MAGAZYN DLA PRZEDSIĘBIORCZYŃ

NR 1/2024

GIRLBOSSKIE

Temat numeru:
PIENIĄDZE



OLA GOŚCINIAK

Zarabiamy online:

5 zł
100 zł
5 000 zł
20 000 zł
100 000 zł
1 000 000 zł

ISSN: 2957-0654

9 772957 065005

jestem interaktywna.

GIRLBOSSKIE.



ODBIERZ PREZENT
TYLKO DLA CZYTELNICZEK MAGAZYNU!
www.girlbosskie.pl/prezent

Magazyn GIRLBOSSKIE 1/2024
ISSN (druk): 2957-0743
ISSN (online): 2957-0654
Copyright: © GIRLBOSSKIE, 2024
Redaktorka naczelna: Ola Gościniak
Redaktorka prowadząca: Kasia Masztaller
PR managerka: Ewelina Salwuk-Marko
Teksty: Redakcja GIRLBOSSKIE
Grafika i skład: Ola Gościniak
Foto okładki: Agnieszka Werecha-Osińska
Korekta: Iwona Wieczorek-Bartkowiak
Wydawca: GIRLBOSSKIE, Poznań
Plac Wolności 6/424, 61-738
kontakt@girlbosskie.pl
O magazynie: girlbosskie.pl/o-magazynie





SPIS TREŚCI

TEMAT NUMERU
PIENIĄDZE

WYBRANE ARTYKUŁY

JUSTYNA BRONIECKA str. 17
Blokują Cię podatki? Sprawdź to!

AGA MALIŃSKA str. 26
Strona WWW, która pracuje za Ciebie

NATALIA NIETUPSKA str. 35
Pozyskałam pieniądze na projekt życia

EWELINA SALWUK-MARKO str. 38
Budżetowy PR dla marki osobistej

JOANNA RUŁKOWSKA str. 67
Jak w 2024 roku zgodnie z prawem zarabiać w czasie urlopów związanych z rodzicielstwem?

OLGA KOZIEROWSKA str. 98
Gdy kobieta zarabia więcej od partnera...

MILENA WARUSZEWSKA str. 106
9 sposobów, jak promować ofertę za 0 zł

GIRLBOSSKO!

Witaj w GIRLBOSSKIE – przestrzeni stworzonej dla kobiet, które pragną osiągać sukces w swoim życiu osobistym i zawodowym. Czym dokładnie jest społeczność GIRLBOSSKICH? To miejsce, gdzie odnajdują się zarówno kobiety przedsiębiorcze, liderki, pasjonatki, jak i te, które dopiero zaczynają swoją drogę ku sukcesowi.

Z dumą prezentujemy Wam pierwszy numer naszego magazynu GIRLBOSSKIE, w którym znajdziecie inspirujące historie kobiet sukcesu, praktyczne porady dotyczące biznesu, zdrowia, rozwoju osobistego i wielu innych tematów.

Jest to wyjątkowy moment dla naszej społeczności, który symbolizuje naszą determinację i zaangażowanie w budowanie miejsca, które będzie inspiracją dla kobiet na całym świecie.

Jesteśmy kobietami, które wierzą, że każda z nas może osiągnąć sukces, jeśli tylko będzie miała wsparcie i odpowiednie narzędzia. Naszą misją jest stworzenie społeczności, która wspiera się nawzajem i inspiruje do działania.

GIRLBOSSKIE to kobiety ambitne, z pasją do życia i determinacją do osiągania celów. Nie boją się wyzwań i szukają inspiracji oraz praktycznych wskazówek, aby rozwijać się zarówno w sferze zawodowej, jak i osobistej.

Jeśli jesteś kobietą, która pragnie osiągnąć sukces we własnym życiu i szuka miejsca, gdzie może rozwijać swoje umiejętności, dzielić się swoimi doświadczeniami i inspirować innych, to GIRLBOSSKIE jest dla Ciebie. Dołącz do nas już dziś i zacznij swoją podróż ku sukcesowi razem z nami!

www.girlbosskie.pl



TEMAT NUMERU

PIENIĄDZE



FOT. AGNIESZKA WERECHA-OSIŃSKA

Droga Czytelniczko, zapewniam Cię, że nie znajdziesz tu banalnych sloganów o finansach typu „Zarabiaj więcej, oszczędzaj mądrzej". Jestem Ola Gościniak, Twoja redaktorka naczelna, a GIRLBOSSKIE to miejsce, gdzie tym razem rozbrajamy kwestie pieniężne, które tradycyjnie uważa się za „niewygodne", „niewłaściwe" czy „skomplikowane" do „rozmów przy kolacji".

Tak, śmiało i bez wstydu gadamy o pieniądzach.

U nas będziesz mogła zadać pytania o to, o co wstydzisz się zapytać nawet Google'a. Będziemy wspólnie rozprawiać się z mitami dotyczącymi pieniędzy, które trzymają nas w miejscu. Nie bój się, nie uciekniemy od trudnych tematów, od kwestii, które krępują, które wydają się zbyt osobiste, zbyt trudne, zbyt „tabu".

W tym numerze magazynu GIRLBOSSKIE nie tylko rozmawiamy o pieniądzach. Między wierszami odkrywamy też, jak pieniądze wpływają na nasze życie, nasze cele, naszą wolność. Bo tak naprawdę, chodzi o to, by pieniądze pracowały dla nas, a nie odwrotnie. Gotowa na tę przygodę? Zapnij pasy, bo ruszamy w finansową podróż życia!

Redaktorka Naczelna
Ola Gościniak

Gościniak

CO W PACZCE?

POLECENIA PRODUKTÓW NASZYCH GIRLBOSSKICH Z PACZKI


FOT. KAROLINA BOBAK

PLANNER JĘZYKOWY AGNIESZKA KLAŚ

Z pasji do nauczania i doświadczenia w anglistyce Agnieszka stworzyła narzędzie edukacyjne. Jej planner zapewnia, że nauka będzie efektywna i satysfakcjonująca, bo wykorzystuje jej bogatą wiedzę z lingwistyki i amerykanistyki.


FOT. ZBIGNIEW KŁOCZKO

SKRZASIE® JOANNA KADEJ

SkrzAsie®: unikatowe i opatentowane lalki personalizowane od Joanny, tworzone na podstawie zdjęć. Prezenty z humorem jako upominki wyjątkowe, sentymentalne i wzruszające dla osób z dystansem i niezwykłym poczuciem humoru.



FOT. LOIC VIGNAU

SECRET GAME BOX ILONA GĘBCZYK

Erotyczna gra planszowa oferuje parom intensywne doświadczenia. Zaprojektowana, by pobudzać zmysły i budować więź. Gra zapewnia przyjemność i zabawę, promując otwartość i bliskość. Idealna do odkrywania nowych aspektów relacji.

MAMY 23 955 ZŁ NA WOŚP!!!

Wielką Orkiestrę Świątecznej Pomocy wspieram od wielu lat. 20 lat temu chodziłam po ulicach mojego miasteczka i zbierałam pieniądze do WOŚPowej puszki. W tym roku zaprosiłam do wspólnej akcji 20 kobiet z Paczki GIRLBOSSKICH i razem stworzyłyśmy pakiet produktów cyfrowych w ramach akcji #PaczkaDlaWOŚP.
Do e-skarbonki zebrałyśmy łącznie 22 610 zł. Chciałabym z tego miejsca podziękować wszystkim GIRLBOSSKOM z Paczki, które przygotowały swoje produkty dla każdej osoby, która wpłaciła 100 zł lub więcej do naszej Paczkowej skarbonki.

Oprócz tego razem z rodziną chodziłam z puszką tekturową po Poznaniu przez całą niedzielę 28 stycznia 2024. Razem zebraliśmy 1 345 zł. Moja córeczka Agusia, która ma teraz 4 lata, niesamowicie się zaangażowała w całą zbiórkę. Dumnie paradowała ulicami Poznania m.in. na Starym Rynku, czy ulicy Półwiejskiej i prezentowała wszystkim puszkę oraz zachęcała do wpłat. Serduszka Wielkiej Orkiestry Świątecznej Pomocy są jej bliskie od kiedy tylko się urodziła. Nigdy nie sądziłam, że moja rodzina także będzie korzystała ze sprzętu WOŚP.



FOT. ARCHIWUM PRYWATNE

Moja Agusia urodziła się o dwa miesiące za wcześnie. Początki były bardzo trudne, dlatego staram sobie tłumaczyć to tak, że było jej tak bardzo spieszno do poznania rodziców. To były najtrudniejsze chwile w moim życiu, kiedy tygodniami patrzyłam jak Agusia walczy o życie i zdrowie w inkubatorze podłączona do ogromu mniejszych i większych rurek. A była taka malutka! Ledwo 2 kilogramy! Tak bardzo chciałam ją przytulić!

Ola Gościniak
Jestem Interaktywna
olagosciniak.pl



WIZYTÓWKI EKSPERTEK

Zeskanuj QR code pod każdym artykułem, aby poznać lepiej autorkę tekstu!



Dołącz do Paczki GIRLBOSSKICH, by mieć własną wizytówkę i możliwość pisania artykułów eksperckich na portalu i w magazynie!

www.girlbosskie.pl/wizytowki

MONIKA
BAŁDECKA

Od muszelek do bitcoina. Krótka historia pieniądza

Nie da się ukryć, że pieniądze odgrywają znaczącą rolę w naszym życiu. Od pradawnych form wymiany, poprzez muszelki aż do kryptowalut – zobacz, jaka była ewolucja pieniądza na przestrzeni wieków.

BARTER

W pradawnych społecznościach, zanim pojawiły się formalne środki płatnicze ludzie wymieniali się towarami, jakie posiadali.

Handel odbywał się w formie barteru, czyli polegał na wymianie przedmiotu za przedmiot. Za towary płacono narzędziami, tkaninami, ozdobami, zwierzętami, a także zbożem – wszystkim, co społeczność uznawała za wartościowe.

Szybko jednak zorientowano się, że taka forma wymiany ma swoje ograniczenia. Niekorzystną cechą barteru było to, że wartość przedmiotów nie zawsze była jednakowa, co prowadziło do niesprawiedliwości w transakcjach.

Jeśli gospodarz potrzebował tylko koszyk owoców, to przecież nie chciał oddawać w zamian całej owcy. Pojawiały się trudności z przechowywaniem środków wymiany – gdzie trzymać kolejne zwierzęta lub inne cenne przedmioty? Ponadto spróbuj sobie wyobrazić, że aby kupić mały koszyk warzyw, musisz jechać do sąsiedniej osady z owcą! Te wszystkie trudności sprawiły, że ludzie zaczęli poszukiwać czegoś, co spełni rolę środka płatniczego, a będzie lżejsze, trwalsze i łatwiejsze w transporcie.

PŁACIDŁA

Rolę pieniądza zaczęły spełniać tzw. płacidła. Osiadłe plemiona zaczęły handlować towarami, płacąc za nie rzadkimi kamieniami, muszelkami, przyprawami (głównie solą), złotem, futrami zwierząt. Można powiedzieć, że ówczesny pieniądz spełniał wtedy jedną z najważniejszych funkcji – był środkiem tezauryzacji.



FOT. MONOCHROM PHOTO KAMIL GRZESIK

Służył więc przechowywaniu majątku, umożliwiał oszczędzanie i bogacenie się. Jednak używanie płacideł również nie było idealnym rozwiązaniem.

Pojawiły się kolejne problemy i pytania – co robić, kiedy jedna muszla jest większa od drugiej albo jak podzielić grudkę złota? Jak ustalić wartość krowy dla muszli, a jak dla soli?

Ciekawostka: nasze powiedzenie „słono za coś zapłacić" ma swoje źródło w dawnych czasach, kiedy to używano soli jako środka płatniczego.

SZTABKI

Rozwiązaniem stało się odlewanie gotowych kruszców, przez co można było w końcu ustalić ich wartość. Jednak i tu napotkano wiele niedogodności – sztabki były ciężkie i nieporęczne.

MONETY

Niedługo później pojawiły się pierwsze monety. Rozwiązanie wydawało się idealne – pieniądz miał wyznaczoną wartość, był podzielny, wygodny i trwały. Jednak i tu wyłonił się pewien problem.

W obiegu szybko pojawiło się wiele fałszywych monet. Oszuści stapiali tańsze i łatwo dostępne metale, tym samym obniżając wartość pieniądza.

Aby temu zapobiec, zdecydowano się na wybijanie pieczęci na złotych i srebrnych kulkach, aby odróżnić prawdziwe pieniądze od tych fałszywych.

BANKNOTY

Rozwój handlu i zwiększająca się liczba ludności sprawiły, że ilość kruszców przestała wystarczać, a wytwarzanie kolejnych monet stało się zbyt kosztowne. Ponadto zauważono, że przewożenie dużej liczby monet (dla większych transakcji) sprawiało ludziom duże trudności. Wtedy do świata pieniądza wkroczyły pierwsze pieniądze papierowe. Gospodarz swój majątek w monetach i sztabkach zostawiał u złotnika, a w zamian dostawał kwit depozytowy. Nie były one jeszcze banknotami, jakie dziś znamy. Dopiero gdy władcy poszczególnych państw uregulowali kwestie tych „papierów", stały się one pełnoprawnym środkiem płatniczym.

PIENIĄDZ WIRTUALNY

Dziś, w erze cyfrowej, dominuje pieniądz elektroniczny. Obserwujemy również dynamiczny rozwój kryptowalut.

Historia pieniądza pokazuje, że fascynujące dzieje finansów mogą jeszcze mieć wiele zaskakujących zwrotów. Ale na to, co przyniesie przyszłość, pozostaje nam poczekać.

Monika Bałdecka
Moni Money



ASIA
PIOTROWSKA

Czy wydawanie i oszczędzanie to jest to samo?



FOT. ARCHIWUM PRYWATNE

„Wydawanie to oszczędzanie. Oszczędzanie to wydawanie.” Usłyszałam kiedyś to zagadkowe równanie w jednym z podcastów Jesse'go Mechama – twórcy aplikacji do budżetowania YNAB. „Hejże, halo!” Pomyślałam sobie w pierwszym odruchu, że Jesse nieźle popłynął w tym odcinku. Przecież wydawanie i oszczędzanie to dwie kompletne skrajności! Dziś chcę Ciebie zachęcić do sprawdzenia: czy aby na pewno?

Zanim zanurkujemy w temat oszczędzania i wydawania, chcę Ci podrzucić trochę kontekstu. Nie wiem jak Ty, ale ja naprawdę bardzo późno nauczyłam się oszczędzać. Przez całe dekady odkładanie pieniędzy (nie mówiąc już o systematycznym odkładaniu) było mi obce. Kilka lat temu to się szczęśliwie zmieniło i zaczęłam regularnie oszczędzać stałe miesięczne kwoty. Ten nowy nawyk przyniósł mi dumę i radość. Byłam zaskoczona, że zmiana przyszła tak łatwo i lekko.

Tym większe zadziwienie wzbudziły we mnie słowa Jessiego: *Spending is saving. Saving is spending*.

Ja tu przeszłam taaaką przemianę aż tu nagle dowiaduję się, że wydawanie i oszczędzanie to ta sama para kaloszy?

ALE JAK TO?!

Weźmy te zdania pod lupę.
W jakim sensie oszczędzanie jest wydawaniem? Chodzi o to, że oszczędzanie, bez względu na to, czy krótkoterminowe czy długoterminowe, na końcu prowadzi do wydania tych oszczędzonych pieniędzy. Nawet, jeśli chodzi o odkładanie na emeryturę, na wszelki wypadek, na inne niesprecyzowane cele przyświecające kumulowaniu pieniędzy – to ostatecznie będą one puszczone w ruch i wydane. Nawet, jeśli tym wydatkiem ma być przekazanie ich jako schedy swojemu potomstwu czy innym spadkobiercom. Nawet, jeśli po naszej śmierci chcemy te pieniądze przekazać na cele dobroczynne. Dla pieniędzy zawsze znajdzie się jakieś nowe przeznaczenie, poza grzaniem miejsca na koncie bankowym. A w jakim sensie wydawanie jest oszczędzaniem?

Zauważ, gdy wydajesz na bieżące wydatki, to pieniądze, którymi płacisz zasilały wcześniej Twoje konto przez co najmniej kilka chwil/ godzin/ dni/ miesięcy. Weźmy najprostszy budżet na jedzenie. To nie są pieniądze, które za jednym razem wydajesz w sklepie spożywczym. Bez względu na to, jak często robisz zakupy, to potrafiłaś te pieniądze, przynajmniej w części, przez chwilę na koncie czy w portfelu potrzymać. Nawet gdy popatrzymy na inne kategorie wydatków – od ciuchów, przez kursy, do wyjazdów, to rzadko kiedy jest tak, że jak tylko pojawią się wpływy, to w mgnieniu oka je wydajesz. Choć wiem, z reguły to bywają dwa mrugnięcia okiem – *been there, done that*.

To niby banał. Możesz nawet powiedzieć, że takie spojrzenie na wydawanie i oszczędzanie jest naciągane. Ale chcę zwrócić Twoją uwagę na dwa aspekty: często myśląc o sobie (albo innych), przyklejamy etykietki: „Ja to jestem raczej rozrzutna", „Mnie się pieniądze nie trzymają", „Ona wydaje lekką ręką" albo „Jestem oszczędna", „Ona to ma węża w kieszeni". A tak naprawdę masz w sobie te dwie jakości – umiesz i oszczędzać, i wydawać. Nawet jeśli jest Ci bliżej do jednej z tych skrajności, nawet jeśli ta skrajność męczy Ciebie lub Twoich bliskich, to masz wgrane w swój system obie umiejętności: wydawania i oszczędzania. Być może po prostu przykleiłaś sobie jedną etykietkę zbyt mocno.. Bez względu na to, czy określisz się mianem Spender czy Saver (z braku polskich odpowiedników;)), tak naprawdę to są tylko jakieś łatki, w które opakowujesz swoją tożsamość.

