Twórz dobre egzekucje, solidne i jasne procedury, które będą upraszczać procesy w Twojej firmie. Wiele osób na początku podchodzi do budowania firmy „byle jak”. Chyba nie ma większego błędu. Od pierwszych dni rób wszystko starannie, analizuj, twórz statystyki i nie odkładaj niczego na później. Jeśli chcesz stworzyć duży biznes, to od razu przejdź do tworzenia procedur, później zaoszczędzisz naprawdę wiele czasu. Dokładnie planuj swoje finanse i twórz rezerwy, pamiętaj, że pieniądze firmy to nie są Twoje pieniądze. Nie możesz postugiwać się nimi ot tak. Jeśli tak robisz, to niestety, ale się okradasz.

Wszystko wydaje się skomplikowane i niejasne, ale zaufaj mi, nie jest. Jeśli przygotujesz się na każdą ewentualność, to nic nie będzie w stanie Cię zaskoczyć. Cała ta droga będzie dla Ciebie czystą przyjemnością, a Twoja firma będzie rozkwitać na tle innych, które stoją w miejscu.

A teraz usiądź wygodnie i zastanów się, jak chcesz budować swoją firmę? Jak chcesz budować siebie? Chwila szczerości sprawi, że dowiesz się więcej, niż przypuszczasz.

A jaka jest moja rola i w czym ja mogę Ci pomóc?

Dostaję od was mnóstwo pytań o konsultacje, mentoring i tym podobne kwestie. To właśnie Wy zainspirowaliście mnie do tego, aby spisać swoją wiedzę i umieścić ją na mojej stronie w postaci szkoleń. Taka forma wydała mi się najprostsza do przekazania tego, co wiem i być może dzięki tym działaniom Twoja droga będzie krótsza i mniej wyboista niż moja, czego Ci z całego serca życzę.

Co przygotowuję?

Przygotowuję szkolenia z mentoringu, bo tak wiele z Was mi pi-sze, że nie wie, jak zacząć, że brakuje Wam motywacji, siły i wiary, piszecie też, że ja Wam ją daję. Agnieszka Pala-Jasikowska Dostaję mnóstwo wiadomości, jak bardzo inspirują Was moje filmy. Bardzo mnie to cieszy i rozpiera moje serce.

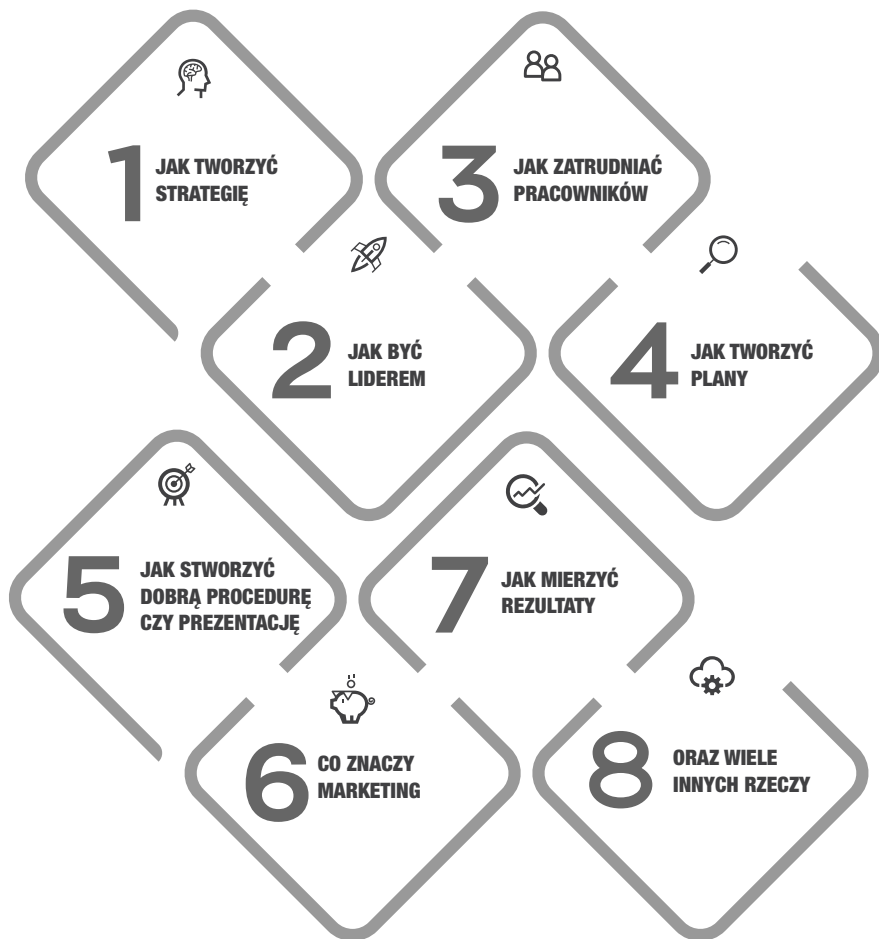
Jeśli chodzi o merytorykę, to chciałbym Wam przedstawić w szkoleniu, jak zacząć i jak poukładać własna firmę.

Obserwuję naprawdę wiele osób, które zaczynają, ale zaczynają źle, oprócz chęci dobrze jest mieć zaplecze wiedzy.

Obserwuję też ludzi, którzy przez lata stale pracują, ale stoją w miejscu, czyli gdzieś popełniają błąd, ciągle są zajęci, ale nie idą do przodu.

**Pamiętaj, że „krzątania to nie produktywność”.
Nie wystarczy dużo robić, trzeba robić efektywnie.**

Na szkoleniach pokażę Ci:



Z moich obserwacji wynika, że wiele osób bierze udział w szkoleniach, wychodzą z nich podekscytowane, ale po paru dobach zapał opada i nic więcej się nie dzieje.

Jaką wartość chcę Wam dać? Narzędzia, dzięki którym w prosty sposób będziecie mogli wdrożyć w życie to, czego się nauczyliście. Gotowe wzory, na których ja pracuję.

Ponieważ czas to aktywo, nie chcę go Wam zabierać zbędnym opowiadaniem. Ma być merytorycznie, krótko, ale treściwie.

„Nie wystarczy dużo mówić, trzeba mówić mądrze”.

Co jeszcze chcę dla Was zrobić? Kocham e-commerce i tworzyłam go od zera, a teraz robię to znowu. Dlatego na bazie moich doświadczeń, błędów i przepalonych budżetów, przygotuję wiedzę w pigułce. Być może, jeśli planujesz ten rodzaj działalności albo już ją prowadzisz, to będzie to dla Ciebie przydatny materiał.

Jeśli jakkolwiek wydaje Ci się interesujące to, o czym piszę powyżej, zostań ze mną, jeśli nie, odklikaj. Wybór należy do Ciebie.

Pozostawiam moją maksymę na koniec:

#dream
#believe
#do
#repeat

I powiem wam na koniec, że najtrudniej jest przejść z pierwszego kroku do drugiego – potem jest już z górki.

Jak jako młoda dziewczyna wprowadziłam markę TOUS na Polski rynek? Co mną kierowało, jakie miałam przemyślenia? Dlaczego akurat TOUS? Właśnie w tym e-booku dostarczę Ci części tych informacji. W skrócie przedstawię Ci moją drogę oraz przeszkody jakie mnie spotkały. Wierze, że ten bezpłatny materiał pomoże Ci i pchnie cię dalej. Na swoim sukcesie i wielu gorszych momentach chcę Ci pokazać, że wszystko jest możliwe! Wystarczy działać!



■ | **Agnieszka
Pala-Jasikowska**