Co by było gdybyś, tak dla eksperymentu, zaczęła przechadzać się w różnych kierunkach tego spektrum, gdzie na jednym końcu łatwiej wydawać na Ciebie Dzisiejszą a na drugim na Ciebie w Przyszłości (lub Cele w Przyszłości)?

Załóżmy, że przykleiło się do Ciebie takie przekonanie:

„Nie umiem oszczędzać" lub: „Nie umiem wydawać na siebie; kiszę pieniądze".

I pomyśl sobie, że ja tutaj po drugiej stronie widzę, że przecież umiesz i oszczędzać (nawet w mikroskali), i wydawać (nawet jeśli jest to odsunięte w czasie). Po prostu widzę u Ciebie te moce i jak czułe lustro mówię Tobie: „*You can do it*". Co więcej, widzę też, że łatka, którą przykleiłaś do swojej tożsamości była przyklejona starusieńkim, słabiuteńkim klejem. Widzę, jak ten klej się kruszy , jak zaczynasz bawić się innymi łatkami, jak te łatki mają coraz fajniejsze nazwy; a w ostatecznym rozrachunku i tak wiesz, że składasz się z czegoś więcej i etykietki odpadają. W zen coachingu zadaje się świetne pytanie, które pasuje tutaj jak ulał: Kim jesteś (bez historii o tym, kim jesteś)?

Zostawiam Ciebie z tym pytaniem. Ciekawe, czy odkryjesz, jaka część Twoich pieniędzy chce być w ruchu i zostać wydana, a jaka część z nich woli oczekiwać przy Tobie.

Joanna Piotrowska
Pani Swojego Portfela
paniswojegoportfela.pl



MAGDA
MUTLU

Ile warte jest 100 złotych? Poznaj siłę wizji w biznesie

Zaczęłaś biznes online z nadzieją, że zaczniesz zarabiać fajne pieniądze? Tylko mimo, że wkładasz w niego swój czas, pracę i energię, nie jest tak jak sobie to wcześniej wyobrażałaś? Szczególnie kiedy widzisz, że innym przychodzi to lepiej, szybciej i łatwiej? Też tak miałam. Zarobienie pierwszego 1 000 zł wcale nie było przysłowiową bułką z masłem, póki nie zrozumiałam „dlaczego" robię to, co robię.

BIZNES BEZ CELU

Pierwsze kroki w zarabianiu pieniędzy online stawiałam ok. 4 lata temu. Wtedy dowiedziałam się, że istnieje coś takiego jak wirtualna asystentka, tester oprogramowania, dropshipping i mnóstwo innych możliwości zarabiania online, o których wcześniej nigdy bym nie pomyślała, w tym również publikowanie książek na Amazonie. To, co mnie przyciągnęło do przeróżnych form zarabiania pieniędzy online, to łatwość, z jaką można było to robić, a co więcej, zarabiać w dolarach i euro. To był również czas, kiedy prowadzenie bloga dla samej idei było dla mnie niewystarczające i zaczęłam myśleć o zarabianiu online. Tak poznałam Amazona KDP oraz inne platformy typu print-on-demand, które skrupulatnie krok po kroku poznawałam i testowałam. Zarobienie pierwszych dolarów, euro i złotówek nie było jednak tym, co utrzymało moją chęć oddania się tego typu biznesowi w całości.

Nie było w tym większego celu, który napędzałby mnie do działania. Bardzo szybko motywacja płynąca z zarabiania pieniędzy i pierwsza ekscytacja poznanymi możliwościami upadła. A do dalszej pracy, która *notabene* okazała się nie tak prosta, jak obiecywano tu i tam, został co najwyżej niewielki zapał. Dlatego dziś mocno wierzę w to, że tworzenie biznesu bez odnalezienia i wyznaczenia wizji siebie w przyszłości, w związku z biznesem, jest na dłuższą metę niemożliwe, a przynajmniej energetycznie wykańczające.



FOT. ARCHIWUM PRYWATNE

CZYM JEST WIZJA?

Według mnie to kluczowy element, od którego pochodzi energia do działania w biznesie. To inspirujący, ale również konkretny obraz przyszłości, do której chcę dążyć, a biznes ma być drogą, która mnie tam zaprowadzi. Właściwie pieniądze z tego biznesu.
Kiedy zaczęłam prowadzić bloga w obcym kraju, w języku którego nigdy dobrze nie opanowałam, kierowała mną chęć pokazania młodym rodzicom bezpiecznych akcesoriów, które wspomagają rozwój małego człowieka. Bez większego planu, bez wyznaczenia wizji i celów pociągnęłam tak 1,5 roku, póki się nie wypaliłam. W międzyczasie, dzięki nowo zdobytym umiejętnościom, zaczęłam współpracę jako wirtualna asystentka, którą do tej pory wykonuję, mimo że własną markę rozwijam w temacie publikowania książek na Amazonie KDP. I to właśnie nowe podejście do prowadzenia profilu o publikowaniu na Amazon Kindle Direct Publishing dostarcza mi najwięcej finansowych korzyści. Dlaczego tak się dzieje, skoro to bardzo niszowy i mało znany jeszcze w Polsce temat? Mocno wierzę w to, że to zasługa mojego podejścia do rozwoju własnej marki, które zmieniło się i nagle przyspieszyło, kiedy na początku 2023 r. uświadomiłam sobie, dlaczego robię to, co robię. Twoja wizja może być inna niż moja, znanej youtuberki, czy Twojej przyjaciółki. Pomyśl o niej, jak o marzeniu do zrealizowania i spróbuj określić ją najdokładniej, jak umiesz, np.:

- stałe zabezpieczenie finansowe na poziomie 100 tysięcy zł.,
- mieszkanie pod wynajem,
- domek na wsi,
- 2 podróże tygodniowe w roku na kraniec świata,
- stała wpłata na konto oszczędnościowe Twojego dziecka, itp.

Pamiętaj też, żeby wizja była Twoja, i żebyś czuła ją całą sobą. Jeśli będzie to jedynie „chcenie", bardzo możliwe, że wcześniej czy później znowu dojdzie do wypalenia i szukania nowej drogi.

JAK WIZJA ZMIENIA PODEJŚCIE DO BIZNESU

Sama zainwestowałam swój czas, pieniądze i wiedzę w rozwój biznesu, ponieważ w swojej wizji widzę siebie, mieszkającą przynajmniej 3-6 miesięcy w roku w innym miejscu na Ziemi. To właśnie w ubiegłym roku poczułam, że nie jestem w stanie mieszkać w kraju, w którym obecnie żyję.

Niestety nie mam możliwości, żeby zostawić wszystko i wyjechać, gdzie mi się podoba, ze względu na rodzinę. Żeby uratować swój dobrostan psychiczny i, powiedzmy to szczerze, nie załamać się, potrzebuję mieć możliwość dłuższych resetów, najlepiej w innym kraju. Ta wizja tak mocno zakorzeniła się we mnie, że pomogła mi przetrwać duży kryzys i daje nadzieję na kolejne lata. Stała się prawdziwym motorem napędowym moich działań związanych z biznesem.

Z początku nieśmiało pomagałam spotkanym w internecie osobom w ogarnianiu platformy KDP i publikowaniu na niej książek. Nie myślałam nawet, że wiedza, którą mam jest na tyle wartościowa, że ktoś może zapłacić za moją pomoc.

Odkąd nowa wizja życia i dbania o samą siebie zakorzeniła się we mnie na dobre, widzę, że obok pomagania pisarzom i twórcom w publikowaniu ich książek na Amazonie, mogę zarabiać na dzieleniu się swoją wiedzą i zdobytym doświadczeniem. Co z kolei przekłada się na zyski i realizację moich życiowych planów.

Wizja to dla mnie coś co:

- tworzy fundament do budowania mojej marki i określenia jej wartości,
- pcha do przodu wszystkie moje działania,
- **daje siłę**, kiedy się nie chce, mam chwile zwątpienia lub gorsze dni,
- daje podstawę do wyznaczania celów i planowania kolejnych działań strategicznych marki,
- determinuje moją **chęć zarabiania** konkretnych pieniędzy, które umożliwią mi zrealizowanie założonej wizji.

Wiem, że moja wizja zmieni się lub ewoluuje z czasem. Zmieniasz się Ty i ja, zmienia się podejście do życia i zarabiania pieniędzy, i jest to jak najbardziej OK. To, co było spełnieniem marzeń i wizją 2 lat temu, nie musi być takie samo dzisiaj, kiedy jesteś w zupełnie innym miejscu z biznesem, finansami i życiem.

WIZJA A PIENIĄDZE

Kiedy masz już określoną wizję:

- dużo łatwiej wyznaczysz cele finansowe, które chcesz osiągać miesięcznie, kwartalnie czy rocznie,
- zaczniesz podejmować działania, które będą realizowały Twoją wizę, np. poprzez przemyślaną ofertę swoich produktów lub usług,
- ustalenie cen za produkty/ usługi będzie łatwiejsze, kiedy będziesz chciała, aby wizja była zrealizowana,
- Twoje zaangażowanie w biznes wzrośnie, a to, wcześniej czy później, przełoży się na wyniki finansowe.

Dzisiaj mój biznes pewnymi krokami idzie do przodu, mimo że nadal opiera się na dwóch źródłach dochodu.

Pierwsze 200 zł zarobione „na waciki" z pomocy przy Amazonie KDP, właśnie po przepracowaniu wizji i celów biznesowych, było punktem zwrotnym, dzięki któremu z miesiąca na miesiąc, zyskuję kilkukrotność „wacików" i coraz stabilniejsze źródło przychodów.

Przede mną nowe projekty i produkty, dzięki którym odejmę sobie pracy 1:1. Co oznacza, że zdobędę kolejny poziom, dzięki któremu zrealizuję swoje marzenie.

Jeśli sama borykasz się z ustaleniem, co tak naprawdę napędza Cię do działania, wiedz, że nie jesteś sama.

Z pewnością jednak warto drążyć i zadawać sobie pytanie „dlaczego", aby jak najszybciej znaleźć swoją motywację i zacząć zarabiać, co najmniej tyle, ile potrzeba do realizacji swoich marzeń.

Magda Mutlu
magdamutlu.pl



WSPARCIE BIZNESOWE

PACZKA GIRLBOSSKICH

DOŁĄCZ DO GRONA SETEK KOBIET!

Czy kiedykolwiek marzyłaś o tym, by być częścią inspirującej społeczności kreatywnych, przedsiębiorczych kobiet? Jeśli tak, to Paczka GIRLBOSSKICH jest dla Ciebie!

Paczka to nie tylko grupa wsparcia czy miejsce do wymiany pomysłów. To dynamiczne środowisko, które inspiruje, motywuje i dostarcza konkretnych narzędzi, abyś mogła osiągnąć swoje cele biznesowe. Niezależnie od tego, czy dopiero zaczynasz swoją przygodę z przedsiębiorczością, czy jesteś doświadczoną businesswoman, znajdziesz tutaj wartościową wiedzę, wsparcie i mentorstwo.



www.olag.pl/paczka

JUSTYNA
BRONIECKA

Blokują Cię podatki? Sprawdź to!



FOT. DANA PUCIŁOWSKA

Podczas pracy z przedsiębiorcami, często słyszę o sytuacjach, kiedy przez nasze nastawienie i mentalność blokujemy swój własny rozwój. Jednym z wielu blokerów są mechanizmy prawno-podatkowe. Przypomnij sobie – czy zdarzyło Ci się kiedyś pomyśleć, że nie mogę więcej zarobić, bo wejdę na VAT, albo jak zarobię więcej, to składka zdrowotna będzie jeszcze wyższa, nie mogę przekroczyć dochodu pierwszego progu, ponieważ zapłacę wysoki podatek? Uwierz mi, że ja osobiście słyszałam setki razy podobne historie. Kiedy próbowałam zrozumieć, w czym tak naprawdę tkwi problem, to okazywało się, że w naszych przekonaniach.

OBAWA 1. WYSOKI ZUS

Osoba rozpoczynająca swoją drogę biznesową często jest dziś kuszona małym ZUS-em, który jak się okazuje, wcale nie jest taki mały, czy też dotacją na start. Lecz niska stawka ZUS-u obowiązuje przez 2,5 roku. Później stajemy przed wyzwaniem, kiedy to musimy zapłacić tzw. duży ZUS i wtedy w głowach właścicieli firm rodzą się często prawdziwe demony. Jednak istnieje pewne rozwiązanie – można płacić tzw. ZUS Plus. Aby móc z niego skorzystać, jesteśmy niestety ograniczeni kwotą rocznych przychodów. W roku 2024 skorzystać z tej opcji mogą przedsiębiorcy, których przychody w roku 2023 nie przekroczyły 120 tys. zł. I niestety, ale z trudno dla mnie zrozumiałych powodów, wielu z nas zamiast się rozwijać, stawia sobie granicę przychodów tylko dlatego, że nie chce wejść na pełny ZUS. Możliwość bezlimitowego zarabiania kontra kilkaset złotych rocznie. Sam sobie odpowiedz na pytanie, czy tak powinieneś myśleć?

OBAWA 2. PRZEKROCZĘ PROGI PODATKOWE

W momencie, gdy zakładamy JDG najczęściej wybieramy rozliczanie podatkowe wg skali. Obecnie oznacza to, że do kwoty 120 tys. zł rocznie płacisz 12% podatku, a powyżej tej kwoty 32%. I podobnie jak w przypadku większych składek ZUS tutaj również przedsiębiorcy często zakładają sobie pętlę przychodową: nie mogę zarobić więcej, bo przecież będę płacić wysoki podatek. I znowu zastanów się – czy lepiej zapłacić 32% podatku (szczególnie, że to zwykle

dotyczy miesiąca czy dwóch na koniec roku) i w kolejnym roku zmienić formę opodatkowania, czy lepiej zarobić mniej?

OBAWA 3. WEJDĘ NA VAT

To już trzecia blokada. Ale ta dla wielu z nas jest najtrudniejsza do pokonania. Podatek VAT w wielu głowach właścicieli firm brzmi jak kara za dobre prowadzenie biznesu. Każda firma, której obrót przekroczył 200 tys. zł rocznie, ma obowiązek zgłosić się obowiązkowo do VAT-u. Często słyszę: ale ja oddaję kilka tysięcy do urzędu w podatku VAT. Albo: Justyna, weź mi powiedz, co ja mam zrobić, aby nie wejść na VAT. Najczęściej obawy te, poza naszym wewnętrznym hamulcem, nie mają innych podstaw. A wejście na VAT to kolejny poziom Twojego biznesu. To oznaka, że dobrze Ci idzie!

OBAWA 4. BĘDĘ DUŻO PŁACIĆ ZA KSIĘGOWOŚĆ

To jedna z moich „ulubionych" obaw – postawa zosi-samosi. Wierzę, że jako właściciele firm, mamy dużą zdolność do uczenia się. Ale umówmy się – księgowość i podatki to nie jest pasja zbyt wielu z nas. Z mojego doświadczenia wynika, że jedna na kilkaset osób rzeczywiście pasjonuje się tym tematem. Poza pasją – trzeba też sobie jasno powiedzieć, że to temat trudny, skomplikowany i w polskiej rzeczywistości niejednoznaczny. Pytanie, czy chcesz tracić kilka/ kilkadziesiąt godzin w miesiącu na uczeniu się spraw, które nieszczególnie lubisz? A może rozsądniej będzie współpracować z biurem rachunkowym?

OBAWA 5. MAŁA FIRMA TO DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZA

W polskiej codzienności najwięcej nowych firm otwiera się jako jednoosobowe działalności gospodarcze. Ale mamy też spółki osobowe, kapitałowe, stowarzyszenia, fundacje. Kiedy rozmawiam z właścicielami firm, często słyszę: moja firma to jest za mała na spółkę. Albo: moja księgowa powiedziała mi, że dla takiego maleństwa to się nie będzie opłacało nic więcej. A że JDG jest dość prostą formą działalności, którą jesteśmy w stanie zrozumieć, to często decydujemy się nic nie zmieniać – nawet gdy nasze przychody, ryzyko ciągle rosną i rosną. Czasami nawet małe firmy powinny przekształcić się w inną formę prawną.

Pokazałam Ci, z czym najczęściej mierzą się przedsiębiorcy. Z czym mają problem. Jakie przed nimi stoją wyzwania i decyzje. Pytanie, jak można sobie z nimi poradzić, w którym miejscu tkwią demony naszej mentalności?

Poniżej przygotowałam dla Ciebie kilka rozwiązań. Liczę, że dzięki nim z dnia na dzień, bez obaw i strachu, będziesz rozwijać swój biznes.

Rozwiązanie 1. Zaplanuj koszty stałe

8 na 10 moich klientów, gdy pytam o ich koszty w ujęciu miesięcznym bądź rocznym, nabiera wody w usta. Często nerwowo się tłumaczą. A najczęściej pada zdanie: ja nie wiem, księgowa mi to liczy.

Księgowa/ księgowy nie oblicza Twoich przychodów i kosztów w ujęciu biznesowym, a jedynie wylicza na podstawie danych historycznych (z miesiąca, jaki już się skończył) właściwą wartość podatków. Każdy przedsiębiorca powinien wiedzieć, jakie ma koszty stałe w swojej firmie. Taka wiedza pokazuje Ci, ile minimalnie musisz zarobić w danym okresie, aby wyjść na zero. Albo ile musisz mieć zabezpieczonych pieniędzy w okresie, kiedy nic nie zarabiasz (szczególnie ważne w biznesach sezonowych). Takiej wiedzy nie ma Twoja księgowa. Dzięki tej informacji wiesz, jaką część kosztów stałych musisz uwzględnić w Twojej cenie. Abyś mogła prowadzić firmę, podejmować racjonalne decyzje, musisz wiedzieć, gdzie jest granica opłacalności Twojego biznesu. Dzięki temu wiesz, od którego momentu masz dochód i musisz zacząć uwzględniać podatek w swoich obliczeniach.

Rozwiązanie 2. Zaplanuj, ile minimalnie potrzebujesz zarabiać

Dość często zadaję kłopotliwe pytanie: jakie wynagrodzenie sobie płacisz w swojej firmie? I słyszę: no to, co mi zostaje, jest dla mnie. Teraz wyobraź sobie, że zatrudniasz pracownika, on pieczołowicie pracuje dla Ciebie cały miesiąc. A Ty mu proponujesz wynagrodzenie „ile zostanie". Jak sądzisz – czy pracownik zgodzi się na takie warunki zatrudnienia? Zakładam, że raczej nie. Pozostaje pytanie, dlaczego siebie traktujesz gorzej? Dlaczego Ty nie zasługujesz na wynagrodzenie? Właśnie dlatego zawsze namawiam do tego, aby poza kosztami stałymi, zweryfikować, ile wynoszą koszty pozyskania klientów, ilu klientów jesteś w stanie obsłużyć w ciągu miesiąca i uwzględnić to, ile chcesz otrzymywać wynagrodzenia w cenie końcowej. Tylko tak masz szansę się rozwijać, zachować swoją wewnętrzną motywację i czuć energię zwrotną do wykonanej przez Ciebie pracy. A z podatkowego punktu widzenia też wiesz, o ile musisz zwiększyć swoją cenę, aby zostało Ci tyle, ile chcesz.

Rozwiązanie 3. Uwzględnij potencjalne zmiany w cenie

Kiedy już wiesz, jaką masz marżę, koszty stałe, zmienne, znasz swoje oczekiwania, warto sprawdzić, jak ma się Twój biznes. Jak szybko wejdziesz w drugi próg podatkowy, kiedy wejdziesz na VAT. Jeżeli z Twoich obliczeń wynika, że ten moment jest oddalony w czasie zaledwie o kilka tygodni czy miesięcy, to może warto od razu swoje obliczenia prowadzić tak, jakby ten moment już nastał. Czyli uwzględnić to w cenach swoich produktów czy usług. Dzięki temu, gdy dotrzesz do tego punktu zwrotnego, nie będziesz musiała drastycznie podnosić cen. Nie będziesz obawiać się nagłego odpływu klientów. A to tylko dlatego, że uwzględniłeś to w cenie początkowej.

Rozwiązanie 4. Sukcesywnie przyzwyczajaj klientów do podwyżek

W życiu każdego właściciela firm przychodzi taki moment, gdy jakaś grupa klientów nas męczy, gdy mamy za dużo klientów w stosunku do naszych możliwości. Podnoszenie cen jest świetnym narzędziem do filtrowania klientów. Im wyższa cena, tym bardziej świadomy klient się do Ciebie zgłasza.

Ale im wyższa cena, tym mniej dokuczają Ci podatki (kwotowo być może są wyższe, ale coraz więcej Ci zostaje, dzięki czemu czujesz się bezpieczniej).

Rozwiązanie 5. Rabaty i pakiety

Moje znienawidzone pytanie od klienta: czy dostanę jakiś rabacik? I tutaj przychodzą mi do głowy dwie strategie.

Pierwsza, którą stosuje mnóstwo osób w branży e-commerce – na swoich stronach mają zawyżone ceny produktów, dzięki którym mogą takowych rabatów udzielać, jednocześnie zarabiając tyle, ile chcą. Jeżeli przyjmujesz taką strategię działania, to musisz również te rabaty uwzględnić w cenie końcowej. Druga strategia, jaka przychodzi mi do głowy – zamiast rabatów dodawać produkty niskokosztowe (np. e-book, zeszyt z ćwiczeniami, workbook). Dzięki temu nie ponosisz prawie żadnych dodatkowych kosztów, a klient ma poczucie, że dostał coś więcej za cenę podstawową. W jednej czy drugiej opcji, za każdym razem musisz pamiętać, aby w swoich obliczeniach uwzględnić aspekt podatkowy.

Tak, aby na końcu nie zaskoczyła Cię kwota, jaką netto zarabiasz.

Rozwiązanie 6. Nie żałuj na księgowość

To wiąże się z obawą o cenę za usługi księgowe. Nie wiem dlaczego, w początkowej fazie, kiedy jest najwięcej pracy, właściciele firm wpadają na pomysł, aby księgowością, rozliczaniem podatków i kontaktami z urzędami zajmować się samodzielnie.

Po pierwsze, to zajmuje Twój czas, w którym nie możesz pozyskiwać nowych klientów. Zamiast zarobić chociaż na koszty stałe, nic nie zarabiasz w godzinach poświęconych na rozliczenia księgowo-podatkowe. Po drugie, to dość trudny temat i łatwo w nim popełnić błąd.

Dzięki współpracy z księgowością nie musisz poświęcać wiele czasu na zrozumienie zawiłości podatkowych, możesz skupić się na maksymalizacji zysku.

Z trzeciej strony, w razie błędu w obliczeniach odpowiedzialność bierze na siebie księgowość, a nie Ty osobiście.

Rozwiązanie 7. Sprawdzaj, czy nie ma lepszego rozwiązania prawnego dla Twojego biznesu

Poza JDG w Polsce coraz bardziej na popularności przybierają inne formy prawne prowadzenia biznesu. Do czołowych rozwiązań należy spółka z o.o.. Często słyszę, że spółka z o.o. jest tylko dla dużych biznesów. Ale w roku 2023 zarejestrowano ponad 56 tys. nowych spółek, co stanowi 16% wzrost do roku 2019. Najciekawsze jest jednak to, że 97% z nich to mikro i małe firmy. Liczby pokazują, że coraz więcej właścicieli firm decyduje się na spółkę z o.o.. Daje ona często wiele oszczędności ZUS-owo podatkowych oraz znacznie ogranicza ryzyko biznesowe.

Zaznaczam jednak, że to nie jest tak, że każdy dziś ma założyć spółkę. Ale warto sprawdzać, czy przypadkiem inna forma niż JDG nie będzie dla Ciebie bardziej dogodna.

Rozwiązanie 8. Płacenie podatków jest OK

Często mówię, że w naszej firmie ZUS to nie MUS pomagamy przedsiębiorcom płacić niższe podatki – i tak, to prawda. Ale fakt, że masz podatek do zapłacenia oznacza, że Twoja firma zarabia.

Podatków nie należy unikać. Unikając ich, powodujesz, że nie masz zysku albo generujesz bezsensowne koszty.

W prowadzeniu biznesu chodzi o to, aby zyski rosły szybciej niż kwota podatków. Dzięki czemu będziesz mieć coraz wyższą marżę. A to prowadzi do pełnej optymalizacji Twojej firmy.

Rozwiązanie 9. VAT to nie moje pieniądze

Podatek VAT często nazywam podatkiem „przepływowym". Oznacza to, że tyle ile do Ciebie wpłynęło, tyle musi wypłynąć. A tym samym, zamiast irytować się na płacenie tego podatku, po prostu przyjmij, że VAT to nie są Twoje pieniądze. Obecnie w tym temacie pomaga obowiązkowe konto VAT, które w mojej ocenie dla wielu przedsiębiorców stanowi taki przymus rozdzielania kwot VAT i netto. Daje to nam większą świadomość, która konkretnie kwota jest moja.

Taki mindset pozwala bez większego bólu zrobić przelew do urzędu. Pamiętaj, podatek VAT to pieniądze, które przez Ciebie przepływają, są częścią naszej codzienności, ale nie są Twoje. Musisz je oddać na rynek w postaci kwot VAT przy fakturach kosztowych. A jeżeli masz za mało faktur kosztowych, różnice dopłacasz do urzędu. Koniec końców – tyle ile przyszło, tyle musi wyjść.

Rozwiązanie 10. Korzystaj z pomocy prawników i doradców

Nie raz, nie dwa i nie trzy usłyszałam, że kilkaset złotych za konsultacje to za dużo. Rozumiem, że ktoś ma taką postawę. Jednak patrząc moimi oczami, niezwykle często pokazuję rozwiązania, dzięki którym ktoś może zaoszczędzić kilkadziesiąt, a czasami kilkaset tysięcy złotych. Czy to nie jest warte swojej ceny? Czasami, aby płacić niższe podatki, sprawdzić, jakie masz legalne opcje ich obniżenia, skorzystaj z pomocy specjalistów. Nawet jeżeli nie zwróci się kwota w podatkach – to na pewno zyskasz większą świadomość tego, jak działa, a jak może działać Twój biznes.

Mam nadzieję, że po przeczytaniu tego tekstu czujesz się zainspirowana do tego, aby przemyśleć swój stosunek do pieniędzy, podatków, wyznaczania ceny, uwzględniania podatków w cenie. Liczę na to, że zamiast pytać klienta, ile chce za to zapłacić – policzysz, ile tak naprawdę jest warta Twoja usługa czy produkt. Ja trzymam za Ciebie kciuki!

Justyna Broniecka
Twój Biznes Od Podstaw
twojbiznesodpodstaw.pl



KAROLINA
DANIELEWICZ

Kontroling – czy tylko w dużych firmach?

Duże przedsiębiorstwa, skomplikowane arkusze kalkulacyjne, rzesze analityków – tak kojarzysz kontroling? Zapewne zakładasz, że ten temat Ciebie nie dotyczy, bo prowadzisz JDG lub zatrudniasz „tylko" kilka osób. A może zastanawiasz się dlaczego Twoje zyski są czasem mniejsze niż zakładano? Lub odwrotnie, są wyższe niż planowano? Jeśli tak jest, oznacza to, że czas na kontroling w Twojej firmie.

A co to dokładnie jest? Kontroling to nic innego jak planowanie, kontrolowanie i analizowanie danych finansowych w kontekście prowadzonej przez Ciebie działalności, dzięki czemu będziesz efektywniej zarządzać swoim biznesem.

Jak to zrobić w praktyce? Pierwszą rzeczą jest zgromadzenie danych finansowych. O ile określenie wartości przychodów jest dosyć proste – przecież po to pracujemy i znamy wartość wystawionych faktur i rachunków – o tyle zebranie wszystkich kosztów wydaje się trudniejsze.

By to sobie, ułatwić warto posegregować koszty w kategoriach. Powszechnie przyjętym standardem jest podział kosztów w układzie rodzajowym (czyli według ich rodzaju).

Zalicza się do nich koszty amortyzacji, koszty zużytych materiałów i energii, koszty usług, koszty wynagrodzeń, ubezpieczeń społecznych, podatki i opłaty oraz pozostałe koszty (czyli takie, które nie pasują do pozostałych kategorii).

Po zebraniu przychodów i kosztów w poszczególne grupy należy przejść do analizy. Zwykle przeprowadza się ją w układzie miesięcznym, kwartalnym lub rocznym. Zbierz wszystkie koszty na podstawie faktur lub paragonów, które posiadasz lub posiada osoba, która prowadzi Twoją księgowość. By sprawnie to zrobić, wykorzystaj arkusz excel. Przypisz poszczególne koszty do odpowiednich kategorii. Jeżeli masz wątpliwości czy dany koszt pasuje do określonej kategorii, nie martw się tym tak bardzo, istotniejsze jest zachowanie ciągłości w przyjętej zasadzie (dzięki temu dane będą porównywalne!).



FOT. DANA PUCIŁOWSKA

Dużym problemem dla niektórych osób może być określenie kosztów wynagrodzeń – część osób nie wycenia swojej pracy (szczególnie na początku swojej działalności). Jednak jest to niezbędne, by skutecznie zarządzać swoim biznesem. Dodatkowo w pozycji ubezpieczenie społeczne wpisz składki do ZUS-u.

Ostatnią trudną kategorią jest amortyzacja – czyli koszt środków trwałych w czasie. Większość JDG nie dokonuje inwestycji w środki trwałe, których wartość jednostkowa wynosi więcej niż 10 000 zł, zatem przyjmujemy, że stanowią one koszt jednorazowy (zgodnie z ustawami o podatku dochodowym), czyli wpisujemy całkowity koszt w miesiącu poniesienia.

Jeżeli jednak dokonasz inwestycji powyżej 10 000 zł zapytaj osobę, która prowadzi Twoją księgowość, jaką stawkę amortyzacji zastosowała i jaki koszt należy przyjąć miesięcznie na potrzeby tej analizy, a następnie wprowadź go do arkusza. Jeszcze jedna kwestia, która wymaga doprecyzowania, to podatek VAT. Co do zasady podatek VAT nie jest kosztem w Twojej analizie (gdyż jest zarówno naliczany od Twojej sprzedaży i odliczany przy Twoich zakupach).
W pozycji podatki i opłaty może się znaleźć podatek od nieruchomości, od środków transportu bądź inne opłaty sądowe, skarbowe, itp. Jeśli dokonywano płatności bez pobrania faktur, również umieść je w poszczególnych grupach.
Po zebraniu wszystkich danych czas przystąpić do ich analizy. Sprawdź, jak kształtują się Twoje przychody. Czy występuje w nich sezonowość? Czy jakiś okres szczególnie odbiega od innych?

Jeśli tak jest, to należy się zastanowić dlaczego. Odpowiedzi może być wiele i są one często skorelowane z prowadzoną działalnością. Jednak analiza samych przychodów nie daje nam odpowiedniej informacji, ponieważ konieczne jest połączenie ich z analizą kosztów. Tutaj podobnie – sprawdź porównywalność w danych okresach. Np. koszty ZUS-u powinny być jednakowe w poszczególnych miesiącach (przecież płacimy ZUS niezależnie od tego, ile sprzedamy), ale już koszty materiałów lub nabytych usług niekoniecznie. Sprawdź, czy wzrost kosztów materiałów lub zakupionych usług przekłada się na wzrost Twoich przychodów w danym okresie? Jeżeli tak nie jest, to koniecznie przyjrzyj się tej kategorii. Może wzrosły koszty materiałów lub zmarnowano ich część? A może niepotrzebnie kupujesz materiały na „zapas"? W ten sposób przeanalizuj każdą kategorię.
Jedną zasadę można przyjąć jako nadrzędną – wzrost kosztów musi być związany ze wzrostem przychodów – inaczej Twój biznes będzie nieefektywny.

Kontroling to bardzo rozbudowana dziedzina i często spółki stosują swoje indywidualne metody analizy danych dostosowane do charakteru działalności, tak by jak najwięcej informacji zarządczej z nich uzyskać. Podobnie powinno być w Twoim przypadku. Przedstawione powyżej rady są bardzo ogólne, ale na start powinny być wystarczające. Zachęcam Cię do analizy swojego biznesu!

Karolina Danielewicz
Kobieta Finansów
kobietafinansow.pl



TERESA WOJACZEK

Jak rekomendacje sprawiają, że moja firma cały czas zarabia?

Rekomendacje to często wymieniany sposób pozyskania klienta. Korzystają z niego firmy z długim stażem na rynku, ale te nowe miewają z tym problem. Jak to się stało, że ja od samego początku właśnie dzięki rekomendacjom zarabiam?

Swoją firmę założyłam w maju 2023 roku. To był czas, kiedy wróciłam po macierzyńskim na etat, ale widziałam, jak bardzo rozbijało to moją rodzinę, jak bardzo stresowało moją córkę. Płacz przy moim wyjściu, płacz podczas mojej nieobecności – to było ponad moje siły.



FOT. AGNIESZKA WERECHA-OSIŃSKA

Postanowiłam zaryzykować i sprawdzić się w prowadzeniu swojego biznesu. Po tych dziewięciu miesiącach działania mogę śmiało powiedzieć, że opłaciło się. Na dziś mam na koncie firmy zarobione ponad 30 tys zł. To nie jednorazowy wyczyn, a ciągle zwiększające się miesięczne wyniki, które zachwycają mnie i motywują do dalszego działania.

Co robię w ramach działalności? Ubezpieczam, wspieram przedsiębiorców jako wirtualna asystentka, a także udzielam korepetycji z matematyki (choć tę działkę ostatecznie wygaszam). Te trzy nogi pozwalają mi utrzymać się na powierzchni bez trudu. Choć przez kilka miesięcy moje dochody oscylowały wokół zera, to ciągle potrafię pokrywać koszty.

Nim założyłam działalność, już wtedy bazowałam na poleceniach. Dzięki rekomendacjom zyskałam pierwszych uczniów na korepetycje i przez długi czas właśnie w ten sposób im pomagałam. Nie inwestowałam w reklamy ani profile na portalach. Po prostu łapałam okazje, które mi się trafiały.

Zyskałam uczniów na cały sezon i zapewniłam sobie stały przychód. Jednak warto dodać, że ta działka jest bardzo zależna ode mnie – kiedy choruję (lub choruje moja córka), nie zarabiam, bo muszę odwołać lekcje.

Dlatego ten obszar biznesowy wygaszam i przekazuję uczniów innym korepetytorom.

Otwartość na zlecenia pozwoliła mi na początku działalności odezwać się do osób, które znałam, a które mnie wspierały od zawsze. W ten sposób pozyskałam pierwszych klientów na ubezpieczenia, którzy są ze mną cały czas. Sami z siebie polecają mnie dalej: swojej rodzinie, znajomym.

Dzięki nim mój krąg klientów stale się rozszerza. Tych osób nie musiałam prosić o polecanie mnie dalej – robią to sami z siebie.

Kolejna grupa klientów, którzy do mnie trafiają, to znajomi z Facebooka. Kiedy założyłam firmę, napisałam o tym na swoim profilu i co jakiś czas ktoś się do mnie odzywa z pytaniem, czy się zajmuję jakimś ubezpieczeniem. Jest to miłe i pokazuje, że nawet wyjście z jednym wpisem do ludzi jest dobrym pomysłem. Jak jednak to procentuje? Na koniec takiej rozmowy zawsze mówię, że jeśli są zadowoleni z mojej obsługi, to można mnie polecać znajomym. Dzięki mojej prośbie 80% z nich już mnie poleciło dalej, naprawdę!

Ostatni element układanki to grupy społecznościowe.

Udzielam się na grupach na Facebooku czy w innych społecznościach, gdzie komentuję posty. Coraz częściej w tych miejscach jestem oznaczana przez innych członków grup, którzy uważają mnie za ekspertkę w danym temacie.

A ja dzięki temu pozyskuję nowych klientów: odpowiadam na pytanie, a w większości przypadków otrzymuję później wiadomość prywatną od autora wątku czy od innych osób, które przeczytały komentarz. Ciekawe jest to, że niektórzy przez wyszukiwarkę również trafią na jakiś stary wątek i na tej podstawie do mnie piszą. To tylko pokazuje, że ufamy poleceniom innych osób, wierzymy, że jeśli ktoś kogoś poleca, to naprawdę warto się do takiej osoby odezwać.

Jak więc zacząć? Dziel się z innymi swoją wiedzą, uzupełnij profile w mediach informacją o Twoim zawodzie, udzielaj się w grupach i społecznościach, a przede wszystkim dobrze dbaj o tych, którzy do Ciebie trafią. To właśnie fachowa obsługa sprawia, że ludzie wracają do danej osoby i polecają ją dalej.

Przyłóż się do tego, by opracować procedury przyjęcia klienta, zadbania o niego przez cały proces sprzedaży, a następnie powtarzaj to przy każdym kliencie. To często jest wyróżnikiem i sprawia, że słupki przychodów stopniowo rosną, z każdym miesiącem stając się coraz wyższe.

Teresa Wojaczek
EDUS
teresawojaczek.pl




FOT. ARCHIWUM PRYWATNE

AGA MALIŃSKA

Strona WWW, która pracuje za Ciebie

Współcześnie panuje przekonanie, że „to, czego nie ma w Internecie, po prostu nie istnieje". Wielu początkujących przedsiębiorców zdaje sobie z tego sprawę, dlatego często zaczynają promocję swojego biznesu poprzez angażowanie się w działania online. W epoce mediów społecznościowych krok ten oznacza rozpoczęcie budowania swojej obecności właśnie tam, poprzez stosowanie takich narzędzi jak story, relacje, karuzele czy posty. Niestety, sama obecność w social mediach często nie wystarcza, by osiągnąć satysfakcjonujące wyniki finansowe.

Osiąganie biznesowych celów, w tym zwiększanie sprzedaży produktów lub usług za pośrednictwem mediów społecznościowych, z czasem może okazać się procesem nad wyraz męczącym. „Serduszka" i komentarze nie pokryją kosztów ZUS-u czy podatków, nie wspominając już o środkach na dalszy rozwój.
Co więcej, opierając swoją obecność w sieci na serwisach społecznościowych, możesz w pewnym momencie poczuć się jak niewolnik niezależnego od Ciebie algorytmu, który wymusza na Tobie ciągłą aktywność i decyduje o tym, czy Twoje treści zostaną wyświetlone potencjalnym klientom, czy też nie. Jak się od tego uwolnić? Jak mieć „pracownika", który będzie pracował dla Ciebie 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu, również wtedy, gdy Ty cieszysz się życiem, uprawiasz jogę czy spędzasz czas z rodziną? **Odpowiedzią na te pytania może być własna strona WWW lub sklep online.** W tym artykule przyjrzymy się, jak stworzyć stronę, która nie tylko reprezentuje Twoją markę, ale także **generuje pasywny dochód**. Dlaczego strona internetowa jest kluczowa dla Twojego biznesu? Zgodnie z raportem DIGITAL 2023: GLOBAL OVERVIEW REPORT, przygotowanym przez DataReportal w partnerstwie z Meltwater i We Are Social!, średni czas, jaki polscy internauci spędzają w sieci, to 6 godzin i 42 minuty dziennie, przy czym 2 godziny i 2 minuty z tego czasu przeznaczane są na korzystanie z mediów społecznościowych. Raport wskazuje również, że w 2023 roku liczba użytkowników mediów społecznościowych w Polsce osiągnęła 27,50 miliona, co odpowiada 66,3% całkowitej populacji kraju.

Te statystyki, choć robią wrażenie, powinny nas skłonić do przemyśleń. Poleganie wyłącznie na mediach społecznościowych, jako kluczowym instrumencie biznesowym i źródle dochodu, może okazać się pułapką.

Pomimo że prawie dwie godziny dziennie użytkownicy w Polsce poświęcają na media społecznościowe, większą część swojego czasu online spędzają na innych działaniach w sieci. To uwypukla fakt, że działając jedynie przez media społecznościowe, omijamy znaczną część odbiorców, którzy mogliby być zainteresowani naszą ofertą, ale spędzają czas w innych miejscach online.

Warto zatem rozważyć dywersyfikację kanałów dotarcia do potencjalnych klientów. Jednym ze sposobów jest stworzenie własnej strony internetowej.

Taki krok nie tylko zwiększy naszą widoczność w sieci, ale także pozwoli na budowanie bezpośredniej relacji z odbiorcami oraz pomoże wykorzystać własną przestrzeń w sieci do budowy dodatkowych źródeł dochodu. Dlaczego warto zdecydować się na ten krok?

Kreowanie wizerunku marki i budowanie wiarygodności

Twoja strona internetowa to miejsce, w którym możesz opowiedzieć historię swojej marki, pokazać wartości, jakimi się kierujesz, oraz zaprezentować produkty lub usługi w najlepszym świetle. Posiadając własną stronę internetową, możesz samodzielnie decydować o jej wyglądzie i wykorzystać swoją przestrzeń w dowolny sposób, który pozwoli Ci osiągnąć zaplanowane cele.

Zwiększanie zasięgu

Dzięki optymalizacji pod kątem wyszukiwarek internetowych (SEO) i odpowiednim działaniom marketingowym, Twoja strona może być łatwiej znaleziona przez potencjalnych klientów, co zwiększa szansę na generowanie sprzedaży. Co najważniejsze, nie musisz martwić się, czy Twój klient korzysta z tego samego medium społecznościowego co Ty – Twoja strona będzie dostępna dla każdego w wyszukiwarce Google.

Budowanie dodatkowego źródła zysku i leadów

Wyraźne i przyciągające uwagę przyciski lub linki zachęcające do podjęcia akcji, mogą skutecznie przekształcać odwiedzających stronę w klientów lub leady. Publikowanie wartościowych, angażujących i edukacyjnych treści (artykuły, filmy, podcasty) może zwiększać zaangażowanie użytkowników i jest świetnym sposobem zarówno do promowania swojej oferty, jak i do zarabiania poprzez afiliację innych, powiązanych tematycznie usług.

Wybór wykonawcy strony WWW czy samodzielna praca?

Budowa profesjonalnej strony internetowej wymaga zaangażowania. Wykonanie strony możesz zlecić profesjonaliście lub skorzystać z dostępnych źródeł wiedzy, aby zrobić to samodzielnie. Niezależnie od tego, czy zdecydujesz się na agencję interaktywną, freelancera czy samodzielnie podejmiesz wyzwanie, pamiętaj o kilku kluczowych kwestiach:

Planujesz zlecić wykonanie strony? Zrób to mądrze!

Jeżeli zdecydujesz się zlecić stworzenie strony freelancerowi lub agencji,

sprawdź portfolio potencjalnego wykonawcy oraz opinie poprzednich klientów. Doświadczenie i sukcesy w branży mogą świadczyć o jakości usług. Upewnij się, że wykonawca rozumie specyfikę Twojego biznesu oraz cele, jakie chcesz osiągnąć poprzez stronę internetową. Kluczowym elementem udanej współpracy jest klarowna i otwarta komunikacja. Upewnij się, że masz możliwość regularnego kontaktu z wykonawcą i że łatwo możesz wyrazić swoje oczekiwania. Jeśli chcesz być dobrze przygotowana do współpracy z web developerem i skorzystać z najnowszych danych na rynku, **koniecznie zapoznaj się z darmowym Raportem Rynku WordPressa**. Znajdziesz w nim informacje o tym, ile średnio kosztuje strona na WordPressie i jak się odpowiednio przygotować do współpracy z wykonawcą. Będziesz miała pełen obraz rynku i będziesz mogła podejmować bardziej świadome decyzje dotyczące swojego projektu. Co więcej, zachęcamy do wzięcia udziału w naszym badaniu, które pomoże nam przygotować kolejną edycję raportu rynku WordPressa. Bardzo interesuje nas Twoja perspektywa, niezależnie od tego, czy już zleciłaś stworzenie strony, czy też dopiero planujesz ją zlecić. Pozwoli nam to zebrać cenne informacje, które będziemy mogli uwzględnić w aktualizacji raportu.

Podejmujesz wyzwanie samodzielnie? Korzystaj ze źródeł wiedzy!

Jeśli natomiast Twój budżet nie pozwala Ci na zlecenie projektu profesjonalistom, możesz samodzielnie stworzyć swoją stronę internetową przy minimalnych kosztach. Nie musisz mieć wiedzy programistycznej! Do budowy strony możesz wykorzystać WordPressa, czyli darmowe oprogramowanie, które jest bardzo intuicyjne i pozwala stworzyć własną stronę nawet przez osoby początkujące. Jedyne, czego potrzebujesz, to domena, hosting i certyfikat SSL. **Niezależnie od sposobu wykonania strony, wybierz hosting wysokiej jakości!** Taki, który Tobie zapewni wsparcie, a Twojej stronie szybkie działanie. Jeśli będziesz potrzebować pomocy, skontaktuj się z nami – wspólnie wybierzemy dla Ciebie idealne rozwiązanie i wesprzemy Cię w razie potrzeby. Dla większości biznesów na start wystarczy inwestycja rzędu 50 zł netto (rejestracja domeny .pl oraz hosting Kiwi w LH.pl, certyfikat SSL otrzymasz gratis). Utrzymanie strony w kolejnych latach to inwestycja rzędu ok. 350-500 zł netto. Jeśli obecnie płacisz więcej, śmiało pisz lub dzwoń do nas – z chęcią znajdziemy korzystniejsze rozwiązanie.



Generowanie pasywnego dochodu poprzez stronę WWW

Jednym z największych atutów posiadania strony internetowej jest możliwość generowania pasywnego dochodu. Możesz w ten sposób zarabiać na tzw. „autopilocie", dywersyfikując w ten sposób różne źródła dochodów. Oto kilka sposobów, jak można to osiągnąć.

Programy partnerskie

Dołącz do programów partnerskich firm, których produkty lub usługi są związane z Twoją branżą lub odpowiadają na potrzeby Twoich Klientów. Otrzymasz prowizję za polecenie ich produktów lub usług na swojej stronie. Nie znam obecnie branży, w której nie dałoby się tego zaimplementować. Będąc księgową, możesz polecać np. program do wystawiania faktur, a prowadząc salon kosmetyczny sprzedawać produkty sprawdzonych marek.

Nasz program partnerski w LH.pl również jest doskonałym sposobem na generowanie pasywnego dochodu. Możesz zarabiać prowizję za polecanie naszych usług hostingowych swoim klientom i czytelnikom, co może być świetnym dodatkowym źródłem dochodu dla Twojej strony internetowej.

Sprzedaż cyfrowych produktów

Stwórz i sprzedawaj cyfrowe produkty, takie jak e-booki, kursy online czy pliki do pobrania. Po zainicjowaniu sprzedaży dochód będzie generowany automatycznie. Tutaj tak, jak w przypadku programów partnerskich, istnieje duże pole do popisu.

Prowadząc restaurację, możesz sprzedawać np. e-booki z przepisami, a będąc prawniczką – gotowe drafty umów.

Reklamy

Umieść reklamy na swojej stronie, korzystając z programów takich jak Google AdSense. Za każde kliknięcie lub wyświetlenie reklamy otrzymasz wynagrodzenie. Możesz także prowadzić bloga i tworzyć treści sponsorowane, albo też reklamować sprawdzone firmy lub produkty. Posiadanie profesjonalnej strony WWW to nie tylko kwestia obecności online, ale także potencjalnego źródła pasywnego dochodu. Wybór odpowiedniego wykonawcy strony oraz wykorzystanie różnych strategii mogą przyczynić się do wzrostu przychodów Twojego biznesu. Dodatkowo, jeśli już prowadzisz działania w social mediach, to możesz wykorzystać strategię recyklingu treści, publikując na swojej stronie internetowej materiały, które wcześniej udostępniłaś w social mediach, i odwrotnie. To pozwoli Ci efektywnie wykorzystać swoje treści i dotrzeć do szerszej grupy odbiorców na różnych platformach. Pamiętaj, że strona internetowa to inwestycja, która może zwrócić się wielokrotnie, jeśli zostanie odpowiednio zaprojektowana i wykorzystana.

Trzymam za Ciebie kciuki i wierzę, że Twoja strona WWW pomoże Ci zarabiać więcej!

Aga Malińska
LH.PL
lh.pl



Interaktywna

AKADEMIA WORDPRESSA

Prowadzisz (lub chcesz prowadzić) własną działalność i marzysz, by zarabiać online na swoich produktach?

Chcesz założyć platformę do sprzedaży online bez ogromnych opłat?
Wyklikaj niskokosztowo własną platformę (na WordPressie) do sprzedaży produktów cyfrowych oraz fizycznych!
Nie musisz być programistką czy graficzką, aby zrobić stronę WWW!

Zwiększ rentowność swojego biznesu, zarabiaj na swoich produktach, zyskaj niezależność finansową oraz elastyczny biznes online na swoich zasadach! Bądź online! Sprzedawaj online!

jestem interaktywna.

Ważny: do końca roku

TWÓJ KOD ZNIŻKOWY

100 zł

Wejdź na **olag.pl/akademia** i wybierz odpowiedni pakiet kursu,
w koszyku podaj kod „GIRLBOSS", a cena kursu zostanie obniżona.

ZOBACZ KORZYŚCI AKADEMII WP!

CZAS

Sprzedając online swoje produkty bądź usługi, możesz skalować zarobki, dzięki czemu Twoje dochody staną się niezależne od czasu, jaki poświęcasz na pracę. Z tym kursem stworzysz platformę idealnie dostosowaną do swoich potrzeb! Efekt? Zautomatyzujesz wiele procesów i zaoszczędzisz masę czasu. Możesz zajmować się tylko działalnością online albo potraktować ją jako swoje dodatkowe źródło zarobku.

Organizuj pracę tak, jak chcesz!

PIENIĄDZE

To świetne rozwiązanie, jeśli potrzebujesz dodatkowego źródła zarobku albo biznesu, który możesz w przyszłości łatwo skalować. Co więcej, samodzielnie wyklikana platforma sprzedażowa to stosunkowo tania opcja, która jest dostosowana do Twoich potrzeb i nie generuje dużych kosztów utrzymania, w przeciwieństwie do płatności za abonament przy innych platformach.

Możesz zarabiać online!

WOLNOŚĆ

Zrób ważny krok do swojej niezależności! Platforma i sprzedawanie online to sposób na budowanie wolności finansowej i to na własnych zasadach. Co Ty na to, by pracować, kiedy chcesz i gdzie chcesz? Wystarczy, że weźmiesz ze sobą laptopa (lub nawet tyko telefon) i już.
Niczego więcej Ci nie trzeba, by działać z własnym biznesem online.

Wyobraź sobie swoje życie, którego nie dominuje praca.
To Ty dostosowujesz pracę do swojej codzienności!

www.olag.pl/akademia

jestem interaktywna.

E-BOOKI | SZKOLENIA | WORDPRESS | WWW



Obserwuj
@JESTEMINTERAKTYWNA
W SOCIAL MEDIACH



OLA GOŚCINIAK

Ekspertka WordPress

Mentorka biznesów online

www.olag.pl/akademia

GIRLBOSSKI MEDALISTKI

Poniedziałek 11 grudnia 2023 był wyjątkowym dniem. Celebrowałyśmy nasze sukcesy, dlatego nie zabrakło wręczenia nagród dla GIRLBOSSKICH. I to jakich! Medalistki odebrały nagrody za biznesowe sukcesy 100 000 zł, 500 000 zł oraz 1 000 000 (MILIONA) zł przychodu w swoich prężnie rozwijających się biznesach online. Takie medale wręczane są absolwentkom Paczki oraz Interaktywnej Akademii WordPressa, które udokumentują swój przychód.

Gali Kursory Roku przyświecały 3 ważne słowa: WSPARCIE, WIEDZA, WDZIĘCZNOŚĆ, a to wszystko złożyło się w dobrze znany Ci skrót: WWW. Nie bez powodu! Właśnie od WWW zaczęły się historie w onlajnie nagrodzonych **GIRLBOSSEK**. Zobacz kobiety, które rozkręciły świetnie zarabiające biznesy i zainspiruj się do działania. Kto wie, może to właśnie Ty będziesz kolejną medalistką? Dołącz do Paczki, działaj nad swoim biznesem i szykuj kieckę na grudzień 2024 do Poznania!

100 000 ZŁ



- EWA SZCZEPAŃSKA
- KAROLINA HYJEK
- OLA JAŚKOWIAK
- KATARZYNA MASZTALLER
- JOANNA RUŁKOWSKA

500 000 ZŁ



- ANNA CZARNOTA
- MAGDA STEBLEWSKA
- JOANNA DOMAGAŁA
- KLAUDIA ŁAPA

1 000 000 ZŁ



- NINA WOJTYRA
- AGNIESZKA GACZKOWSKA
- JOANNA GACEK-SROKA

FOT. PIOTR WRONIEWICZ

MIRANDA RUTCZYŃSKA

CHECKLISTA: Firmowe finanse pod kontrolą

Sprawdź, na co i kiedy warto zwrócić uwagę, by na bieżąco kontrolować sytuację finansową w Twojej firmie.

Początek miesiąca
- Wystaw wszystkie faktury sprzedażowe dotyczące ubiegłego miesiąca.
- Sprawdź stan rachunków (i wysokość poduszki finansowej) i dostępnych kredytów w rachunku bieżącym.
- Zrób zestawienie wszystkich kosztów zeszłego miesiąca.
- Zestaw wysokość sprzedaży z kosztami i oszacuj wynik.

Pierwsza połowa miesiąca
- Sprawdź, czy wynik odbiega od oczekiwań (np. porównaj z budżetem). Jeśli tak, znajdź przyczynę.
- Jeśli okaże się to konieczne, wprowadź zmiany do budżetu/ prognozy.
- Przejrzyj koszty, ich rodzaj, strukturę i trendy. Zastanów się nad możliwymi obszarami do optymalizacji.
- Zbierz wszystkie dokumenty (wnioski urlopowe, faktury itd.) i dostarcz do księgowej.

Druga połowa miesiąca
- Zapłać składki do ZUS-u, PIT-y, CIT-y.
- Sprawdź, czy wynik otrzymany od księgowej jest zgodny z Twoimi szacunkami.
- Przejrzyj umowy/ warunki współpracy z dostawcami. Ponegocjuj z dostawcami, u których regularnie robisz duże zakupy.
- Analiza rentowności – znając koszty, zderz je z cenami swoich produktów/ usług. Jeśli okaże się to koniecznością – zaktualizuj swój cennik.

Koniec miesiąca
- Prognoza płynności – zaplanuj wpływy i wydatki w kolejnym miesiącu. Sprawdź, czy nie będziesz „pod kreską”.
- Przejrzyj należności – ile ich jest, ile jest przeterminowanych.
- Skontaktuj się z klientami, którzy nie opłacili w terminie faktur.
- Przejrzyj zobowiązania – ile ich jest, czy są przeterminowane (jeśli tak, zaplanuj, ile i kiedy planujesz spłacić).

Miranda Rutczyńska
Mistrzyni Finansów
mistrzynifinansow.pl





FOT. MONIKA ADAMCZYK

NATALIA
NIETUPSKA

Pozyskałam pieniądze na projekt życia

Zabieram Cię do świata, gdzie niemożliwe staje się możliwe, a odwaga prowadzi do spełnienia marzeń. Zobacz, jak wiara i śmiałość, mogą przybliżyć Cię do osiągnięcia celu. Poznaj moją historię o tym, jak spełniłam marzenie i pozyskałam ogromne pieniądze na duży projekt w branży e-commerce! Zapraszam do lektury.

O tym, że chcę realizować własne projekty, marzyłam już od dzieciństwa. Z sentymentem wspominam czasy, kiedy jako mała dziewczynka przygotowywałam dla rodziny płatne teatrzyki – pracowałam nad scenografią, szykowałam kostiumy, układałam dialogi i wycinałam bilety. Co prawda te beztroskie chwile dawno odeszły w niepamięć, jednak świadomość działania na swoim, osiągania celów i bycia niezależną pozostała. Dlatego chyba od początku czułam, że praca na etacie nie jest dla mnie. I choć stabilność finansowa w młodym wieku była dla wielu moich znajomych upragnionym celem, ja jednak chciałam od życia czegoś więcej niż tylko stała wypłata wpływająca co miesiąc na rachunek bankowy.

Chciałam robić coś wartościowego, rozwijać się i przeć naprzód. Czy mi się to udało? Mogę powiedzieć, że tak! Jednak nie zatrzymuję się –mam kolejne cele. Ale zacznijmy od początku.

MOJA DROGA DO OSIĄGNIĘCIA CELU

Jest rok 2021, a ja mam dosyć etatowej stagnacji. Postanawiam więc założyć własną działalność gospodarczą w branży marketingowo-eventowej. Miałam już wtedy dość spore doświadczenie, wiedzę oraz niespożytkowaną dawkę pozytywnego nastawienia. No cóż, początki nie były łatwe – ja jednak czułam satysfakcję i dumę z podjętej decyzji. Pracowałam dla jednego klienta, z biegiem czasu klientów zaczęło przybywać, a portfel zaczął się wypełniać.

Nabrałam pewności siebie i po niecałym roku byłam już gotowa działać na większą skalę. Aż w końcu znalazłam niszę, którą poczułam całym sercem. Przestrzeń customer experience pochłonęła mnie całkowicie. To było coś dla mnie! Nie zraził mnie nawet fakt, iż ta dziedzina dopiero się rozwija (szczególnie w Polsce). Wręcz przeciwnie!

Dostrzegłam w tym szansę na rozwój własnego biznesu. Już wtedy postrzegałam CX jako przyszłościową branżę, która już wkrótce odmieni wizerunek i sposób działania sklepów online. A my – konsumenci – skorzystamy na tej innowacyjnej zmianie!

JAK ZDOBYŁAM PIENIĄDZE?

Jak już wspomniałam – branża dopiero działała w powijakach, a do tego była zdominowana przez duże podmioty gospodarcze. Dlatego, żeby zrobić krok milowy i przebić sufit potrzebowałam pieniędzy. Już wtedy nie zarabiałam mało, jednak to nie były pieniądze, które wyskalowałyby nowy projekt w krótkim czasie. Jedno było pewne – chciałam to zrobić po swojemu, na własnych zasadach.

Postanowiłam przygotować się najlepiej, jak potrafię. I znów, podobnie jak wtedy, gdy organizowałam teatrzyk, rozpisałam sobie plan działania z uwzględnieniem celów krótko i długoterminowych. Jak się wkrótce okazało – realizacja tego planu była mi pisana.

Przy pracy w jednym z projektów poznałam Rafała, który po kilku rozmowach zainteresował się moim pomysłem. Jak się skończyła ta historia?

Dziś pracujemy wspólnie nad dużym projektem CX. Największym wyzwaniem dla mnie było pozyskanie funduszy na realizację odważnego i przełomowego projektu. Udało się! Rafał jest moim wspólnikiem oraz inwestorem projektu. Co wpłynęło na jego decyzję?

Jakie aspekty sprawiły, że postanowił ze mną współpracować i zainwestować sporą sumę pieniędzy w przygotowany przeze mnie projekt? No cóż, o to być może trzeba zapytać właśnie jego.

3 KROKI, UŁATWIAJĄCE OSIĄGNIĘCIE CELU

To wartościowe doświadczenie udowodniło mi, żeby wierzyć w siebie i z odwagą iść przez życie. Dlatego jeśli Ty stoisz dziś przed podobnym wyzwaniem, to mam dla Ciebie radę:

Bój się i rób. Nieważne, czy Twoje plany dotyczą sfery prywatnej czy przestrzeni zawodowej.

Osiąganie celów jest możliwe, zwłaszcza gdy opanujesz 3 zasady.

Szczerość i pasja do projektu

Bądź szczera i pokaż innym serce do projektu. Twój błysk w oku, zaangażowanie oraz pewność siebie mogą udzielić się słuchaczom.

Strategia działania

Pójście na rozmowę inwestorską tylko z optymistyczną wersją planu działania, bez rozpisanych szczegółów i bez planu awaryjnego, to strzał w kolano. Warto przygotować sobie scenariusze kryzysowe, plan krótko i długoterminowy.

To potwierdzi Twój profesjonalizm i realne przygotowanie do projektu.

W stworzeniu planu pomogła mi bardzo książka *Tworzenie modeli biznesowych*. Podręcznik wizjonera A. Osterwaldera i Y. Pigneur'a.

Poznaj potrzeby

Poznaj motywacje, które działają na drugą osobę. Zrozumienie problemów odbiorców, ale też zrozumienie prywatnych wartości i dopasowanie komunikatu, to klucz do sukcesu każdego projektu. Identyfikacja potrzeb oraz utożsamianie się z wartościami odbiorcy to siła napędowa, która pomaga osiągać cele biznesowe, i nie tylko. Tutaj przydaje się uważne słuchanie i umiejętność łączenia kropek.

WIARA WE WŁASNE KOMPETENCJE A OSIĄGANIE CELÓW

Podzieliłam się z Tobą moim doświadczeniem, które pozwoliło mi rozwinąć projekt mojego życia. Co dała mi możliwość współpracy? Z pewnością były to aspekty, które trudno byłoby mi osiągnąć w pojedynkę w krótkim czasie.

A są nimi:

- **możliwość szybkiego rozwoju** – projekt, który miałam rozpisany na 4 lata mogę osiągnąć w rok;
- **zdobycie wiedzy biznesowej** – oprócz zabezpieczenia finansowego, zdobyłam źródło inspiracji i merytorycznej wiedzy biznesowej;
- **umiejętności negocjacyjne** – pozwalają mi teraz sprawniej poruszać się w świecie biznesu;
- **odwaga do działania**;
- **pewność, że to, co robię, daje wartość** – jest znacznie mniej chwil zwątpienia, jeśli wiesz, że ktoś w Ciebie wierzy.

Misją mojego projektu jest wsparcie polskich przedsiębiorców z branży e-commerce w zatrzymywaniu ich klientów na dłużej i budowaniu stabilnej pozycji na rynku. Wspólnie kreujemy pozytywne doświadczenia zakupowe, dzięki którym klienci czują przywiązanie, a nawet miłość do danej marki. Zastanawiasz się, na czym konkretnie polega projekt mojego życia? Przeprowadzamy badania, audyty, wdrożenia oraz produkty cyfrowe z zakresu customer experience.

A obecnie pracujemy nad największymi w Polsce badaniami Post-purchase experience w e-commerce. Do tego zaczynamy produkcję i montaż podcastu o CX w formie, która będzie łączyć w sobie wartość merytoryczną z rozrywką. Naprawdę dzieje się dużo! A to wszystko dzięki dążeniu do celu. Bo kiedy wierzysz w siebie i w swoje kompetencje, to nie ma dla Ciebie rzeczy niemożliwych!

Oczywiście każda z nas ma swoją niepowtarzalną historię. Jednak uważam, że rady, którymi podzieliłam się z Tobą, są na tyle uniwersalne, że z powodzeniem wykorzystasz je w każdej sferze życia.
Gotowa na osiąganie celów biznesowych i życiowych?
Trzymam za Ciebie mocno kciuki!

Natalia Nietupska
Orange West
badania.natalianietupska.pl/cx/





FOT. PIOTR WRONIEWICZ

EWELINA
SALWUK-MARKO

Budżetowy PR dla marki osobistej

W dzisiejszym dynamicznym świecie biznesu, zrównoważony wizerunek firmy stanowi kluczowy element sukcesu. Coraz częściej małe firmy i marki osobiste zdają sobie sprawę, że osiągnięcie równowagi między reputacją a wynikami finansowymi wymaga strategii PR ściśle zintegrowanej z planem biznesowym.

RÓŻNICE MIĘDZY PR A MARKETINGIEM

W świecie biznesu terminy public relations (PR) i marketing często są używane zamiennie, jednak warto wiedzieć, że to nie są synonimy. Pomimo, że obie te dziedziny mają na celu zbudowanie pozytywnego wizerunku firmy i przyciągnięcie uwagi klientów, istnieje kilka kluczowych różnic między PR-em a marketingiem.

Cele i działania
Public relations skupia się na budowaniu i utrzymaniu pozytywnego wizerunku firmy w oczach różnych osób, takich jak media, społeczność, pracownicy i inne firmy. Działania PR mają na celu zarządzanie reputacją firmy, budowanie zaufania oraz utrzymanie pozytywnych relacji z otoczeniem. **Marketing**, z kolei, skupia się na promocji produktów lub usług firmy, z myślą o przyciągnięciu klientów i generowaniu sprzedaży. Główne cele marketingu obejmują zazwyczaj zwiększenie świadomości marki, generowanie popytu oraz przekonanie klientów do zakupu.

Narzędzia i strategie
PR wykorzystuje narzędzia, takie jak media relations, czyli budowanie relacji z mediami, organizowanie wydarzeń, tworzenie treści eksperckich, a także zarządzanie kryzysowe. Działania PR opierają się na komunikacji zewnętrznej i budowaniu długotrwałych relacji. **Marketing** wykorzystuje różnorodne narzędzia, takie jak reklamy, promocje, marketing treści, e-mail marketing czy media społecznościowe. Działania marketingowe są skoncentrowane na aktywnym promowaniu produktów i usług firmy w sposób ukierunkowany na zwiększenie sprzedaży.

Różnice między PR-em a marketingiem leżą w głównych celach, strategiach i zakresie działania.

JAK WPROWADZIĆ DZIAŁANIA PR DLA MAŁEGO BIZNESU?

Małe firmy często borykają się z ograniczonymi budżetami, co może sprawić, że inwestycje w dziedzinie PR stają się wyzwaniem. Niemniej jednak, skuteczna strategia PR może być kluczowym elementem sukcesu nawet dla małych firm. Oto pierwsze kroki, które warto postawić.

Rozpoznanie grupy docelowej
Zanim zainwestujesz w PR, zrozum, kto stanowi główną grupę docelową Twojego biznesu. Doprecyzowanie kim są Twoi potencjalni klienci, pozwoli Ci dostosować przekaz w kampaniach PR, co jest kluczowe dla skuteczności.

Autentyczność
Autentyczność jest kluczem do budowy trwałego wizerunku. Opowiedz historię swojej firmy – skąd się wzięła, jakie wartości reprezentuje, co wyróżnia ją na tle konkurencji. Taka narracja pomaga budować więź z klientami.

Social media
Zadbaj o to, aby publikowane treści były także PR-owe. Social media są doskonałym narzędziem do budowy wizerunku małego biznesu. Aktywne uczestnictwo w mediach społecznościowych, publikowanie interesujących treści i angażowanie się w rozmowy online mogą przyciągnąć uwagę potencjalnych klientów.

Strategia
Opracuj strategię, jak będą wyglądały działania PR dla Twojego biznesu, na najbliższy tydzień, miesiąc, pół roku, rok.

Skuteczna strategia PR nie zawsze wymaga dużych nakładów finansowych, ale raczej inteligentnego podejścia do budowy relacji z klientami, wychodzenia naprzeciw ich oczekiwaniom i budowania pozytywnego wizerunku marki.

JAKIE DZIAŁANIA PR Z MAŁYM BUDŻETEM?

Jeśli nie masz dużego budżetu, najlepiej jest zainwestować czas. Trzeba dobrze go zaplanować. Wśród takich działań mogą znaleźć się:

- przygotowanie treści PR pod social media np. prezentujące naszą wiedzę;
- przygotowanie maili do dziennikarzy;
- telefony do redakcji;
- pisanie artykułów, poradników, odpowiedzi na pytania do wywiadu;
- poszukiwanie ciekawych wydarzeń w swojej branży;
- zgłoszenie na prelegenta;
- przygotowanie prelekcji
- i wiele innych.

PRZYKŁAD STRATEGII PR NA 10 DNI

Dzień 1-2. Przegląd

- Przegląd obecnej sytuacji rynkowej i analiza konkurencji.
- Określenie kluczowych celów kampanii PR na najbliższy miesiąc.

Wskazówka! Na początek polecam, aby takim celem było budowanie wizerunku w innych miejscach niż social media.

Dzień 3-4. Wybór wydarzeń

- Poszukiwanie nadchodzących wydarzeń branżowych.

Wskazówka! Mogą być to wydarzenia biznesowe w Twoim regionie lub eventy branżowe w Polsce. Poszukaj, wydarzeń na najbliższe pół roku.

- Wybór kilku kluczowych wydarzeń do udziału.

Wskazówka! Zapisz je w jednym miejscu np. w notatniku i w kalendarzu. Na początku wybierz się na nie jako uczestniczka i zaplanuj networking wizerunkowy.

- Kup bilet na event lub zapisz się na listę.

Dzień 5. Wybór mediów

- Zrób research mediów regionalnych i branżowych.
- Wybierz 10-20 z nich i zapisz w notatniku wraz z kontaktami do dziennikarzy czy redakcji.

Dzień 6-7. Kontakt z mediami

- Wybierz kilka wartościowych tematów.
- Napisz maila do dziennikarzy z propozycją artykułu czy wywiadu.

Dzień 8-9. Telefony

- Zadzwoń do dziennikarzy, którzy nie odpowiedzieli na Twoje wiadomości.

Dzień 10. Przygotowanie materiałów

- Odpowiedz na pytania do wywiadów lub napisz teksty.

Ten plan obejmuje przedsięwzięcia skoncentrowane na działaniu, poszukiwaniu i kontaktach. To pierwszy krok, który można wykonać samodzielnie, bez budżetu na PR.

PRZYKŁADOWE AKCJE PR

Wywiad online (200-800 zł)
Poszukaj lokalnych magazynów, mniejszych portali, które prowadzą wywiady online. Współpracuj z nimi i opowiedz swoją historię w formie rozmowy.

Udział w wydarzeniu (150-700 zł)
Znajdź wydarzenie lub targi, na których możesz być obecna. Zaangażuj się jako wystawca lub sponsor nagrody, aby zwiększyć widoczność marki. Zaproponuj podzielenie się swoją wiedzą jako prelegentka.

Przygotowanie artykułu eksperckiego (od 200-800 zł)
Niektóre mniejsze portale online, mogą opublikować Twój tekst ekspercki po niższej cenie, szczególnie jeśli tekstu nie musi przygotowywać dziennikarz.

Ważne: ceny są tylko przykładowe, zależą od indywidualnej oferty danego medium. Pamiętaj, że kluczowym elementem skutecznego PR-u z ograniczonym budżetem jest skoncentrowanie się na działaniach ukierunkowanych na konkretne cele. Możesz także szukać możliwości darmowej promocji poprzez współpracę z lokalnymi blogerami, dziennikarzami czy poprzez udział w wydarzeniach społecznościowych. Kreatywność i efektywne wykorzystanie dostępnych środków mogą przynieść pozytywne rezultaty nawet przy niewielkim budżecie.

Ewelina Salwuk-Marko
PR Managerka
agencjasalmar.pl



MONIKA BAŁDECKA

Najdziwniejsze podatki

Benjamin Franklin wypowiedział kiedyś te słynne słowa: „Na tym świecie pewne są tylko śmierć i podatki". Chcemy, czy nie chcemy – musimy je płacić. Ale niektóre z nich mogą przyprawić o zawrót głowy ze względu na swoją nietypowość. Poznaj kilka z nich.

Podatek od basenów (Grecja)
Wielu Greków uchyla się od jego płacenia, zatem grecki fiskus do namierzania nieuczciwych podatników, którzy nie zgłosili do opodatkowania swoich basenów, zaczął wykorzystywać drony.

Podatek od jedzenia (Węgry)
Węgry w 2011 roku wprowadziły podatek od jedzenia z wysoką zawartością soli, cukru i tłuszczu. Restauracje i sklepy spożywcze muszą uiszczać dodatkową opłatę od sprzedaży tych produktów. Podatek ma na celu walkę z problemem otyłości i promowanie zdrowych nawyków żywieniowych.

Podatek od magii (Rumunia)
Czarownice w Rumunii wchodzą do listy oficjalnych zawodów. W 2011 roku zobowiązano je do zapłaty 16 proc. podatku dochodowego. Co ciekawe, rumuńskie czarownice nie muszą używać kas fiskalnych.

Podatek pokojowy (Gwinea)
Gwinea należy do jednych z najbiedniejszych krajów świata. Każdy obywatel tego państwa jest zobowiązany zapłacić podatek za brak wojen, który rocznie wynosi ok. 17 euro. Danina ta jest sporym obciążeniem budżetu Gwinejczyków, którzy w większości żyją poniżej granicy ubóstwa.

Podatek od cienia (Włochy)
W 1993 roku władze Wenecji zdecydowały się pobierać podatek od cienia. Podatek jest nałożony na wszystkich właścicieli sklepów, restauracji i kawiarni za instalowanie wszelkiego rodzaju daszków, markiz i parasoli, które zasłaniają słońce.

A w Polsce?
Jak się okazuje, nasz kraj również w swojej historii zaskakiwał wprowadzaniem niecodziennych podatków. W okresie PRL-u obowiązywało tzw. bykowe, czyli podwyższona stawka podatku dla osób bezdzietnych, niezamężnych i nieżonatych. Dziś funkcjonuje podatek od deszczu, podatek od posiadania psa czy podatek od...dna (podwodnych gruntów znajdujących się pod wodami stanowiącymi własność Skarbu Państwa).

Zaskoczona?

Monika Bałdecka
Moni Money



OLA GOŚCINIAK

TO NIE TYLKO LICZBY...

PIENIĄDZE

Drogie Czytelniczki! W tym wyjątkowym wydaniu naszego magazynu, pochylamy się nad tematem, który dotyka każdego z nas, niezależnie od wieku, zawodu czy zainteresowań – pieniędzy. Często mówi się, że pieniądze to tylko narzędzie, ale dla wielu z nas są one źródłem niepokoju, stresu, a czasem i niezrozumienia. Jako redaktorka naczelna pragnę podzielić się z Wami kilkoma osobistymi przemyśleniami na ten temat, które, mam nadzieję, zainspirują Was do nowego spojrzenia na finanse.



FOT. AGNIESZKA WERECHA-OSIŃSKA

1. Pieniądze to nie wszystko, ale...

Pierwsza i najważniejsza lekcja, jakiej nauczyłam się na przestrzeni lat, brzmi: pieniądze to nie wszystko, ale mają ogromne znaczenie. Wychodzę z założenia, że finanse są narzędziem, które może i powinno służyć naszemu dobru. To, jak o nich myślimy i jak je wykorzystujemy, może wpływać na naszą codzienność, relacje z bliskimi i postrzeganie siebie.

2. Znajdź swoją równowagę

Każdy z nas ma inną sytuację finansową i inne priorytety. Ważne jest, aby znaleźć własną równowagę między oszczędzaniem a wydawaniem. Osobiście uważam, że kluczem jest umiejętność czerpania radości z małych rzeczy, bez potrzeby wpadania w konsumpcjonizm. Pieniądze mogą być źródłem szczęścia, jeśli nauczymy się nimi mądrze zarządzać.

3. Inwestuj w siebie

Jedną z najlepszych inwestycji, jakie możemy poczynić, jest inwestycja w siebie – w swoją edukację, rozwój, zdrowie czy pasje. Takie podejście nie tylko zwiększa nasze kompetencje i możliwości zarobkowe, ale też buduje poczucie własnej wartości i satysfakcję z życia.

4. Pieniądze a relacje

Pieniądze mogą wpływać na nasze relacje z ludźmi. Ważne jest, by nie pozwolić im rządzić naszymi emocjami i decyzjami. Uczmy się mówić o finansach otwarcie, z szacunkiem i zrozumieniem dla perspektywy innych.

5. Chwile, nie przedmioty

W końcu, chciałabym podkreślić, że to, co naprawdę liczy się w życiu, to chwile, a nie przedmioty. Pieniądze mogą kupić rzeczy, ale nie szczęście, miłość czy czas spędzony z bliskimi. Nauczmy się cenić i celebrować te momenty, bo one są prawdziwym bogactwem.

6. Otwartość na zmiany

Życie jest pełne niespodzianek, a nasze sytuacje finansowe mogą się zmieniać. Ważne jest, aby pozostać otwartym na zmiany i dostosowywać do nich swoje plany finansowe. Czasami to oznacza podjęcie trudnych decyzji, rezygnację z pewnych przyzwyczajeń, ale zawsze w przekonaniu o długoterminowym dobru. Pamiętajcie, elastyczność może być jednym z Waszych największych aktywów.

7. Docenianie wartości niematerialnych

W świecie, który często wydaje się skoncentrowany na materializmie, warto pamiętać o rzeczach, które nie mają ceny. Miłość, przyjaźń, zdrowie, spokój ducha – to wszystko są wartości, które powinniśmy pielęgnować. Na nie nie sposób nakleić etykiety cenowej.

Dążenie do bogactwa niematerialnego może przynieść nam więcej satysfakcji niż największe konto bankowe.

8. Dziel się tym, co masz

Szczodrość i gotowość do dzielenia się z innymi może przynieść nieoczekiwane korzyści, zarówno materialne, jak i duchowe. Nie chodzi tylko o finansowe wsparcie dla potrzebujących, ale również o dzielenie się wiedzą, doświadczeniem czy czasem. To, co ofiarujemy innym, często wraca do nas w różnych formach, wzbogacając nasze życie.

9. Uczyń pieniądze narzędziem do osiągania marzeń

Zamiast postrzegać pieniądze jako cel sam w sobie, traktujmy je jako środek do realizacji naszych marzeń i pasji. Czy to podróże, edukacja czy hobby – pieniądze mogą pomóc nam w realizacji tych pragnień. Ważne jest jednak, by pamiętać, że prawdziwe szczęście często znajduje się poza sferą materialną.

10. Znajdź czas na refleksję

W codziennym pędzie za pieniędzmi łatwo zapomnieć o znaczeniu refleksji i samooceny. Znalezienie czasu na przemyślenie naszych finansowych decyzji, celów i priorytetów może pomóc nam lepiej zrozumieć, co naprawdę jest dla nas ważne. To także okazja, by docenić to, co już osiągnęliśmy, i zastanowić się, jak chcemy kształtować naszą przyszłość.

11. Świadomość ekologiczna w finansach

W erze, gdy świadomość ekologiczna staje się coraz ważniejsza, warto zastanowić się, jak nasze decyzje finansowe wpływają na środowisko. Wybierając produkty i usługi z myślą o ich wpływie na planetę, inwestując w zrównoważone przedsięwzięcia lub wspierając firmy o etycznych standardach, możemy czynić różnicę. Nasze pieniądze mają moc kształtowania świata – używajmy ich mądrze.

12. Edukacja finansowa jako fundament

Wiedza na temat zarządzania finansami nie jest luksusem, ale koniecznością. Edukacja finansowa powinna być fundamentem, na którym budujemy naszą przyszłość. Niezależnie od tego, czy chodzi o podstawy budżetowania, zrozumienie inwestycji czy planowanie emerytalne, solidna wiedza w tych obszarach może nas chronić przed wieloma błędami i otworzyć drzwi do lepszej przyszłości finansowej.

13. Zaufanie, ale też weryfikacja

W świecie finansów ważne jest, aby znaleźć doradców i źródła informacji, którym można ufać. Jednak równie istotna jest umiejętność samodzielnej weryfikacji otrzymywanych informacji.

W erze nadmiaru informacji nie wszystkie rady będą odpowiednie dla każdego. Nauczmy się krytycznie oceniać informacje i dostosować je do naszych unikalnych sytuacji.





FOT. AGNIESZKA WERECHA-OSIŃSKA

14. Pieniądze a samoakceptacja

Nasze finansowe decyzje często są odzwierciedleniem tego, kim jesteśmy i co cenimy. W tym kontekście, budowanie zdrowej relacji z pieniędzmi może iść w parze z budowaniem zdrowej relacji z samym sobą. Pieniądze nie definiują naszej wartości. Nauczenie się tego może być kluczowe dla naszego dobrostanu emocjonalnego i finansowego.

15. Przyszłość jest teraz

W kontekście finansowym łatwo popaść w pułapkę myślenia „później". Później zacznę oszczędzać, później zacznę inwestować, później zajmę się planowaniem emerytalnym. Jednak prawda jest taka, że najlepszy moment na zajęcie się swoimi finansami jest zawsze teraz. Nie czekajmy na „idealny moment", bo taki może nigdy nie nadejść. Zaczynając od małych kroków już dziś, budujemy lepszą przyszłość dla siebie.

Ola Gościniak
Jestem Interaktywna
olagosciniak.pl



PIENIĄDZE

Niech te refleksje staną się zaproszeniem do głębszego zastanowienia się nad tym, jakie miejsce w naszym życiu zajmują pieniądze i jak możemy je wykorzystać, aby nie tylko osiągnąć własne cele, ale także przyczynić się do budowania lepszego świata. Pamiętajmy, że każda nasza finansowa decyzja ma szersze konsekwencje – zarówno dla nas samych, jak i dla otaczającej nas rzeczywistości. W dążeniu do finansowej mądrości i dobrobytu, nie zapominajmy więc, że to, co najcenniejsze, często leży poza zasięgiem monetarnym. I choć nauka zarządzania finansami jest niezbędna, równie istotna jest umiejętność cieszenia się życiem, doceniania tego, co mamy, i dzielenia się z innymi. W ten sposób, pieniądze – choć z natury neutralne – mogą stać się siłą dobra, inspirując nas do bardziej świadomego, pełnego i zrównoważonego życia.

Gościniak

AGNIESZKA
WERECHA-OSIŃSKA

Przezimowałam w Italii nad Gardą – wnioski



FOT. AGNIESZKA WERECHA-OSIŃSKA

Gdy 10 lat temu zakładałam swoją firmę, marzyłam o tym, aby móc łączyć swoją pracę z podróżowaniem. I faktycznie w ciągu tych 10 lat pracy jako fotografka – najpierw ślubna, później wizerunkowa, miałam okazję podróżować do wielu fotogenicznych miejsc, między innymi do Włoch, Anglii, Hiszpanii, a nawet na Zanzibar. I każdy z tych wyjazdów był dla mnie wielką przygodą oraz spełnieniem marzeń.

Jednak po głowie wciąż chodził mi pomysł „workation", czyli połączenia pracy z dłuższym pobytem w jakimś pięknym, najlepiej cieplejszym niż Polska, miejscu na świecie. Idealnym wyborem byłyby Włochy, bo uwielbiam ten kraj od kiedy pierwszy raz, mając zaledwie 11 lat, odwiedziłam Wenecję i zakochałam się w tym mieście od pierwszego wejrzenia. I tak sobie marzyłam... I pisałam w głowie różne scenariusze „jak by to było pomieszkać dłużej w Italii", ale jednak wciąż coś blokowało mnie przed podjęciem tej odważnej decyzji. Obawiałam się wysokich kosztów życia i blokady językowej. Martwiłam się, że moje klientki będą mnie w tym czasie potrzebowały na miejscu (w Polsce i w Poznaniu) i stracę ich zaufanie. Zastanawiałam się, czy będę w stanie znaleźć nowe zlecenia i zarobić na utrzymanie na miejscu bez konieczności sięgania do oszczędności. Głowiłam się też, jak bardzo będę tęsknić za rodziną i znajomymi oraz ile rzeczy mnie ominie, gdy wyjadę aż na 2 miesiące. Na szczęście moja ciekawość i odwaga do spełniania marzeń okazały się silniejsze niż lęki i obawy, które miałam w głowie. Ogromnym wsparciem w podjęciu decyzji była też postawa mojego męża, który początkowo bardzo sceptycznie podchodził do tematu workation, ale po wielu naszych rozmowach stał się ogromnym zwolennikiem wyjazdu i to właśnie on przekonał mnie do kliknięcia przycisku „rezerwuj" na stronie internetowej apartamentu. I tak oto wylądowaliśmy, a właściwie dojechaliśmy naszym autem we troje (my i nasz mały piesek), dokładnie w dniu moich 37 urodzin, nad malowniczo położone Jezioro Garda we Włoszech. Te dwa piękne zimowe miesiące skłoniły mnie do podzielenia się doświadczeniami i opisania, dlaczego warto wybrać się na workation. Wskażę Ci jego plusy i minusy, dla kogo jest to idealna forma podróży oraz jakie koszty mogą się z tym wiązać.

DLACZEGO WARTO?

Pogoda

Czego najbardziej brakowało nam zimą w Polsce? Oczywiście słońca! W styczniu mamy zaledwie 2,5 godziny słoneczne dziennie (choć dobrze wiemy, że są takie tygodnie, gdy słońce nawet na sekundę nie wychyli się zza chmur). W Italii nad Gardą tych godzin słonecznych jest około 6, a to już ogromna różnica. Ponadto słońce wschodzi wcześniej i zachodzi później, co sprawia, że dzień jest dłuższy, a to naprawdę dodaje energii i zapału do życia. Temperatury też są wyższe niż w Polsce. Były takie dni w styczniu, kiedy spacerowałam w krótkim rękawku, w lutym moczyłam stopy w jeziorze, a na początku marca pływałam już w odkrytym basenie. Oczywiście było też sporo deszczowych dni, jak przystało na przedwiośnie, przyroda też musi się odrodzić do życia. Ale nawet w deszczu, mając boski widok za oknem, odpoczynek i praca smakowały po prostu lepiej. Muszę też dodać, że pierwszy raz w życiu ominęły mnie wszelkie zimowe choróbska.

Lokalizacja

Wybór odpowiedniej lokalizacji oraz lokalu mieszkalnego podczas workation to największe wyzwanie, bo ma kluczowe znaczenie dla komfortu i efektywności pracy oraz odpoczynku podczas pobytu. Dla mnie od początku to było jasne: Włochy. Ale trudniej było zdecydować się na konkretny region czy miasto. Szukałam więc takiego lokalu, który przypomina nasz dom – jest komfortowy i przytulny, bez zbędnych dodatków i krzykliwych kolorów ścian. Zależało mi na pięknym widoku z okna, przyjaznym otoczeniu (oglądałam nawet okolicę wybranych lokali na Google Maps), a także spokoju i jednocześnie bliskości do cywilizacji – głównie do sklepów, bo chcieliśmy w większości gotować samodzielnie. Ostatecznie wybraliśmy Jezioro Garda, bo już trochę znaliśmy ten region, wiedzieliśmy, że będziemy mieli masę ciekawych miejsc do zwiedzenia w promieniu 200 km, a ponadto to „tylko 1 300km" od domu, więc dość szybko można dojechać autem. Ostatecznie nasz wymarzony apartament znalazłam na portalu Airbnb i wtedy też zapadła decyzja o wyjeździe właśnie nad Gardę.

Podróże

Jedną z największych zalet workation jest możliwość odkrywania nowych miejsc, próbowania pysznego jedzenia, poznawania ciekawych ludzi, nauka języka i poznawanie kultury kraju. Każdy dzień może wyglądać jak wakacje (i to również może być zagrożeniem, ale o tym później). Poranny spacer z psem przy jeziorze, praca z widokiem na Gardę i otaczające ją góry, podczas przerw można wyskoczyć na prawdziwe włoskie *gelati* czy espresso. Wieczorne spacery po włoskich uliczkach czy weekendowe wycieczki po okolicy to fantastyczne urozmaicenie rutyny pracy. Właśnie ta możliwość ruchu na świeżym powietrzu była jednym z najważniejszych powodów, dla których chcieliśmy wyjechać z zimnej Polski. Przez niecałe dwa miesiące objechaliśmy całą Gardę, zwiedziliśmy prawie wszystkie urokliwe miasteczka położone nad jej brzegiem. Nie jestem w stanie policzyć, ile zrobiliśmy kroków. Zobaczyliśmy niesamowitą Wenecję podczas karnawału (kolejne marzenie spełnione!), odwiedziliśmy Julię i jej balkon w Weronie, spacerowaliśmy w deszczu po Piazza del Duomo w Mediolanie, a także poznaliśmy dwie

inne perełki: Brescię i Cremonę – to miasta, do których pewnie nigdy byśmy nie pojechali, gdyby nie dwumiesięczne workation. Po prostu znajdowaliśmy na to czas po pracy i w dni wolne, a przede wszystkim, mieliśmy ochotę i siłę zwiedzać, zamiast zahibernować się pod kołdrą (tak jak to bywało zimą w Polsce).

Nowe perspektywy

Ten wyjazd mocno otworzył mi głowę na nowe możliwości – zarówno na kolejne wyjazdy (tak, już je planuję!), jak i zakup nieruchomości za granicą. Te wewnętrzne granice, które sama sobie wytyczyłam, jeszcze bardziej się poszerzyły. Okazało się, że workation jest w moim zasięgu, że nie mam się czego bać. Mając zaufanie do siebie i dodatkowo wsparcie w partnerze, mogę przenosić góry i poradzę sobie w każdej sytuacji. Jako fotografka i przedsiębiorczyni nie muszę bać się utraty klientek, a wręcz przeciwnie, wyjazd to świetna okazja, żeby zdobyć nowe znajomości i zlecenia. Za miesiąc wracam znów do Italii, bo jedna z osób, które ostatnio poznałam, ma już dla mnie kolejne zlecenia. Przeniesienie się do innej lokalizacji na kilka miesięcy nie zabije Twojego biznesu, jeśli wcześniej przygotujesz do tego siebie, firmę oraz klientów. Dla mnie, fotografki, która patrzy na świat kadrami, wyjazd na workation to również nowe krajobrazy, kolory, faktury i… światło. To wszystko inspiruje mnie do tworzenia, stymuluje kreatywność, pomaga rozwijać portfolio, poszerzać umiejętności i pozytywnie nastawia do pracy. Zrobiłam mnóstwo zdjęć, uczyłam się nagrywać i montować video. W Italii byłam tak zainspirowana, że uruchomiłam nawet nowy kanał na YouTube, który teraz systematycznie rozwijam. Wróciłam z kolejnymi pomysłami na sesje i produkty online.

WADY?

Dolce far niente

Największym zagrożeniem podczas workation może być złudne przekonanie, że jesteśmy na wakacjach. Włoskie „dolce far niente" łatwo może nas skusić do zapomnienia o równowadze między pracą a odpoczynkiem. Przez pierwsze dwa tygodnie wszystko mnie rozpraszało; więcej czasu spędzałam na słoneczku niż przed komputerem. Ostatecznie udało mi się znaleźć rutynę, ale nauczyłam się, że przy kolejnych wyjazdach warto zaplanować tydzień na adaptację i spontaniczność. Nie warto przywiązywać się zbytnio do biurka, gdy produktywność jest na poziomie *aperitivo*. Jednocześnie trzeba uważać, by praca nie pochłonęła całego czasu, ograniczając relaks i zwiedzanie. Z własnego doświadczenia wiem, że łatwo wpaść w pułapkę bycia zbyt produktywnym i trudno jest wtedy zrobić przerwę. Tak było w przypadku mojego męża, którego czasem musiałam odciągać od pracy, choć sama też znałam ten problem, głównie wieczorami, bo pracuję lepiej nocą.

Udogodnienia

Dodatkowo zmiana lokalizacji to zawsze pewne wyzwania organizacyjne i logistyczne. Mimo tego, że znaleźliśmy naprawdę komfortowy apartament, z wieloma udogodnieniami, to i tak zabraliśmy ze sobą biurka i dodatkowe monitory, a mój mąż nawet wygodne krzesło biurowe. Koniecznie trzeba zapytać właściciela lokalu o dostęp do internetu i szybkość łącza, zwłaszcza jeśli musisz być obecna na spotkaniach online, prowadzisz webinary lub uploadujesz duże pliki do chmury lub na YouTube.



FOT. AGNIESZKA WERECHA-OSIŃSKA

Koszty
Wyznaczenie budżetu i trzymanie się go to chyba najtrudniejsza część workation. Zanim zdecydujesz się na wyjazd, oszacuj koszty związane z podróżą do konkretnego kraju, zakwaterowaniem, jedzeniem, ubezpieczeniem i dodatkowymi atrakcjami. Pamiętaj też o innych standardowych kosztach, które musisz ponieść, nawet będąc poza domem, np. czynsz, kredyt, czy ZUS i inne koszty firmowe, jeśli prowadzisz działalność gospodarczą. Nasz budżet nieznacznie przekroczył zakładaną kwotę, ale miało na to wpływ kilka nieprzewidzianych wydatków, np. naprawa samochodu u włoskiego mechanika.

Ile konkretnie wydaliśmy podczas workation?

- apartament 50 m2 przy samym jeziorze: **11 200 zł**
- 2 noclegi tranzytowe w Niemczech: **630 zł**
- paliwo, parkingi, winiety, metro: **3 400 zł**
- zakupy spożywcze, itp.: **4 000 zł**
- gastronomia: **1 200 zł**
- ubezpieczenie podróżne: **480 zł**
- wydana gotówka: **2 200 zł**

RAZEM: 23 110 ZŁ

Nie wliczałam tutaj kosztów związanych z utrzymaniem naszego psa staruszka (specjalnych leków, karmy, transportera i wszystkich rzeczy, które musieliśmy kupić przed wyjazdem, bo nie moglibyśmy ich nabyć we Włoszech). Dodatkowo trzeba było dokupić też kilka sprzętów, takich jak nowe dyski zewnętrzne, karty SD, przejściówki, „łatwo skręcane" biurka, które będziemy wykorzystywać wielokrotnie przy kolejnych wyjazdach. Konieczny był przegląd i naprawa auta przed wyjazdem, żeby spokojnie dojechać na miejsce. Oczywiście jest to spora kwota, ale trzeba pamiętać, że dzielimy ją, w naszym przypadku, na dwie osoby i dwa miesiące, co daje około 5 780 zł na miesiąc na osobę. Jestem przekonana, że można wydać zarówno dużo mniej jak i dużo więcej – wszystko zależy od lokalizacji i poziomu życia, jaki chcemy utrzymać. Warto też pamiętać, że jadąc na 2 miesięczne wakacje z biurem podróży, na pewno wydamy znacznie więcej. Istotą workation jest to, że w trakcie tych „wakacji" również zarabiamy, więc jeśli będzie to kwota zbliżona do naszych kosztów życia, to wszystko jest w porządku. Kiedy dokładnie policzymy, ile pieniędzy potrzebujemy i zdamy sobie sprawę, że stać nas na to, żeby zrealizować marzenie, wtedy podjęcie decyzji staje się prostsze.

DLA KOGO?

Workation jest idealnym pomysłem dla twórców kursów i produktów online, dla których lokalizacja podczas pracy nie ma znaczenia. Sprawdzi się też u osób pracujących zdalnie, ale nie tylko! Mój przykład, fotografki wizerunkowej, która również tworzy produkty cyfrowe, świadczy o tym, że nawet jeśli działasz lokalnie i sprzedajesz usługi w Polsce, możesz spróbować zdobyć zlecenia w innym kraju. Dla mnie połączenie pracy i wakacji było najlepszym pomysłem na spędzenie zimowych miesięcy. Jeśli możesz i potrafisz tak zaplanować swój dzień, aby mieć czas zarówno na pracę jak i na odpoczynek oraz zwiedzanie, to workation jest dla Ciebie.

Podsumowanie
Wyjazd na workation zimą był najlepszą decyzją, jaką mogłam podjąć 1 stycznia. To była nie tylko praca w nowym otoczeniu, ale również nowa szansa na rozwinięcie biznesu, poszerzenie horyzontów, niezapomnianą przygodę, zmianę perspektywy i odmianę w życiu codziennym. Oczywiście, jak w każdej formie podróży połączonej z pracą, istnieją pewne wyzwania, ale w moim przypadku korzyści zdecydowanie przeważają i zamierzam to powtórzyć podczas kolejnej zimy. Jeśli masz duszę podróżniczki i przedsiębiorczy zmysł, to workation zdecydowanie Ci się spodoba. A może już się zdecydowałaś?

Agnieszka Werecha-Osińska
fotodokwadratu.pl

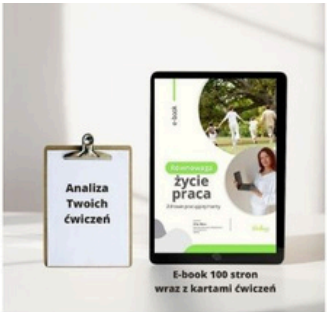




ULA
NEC

Jak zarobiłam pierwszy 1 000 złotych na moim pierwszym e-booku







Jestem farmaceutką, specjalistką psychodietetyki, wspieram pracujące kobiety w utrzymaniu równowagi między pracą a życiem po pracy. Pomagam, aby w tym życiowym balansie znalazło się miejsce na troskę o zdrowie.

Początkowo mój plan na działalność obejmował jedynie indywidualne konsultacje – stworzyłam usługę 1:1. Ułożyłam proces przeprowadzania kobiet przez zmianę – proces, który miał pomóc złapać proporcje między pracą a życiem tak, aby współpracujące ze mną kobiety znalazły czas na zdrowe nawyki, które pozwolą im rozłożyć siły w ciągu dnia i cieszyć się również życiem po pracy. Po ułożeniu procesu i osadzeniu konsultacji na stworzonej samodzielnie stronie internetowej, zaczęłam myśleć o produkcie 1: wielu.

POMYSŁ NA SKALĘ

Czułam ogromną potrzebę dotarcia z moją wizją jak najszybciej, do jak największej liczby kobiet. Na własnym przykładzie poznałam bowiem kilka lat wcześniej, jak bardzo brak równowagi i zbytnie zaangażowanie w pracę obciąża zdrowie (fizyczne i psychiczne) i odbiera możliwość zaangażowania w pozostałe obszary życia.

Tak powstał pomysł na e-book pt. *Równowaga życia i pracy. Zdrowie pracującej mamy*. Tworząc go, nie miałam ani szczególnych zasięgów na social mediach, ani budżetu na reklamę, ani rozbudowanej listy na newsletterze – miałam za to pomysł, czas, moją misję i wspierające środowisko.

ANALIZA POTRZEB

Czułam, że produkt jest potrzebny i może przynieść wartość czytelniczkom, ale zanim poświęciłam czas na jego przygotowanie, wolałam się upewnić, że ma sens. Przeprowadziłam ankietę, a jej wyniki utwierdziły mnie w przekonaniu, że problem jest dosyć powszechny i czeka na rozwiązanie.

PLAN DZIAŁANIA – ANALIZA KOSZTÓW

Nie do końca miałam pojęcie o tym, jakie kroki należy podjąć podczas pisania e-booka. Wydawało mi się to proste i bezkosztowe. Całość planowałam przygotować samodzielnie. Miałam pomysł, wiedzę merytoryczną, czas i program graficzny Canva, w którym planowałam złożyć e-booka. Wyglądało na to, że oprócz poświęconego czasu, nie poniosę żadnych dodatkowych kosztów stworzenia takiego produktu. Wiele się nie pomyliłam.

TESTY

Napisałam pierwszy rozdział, który jednocześnie planowałam wykorzystać później jako lead magnet produktu. Za jego pomocą chciałam się upewnić, czy produkt budzi zainteresowanie i czy zachęca do dalszej lektury. Poprosiłam o opinię kilka kobiet, a nadesłane recenzje dodały mi skrzydeł. Dodatkowo jedną z czytelniczek okazała się korektorka, która w ramach promocji swoich usług zaoferowała mi korektę tego pierwszego rozdziału, co okazało się bardzo pomocne.

PREKAMPANIA

Wiedziałam, że nie mam budżetu na reklamę, która pomogłaby mi wypromować e-book. Postanowiłam więc, że na swoich social mediach będę relacjonować proces tworzenia produktu. Treść pisałam w 3 miesiące, jednocześnie pokazując postępy i mówiąc o kolejnych rozdziałach. W międzyczasie naświetlałam problem, zapowiadałam, że szykuję rozwiązanie i angażowałam odbiorców w kolejne etapy powstawania produktu np. poprzez głosowanie na okładkę e-booka. Zainteresowanie produktem rosło.



KOREKTA I SKŁAD

Korekta pierwszego rozdziału uświadomiła mi potrzebę wykonania korekty całości tekstu. Pierwotnie myślałam, że moja umiejętność pisania wypracowań na języku polskim za czasów szkolnych wystarczy, ale korektorka zwróciła uwagę na takie szczegóły, o których ja sama bym nie pomyślała.

Pojawił się więc pierwszy koszt, który na tym etapie wiedziałam już, że powinnam ponieść, aby zaoferować klientkom produkt na odpowiednim poziomie. Aby sprawdzić rynek i wybrać najkorzystniejszą ofertę rozesłałam tekst i poprosiłam o wycenę kilka osób.

Zdecydowałam się na współpracę z korektorką, którą poznałam podczas testów pierwszego rozdziału. Ogromnie pomogła zarówno w poprawkach językowych, jak i w formatowaniu tekstu, aby całość prezentowała się przejrzyście dla przyszłych czytelniczek.

Po korekcie powinien nastąpić skład, czyli przeniesienie tekstu z programu tekstowego do programu graficznego. Ponieważ nie wiedziałam o tym wcześniej, mój e-book od początku tworzyłam w Canvie.

Jakie były zalety takiego sposobu?

- Widziałam od razu efekty swojej pracy.
- Program jest bezpłatny (chyba że chcesz korzystać z wersji Pro).

A jakie wady?

- Trudno dopisać dodatkowe treści do gotowego już tekstu.
- Wszystkie poprawki oraz numerację stron trzeba wykonywać ręcznie – to żmudna praca, ale albo inwestujesz czas, albo pieniądze w zlecenie tej pracy komuś innemu.

USTALENIE CENY

To trudne zadanie przy pierwszym produkcie. Ciężko oszacować sprzedaż.

Zdecydowałam się pokazać e-book w 3 pakietach:

- **Standard** – sam e-book.
- **Premium** – e-book + moja analiza wykonanych przez czytelniczkę ćwiczeń.
- **VIP** – e-book, analiza ćwiczeń i 30-minutowe spotkanie online ze mną podsumowujące proces.

To był strzał w dziesiątkę. Pakiety Premium podniosły wartość sprzedaży.

KAMPANIA

Start kampanii sprzedażowej zaplanowałam na 3 dni pod rząd, dla różnych sektorów moich odbiorców. Sprzedaż rozpoczęłam w zamkniętej grupie kobiet – bezpiecznym dla mnie miejscu, które stworzyła Ola Gościniak – Interaktywna Paczka Girlbossek.

Kolejnego dnia informację o starcie sprzedaży otrzymały subskrybentki mojego newslettera, a dopiero trzeciego dnia ruszyła otwarta sprzedaż w social mediach.

Dwutygodniową komunikację tworzyłam na bieżąco – posty, rolki, story oraz maile. Starałam się trzymać zaplanowanej struktury kampanii, ale było to duże wyzwanie.

Pisałam treści informujące o produkcie, o korzyściach z jego zakupu, przedstawiłam trochę statystyk i mity blokujące rozwiązanie.

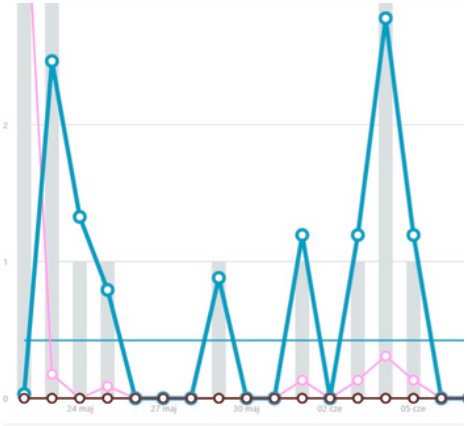
Opisałam swoją historię – błędy, które kosztowały mnie mocne nadwyrężenie zdrowia.

Poprowadziłam 3 merytoryczne lajwy (w tym dwa z gośćmi) oraz tworzyłam śmieszne rolki – to organicznie zwiększało zasięgi kampanii i skracało dystans między mną a odbiorcami.

W międzyczasie informowałam na story o kolejnych kupowanych egzemplarzach, pokazywałam opinie testerek (korektorek, którym wysłałam tekst do wyceny, kobiet z rodziny z podobnym problemem) oraz klientek, które zakupiły e-book w pierwszych dniach kampanii.

Na koniec poprosiłam również o wsparcie promocji inne przedsiębiorczynie i udostępniałam u siebie informacje o każdym poleceniu u nich. W ten sposób budowałam społeczny dowód słuszności zakupu – inni kupują lub polecają, więc warto skorzystać.

Gdy kampania była już na finiszu, jej efekty nie były oszałamiające. Po pierwszym wyższym piku sprzedażowym zainteresowanie spadło. Powtarzałam sobie w myślach: „wanna, sprzedażowa wanna, to normalne, rób swoje, nie odpuszczaj".



Utrzymałam komunikację do ostatniego dnia, w którym podsumowałam cały przekaz, przypomniałam najważniejsze treści i powtarzałam, że zaraz koniec promocji i cena wzrośnie. Przypominało mi to finisz biegaczy – żaden z nich nie odpuszcza przed metą, a wręcz przeciwnie. I tak właśnie powstała moja wanna – wykres sprzedażowy, w którym można zaobserwować dwa najwyższe piki – na początku i na końcu kampanii.

Tak oto zarobiłam swój pierwszy 1 000 zł na moim pierwszym e-booku.











WNIOSKI

- Warto znaleźć swój pomysł na produkt 1: wielu.
- Warto przeprowadzić analizę potrzeb i testy produktu.
- Warto pokazywać proces tworzenia.
- Korekta to jedyny obowiązkowy koszt podczas tworzenia e-booka.
- Pozostałe koszty nie są obligatoryjne – inwestujesz czas albo pieniądze.
- Warto pokazać produkt w kilku pakietach.
- Dobrze jest kampanię przygotować odpowiednio wcześniej a później jedynie czuwać nad jej przebiegiem – w przeciwnym wypadku to spore obciążenie.
- Nie można odpuszczać na finiszu.
- Można sprzedać produkt, nie posiadając wielkich zasięgów, budżetu na reklamy ani rozbudowanej listy subskrybentów newslettera.
- W sprzedaży liczą się relacje i wsparcie innych

Dzięki zebranym pozytywnym opiniom czytelniczek pół roku później e-book doczekał się również wersji papierowej – jest dostępny w moim sklepie również jako książka/ workbook.

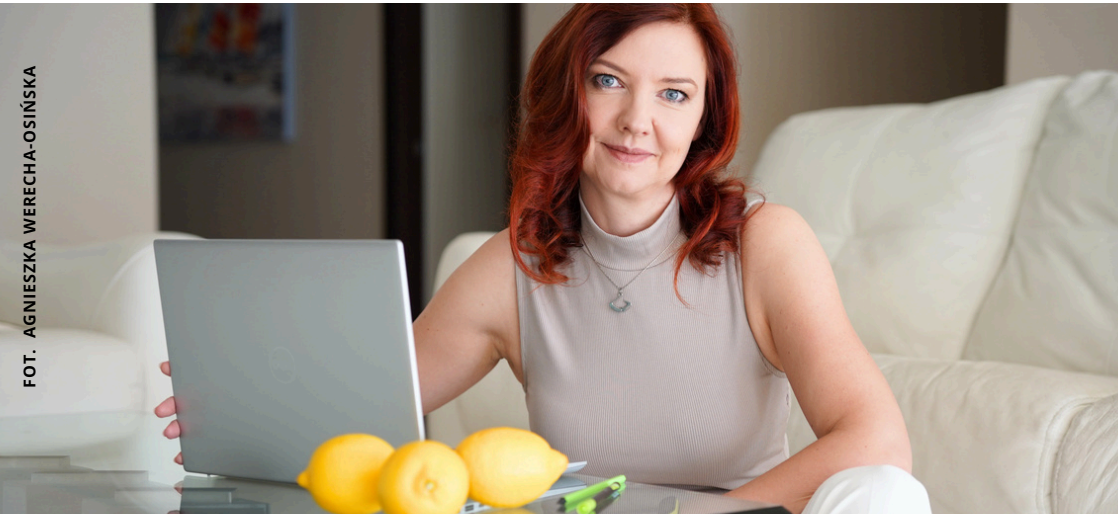
Jeśli zainteresował Cię temat, zapraszam na moją stronę, na której możesz pobrać pierwszy rozdział bezpłatnie.

Od tego czasu tworzę kolejne produkty 1: wielu np. proces przygotowany pod indywidualne konsultacje wykorzystałam do stworzenia grupowego programu mentoringowego.

Dzięki takim produktom Ty również możesz pomagać większej liczbie osób, a jednocześnie zwiększać swoje przychody.

Ula Nec
Cel-Zdrowie
ulanec.pl





FOT. AGNIESZKA WERECHA-OSIŃSKA

GIRLBOSSKIE

OBSERWUJ POLECANE PRZEZ NAS PRZEDSIĘBIORCZYNIE

EWA BARTNIK – IMKER

Z branżą e-commerce związana od 15 lat. Pierwsze doświadczenia zdobywała jeszcze na studiach, prowadząc sklepy internetowe 4play.pl i GameClub.pl oraz współtworząc blog eKomercyjnie.pl.



AGNIESZKA GACZKOWSKA – OPLOTKI

Architektka, rękodzielniczka, przedsiębiorczyni i mentorka biznesowa. Założycielka marki OPLOTKI, przestrzeni stworzonej z myślą o rękodzielnikach i pasjonatach oraz pasjonatkach rękodzieła.



ILONA ADAMSKA – ADAMSKA MEDIA

Pomysłodawczyni kampanii NIE HEJTUJĘ-MOTYWUJĘ pod patronatem Ministerstwa Edukacji Narodowej oraz Ministerstwa Sprawiedliwości. Rozmawia o hejcie i poczuciu własnej wartości.



ANETA RUTKOWSKA – LH.PL

Współtworzy długofalową strategię rozwoju marki. Prowadzi prelekcje i warsztaty, na których opowiada o optymalizacji stron WWW i sklepów internetowych. Miłośniczka psów wszystkich ras.



ANETA JAWORSKA

„Ja Cię urządzę", czyli Insta od 0, aby budować markę osobistą i na tym zarabiać

Kiedy zaczynałam swoją pierwszą poważną pracę, na początku roku 2000 – nie było jeszcze Facebooka, You Tuba, WhatsAppa i Instagrama.

Rewolucja cyfrowa, która wybuchła chwilę później, wywoływała we mnie raczej panikę. Jako osoba „nietechniczna", za którą się wtedy uważałam, z dużym dystansem podchodziłam do kolejnych nowinek.

Dziś, po 20 latach, intensywnie pracuję z chatem GPT, korzystam z aplikacji i innych technologicznych ułatwień, które kiedyś wydawały mi się domeną technologicznych guru i... buduję biznes online od całkowitego zera. Zaczęłam od Instagrama, którego od kilku miesięcy nieustannie się uczę. Po co ten nowy projekt w wieku 45 lat? Po co z doświadczeniem managerskim i zarządczym w branży mediowej, badawczej i turystycznej zaczynać wszystko od początku, albo prawie od początku?



FOT. AGNIESZKA WERECHA-OSIŃSKA

INSTA PRZYGODA, CZYLI NOWY ETAP MOJEGO ŻYCIA

Zanim rozpoczęłam swoją instaprzygodę, przez ostatnie ponad 5 lat zarządzałam całorocznym ośrodkiem wypoczynkowym na Mazurach i biurem podróży. Oznaczało to m.in. regularne kursowanie na trasie Warszawa (bo tu mieszkała nadal moja rodzina) a Mazurami, nadzorowanie kilkudziesięcioosobowego zespołu, zarządzanie wszystkimi procesami, odpowiedzialność za sprzedaż i wynik.

Lubiłam to, lubiłam pracę ze swoim zespołem, lubiłam efekty naszej pracy: ponad 8 000 dzieci na zielonych szkołach rocznie, 500 kolonistów, ponad 40 wesel i mogłabym tak wyliczać, bo nasza działalność opierała się na czterech różnych segmentach biznesowych.

Kiedyś jedna z członkiń mojego zespołu powiedziała do mnie: „Powinnaś prowadzić program w TV pt. *Ja Cię urządzę w branży turystycznej”*. I tak to się zaczęło...

To jedno „przypadkowe” zdanie spowodowało, że zaczęła kiełkować głęboko ukryta we mnie myśl o tym, czym chciałabym się zajmować. Chciałam rozwijać innych – firmy i pracowników. Jako gallupowy Achiever lubię wyzwania, a jako Learner – lubię uczyć i siebie i innych – dlatego ta myśl już ze mną pozostała. „Na próbę” otworzyłam instagramowe konto @skuteczniwturystyce.

Nie wiedział o nim nikt z moich znajomych. Chciałam sprawdzić, czy uda mi się zainteresować moimi edukacyjnymi treściami zupełnie obce osoby. Zaczęłam więc od 0, ale nie czekałam. Sama wysyłałam zaproszenia do obiektów hotelarskich czy biur podróży. Wiedziałam, że część może uznać to za spam, więc jednocześnie każdego dnia publikowałam treści, które mogłyby zainteresować firmy z branży.

NAUKA PRZEZ CAŁE ŻYCIE

Jak się wtedy czułam? Z jednej strony bardzo chciałam działać i mieć efekty, a z drugiej zupełnie nie rozumiałam „logiki” Instagrama. Dużo się uczyłam, więc postawiłam na rolki.

Wszystkie tworzone były na darmowej wersji CANVY, bez mojego wizerunku, bo na to nie byłam gotowa. Dopiero jak konto zaczęło nabierać życia, a ja zbierałam pozytywny feedback, odważyłam się pokazać „kto za tym stoi”. Stało się to w czerwcu 2023. Od tego czasu niemal codziennie publikuję rolkę „,mówioną”, a występowanie przed kamerą traktuję jak niegdyś obsługę klienta. Można kolokwialnie rzec „normalna sprawa”. Zamiast jednego klienta, mam wielu potencjalnych, których albo zainteresuję, albo nie.

W międzyczasie zrobiłam certyfikację trenera biznesu Brian Tracy International, aby całkowicie się przebranżowić na edukację i zdobyć dodatkowe umiejętności w zakresie efektywnego i profesjonalnego dzielenia się wiedzą. Od początku miałam jednocześnie konkretną wizję. Chciałam przekazywać „trudne” treści w „prosty” sposób, aby docierać do zróżnicowanych grup – od pracowników najniższych szczebli po właścicieli firm. Dziś mój profil obserwują zarówno „panie z kuchni”, „sprzątające pokoje”, jak i managerowie i właściciele hoteli czy innych biznesów turystycznych. Wykorzystuję do tego nanolearning, który pomaga mi w dystrybuowaniu treści w mikro dawkach.

Staram się, aby były podane w luźny, czasem z przymrużeniem oka, sposób, ale jednocześnie wnosiły wartość w życie obserwujących. Nieustannie rozwijam w ten sposób swoją markę osobistą, która opiera się na bliskich mi wartościach i jest spójna z moim wewnętrznym „ja”.

CO ZROBIŁAM ZA PÓŹNO PRZY INSTA?

Za późno zaczęłam sprzedawać. Cały czas wydawało mi się, że muszę zebrać pierwszy 1 000, albo i więcej, obserwujących, aby rozpocząć sprzedaż produktów cyfrowych, nad którymi w międzyczasie nieustannie pracowałam.

Mimo tego, że dostawałam nawet zapytania kiedy coś będzie można kupić, odwlekałam tę decyzję, bo bałam się porażki. „Pani Aneto – jak zacznie Pani coś sprzedawać, kupię pierwsza". Tak brzmiała jedna z tamtejszych wiadomości od osoby, która mnie obserwowała. I ku zaskoczeniu – dotrzymała słowa. W ten sposób zarobiłam swoje pierwsze 3 000 zł, komunikując na Instagramie, że można wykupić u mnie mentoring.

CO CI MOGĘ DZIŚ DORADZIĆ, JEŚLI CHCESZ ZACZĄĆ NA INSTAGRAMIE OD 0?

Jeśli chcesz zacząć, zacznij. Kiedy ja startowałam, nie wiedziałam o Instagramie za dużo. Prowadziłam co prawda wcześniej konto firmowe (bo i za to byłam odpowiedzialna), ale tam kontent tworzył się niemal sam.

Przy takiej skali działalności wystarczyło, że kilka razy dziennie nagrałam, co się „u nas" dzieje (wesela, imprezy, zajęcia dla dzieci), szybko to, w bardzo prosty sposób, zmontowałam i wypuszczałam. Zasięgi dochodziły do 100 tys. bez większego wysiłku. Kiedy zaczęłam prowadzić swoje konto, zaczęłam cieszyć się z zasięgów rzędu 500, potem 1 000 obserwujących. Miałam bezpośrednie porównanie i widziałam, jak trudno jest osiągnąć jakikolwiek wynik. Ale mały krok to zawsze więcej niż żaden.

Od początku pytaj. Kiedy już pokazałam swoją twarz, zaczęłam regularnie pytać się wszystkich o feedback i... dostawałam konkretne wskazówki. Jednym z pierwszych moich błędów było zbyt szybkie mówienie. Intensywna artykulacja moich myśli sprawiała, że moje przekazy były dla niektórych trudne do zrozumienia.

Sama bym tego nie wychwyciła. Nadal uczę się mówić wolniej, co jest nieustannym procesem dostosowania mojej naturalnej energii i ekspresji do potrzeb społeczności. Regularnie pytam też o treści czy sposób ich podania, bo preferencje społeczności również nie są stałe.

Nie kopiuj, szukaj własnego stylu. Po pół roku intensywnej nauki odnalezienia się w Instagramie mam wrażenie, że niektóre edukacyjne konta prowadzone są na bazie doświadczeń innych, nie swoich. Traci to na autentyczności i szczerości, ale „dobrze się sprzedaje". Jest wiele kont, które będą Ci radzić „publikuj codziennie", „tylko rolki", „x stories na dzień", „rolki tylko z twarzą". Tymczasem z mojej obserwacji wynika, że tak samo jak w biznesie offline – każdy ma swój własny styl i każdy ma prawo komunikować go po swojemu i znajdzie na to odbiorców.

Bardzo lubię konta „wyróżniające się", takie, które przeczą często powtarzalnym ogólnikom. Takie, które robią coś po swojemu. Nie bój się eksperymentować i rozwijać konto w zgodzie ze sobą. Trendy są ważne, ale ważniejsza jest jakość dla odbiorców.

Nie szukaj wymówek. Nie musisz mieć super sprzętu „za miliony" żeby zacząć. Wspominałam już, że pierwsze rolki montowałam w darmowej CANVIE.

Gdy dojrzałam do rolek „mówionych" zaczęłam się bawić CUPCATem (od totalnego zera na zasadzie „prób i błędów") i nadal z niego korzystam, wciąż z darmowej wersji. Jedynym pierwszym wydatkiem w moim przypadku był zestaw mikrofonów.

Od początku wiedziałam, że chcę robić wywiady, więc ten wydatek był uzasadniony, a mikrofony RODE Wireless Go II świetnie mi się sprawdzają. Wszystkie rolki nagrywam telefonem. Czasem korzystam ze statywu, ale częściej z osób, które chętnie mi pomagają i mnie nagrywają.

Skup się na Twoim celu. Każdy będzie miał inny, ale jeśli chcesz zacząć – określ go. Dla mnie ogromne znaczenie mają relacje, więc moja społeczność nie jest duża, ale z całkiem sporą grupą mam niemal indywidualny kontakt. Zawsze osobiście odpowiadam na pytanie, pomagam, na ile mogę.

Często rozmawiam ze swoją społecznością, która poszukuje konkretnej wskazówki na marketing, sprzedaż czy zarządzanie zespołem. To buduje relacje i znacznie rozszerza moje horyzonty oraz znajomości.

Twój cel może być inny, ale jeśli wyznaczysz go sobie – konsekwentnie realizuj. Jeśli trzeba będzie, zmień plan i działaj dalej.

Zaczynając instaprzygodę chciałam sprawdzić, na ile ten internetowy świat może być moją przestrzenią do inspirowania innych w zakresie rozwoju własnego, rozwoju pomysłów oraz rozwoju biznesu w branży turystycznej.

Nie wiedziałam, w którą stronę to pójdzie, ale po tych kilku miesiącach wiem, że zaczynam czuć się tu coraz lepiej. Regularne treści „w moim stylu" pomagają mi budować markę osobistą, co stało się podstawą mojego biznesu online.

Zaczynałam od zera, a mam dziś nie tylko swoją stronę internetową, ale intensywnie rozbudowuję też platformę szkoleniową, która będzie oferowała różne produkty cyfrowe. I nadal można u mnie wykupić mentoring. Wszystko od tego jednego „niewinnego", wypowiedzianego przez kogoś, zdania: „Aneta Cię urządzi". Urządzam się więc w tych „onlajnach" i Ty też możesz.

Aneta Jaworska
Skuteczni w turystyce
skuteczniwturystyce.pl



KAROLINA
BIAŁEK

Zakładasz firmę i wierzysz, że Twoja pasja pozwoli Ci na wolność finansową...

Rozwijasz się, inwestujesz w sprzęt, towar, marketing, wkładasz całą siebie w media społecznościowe i przez kolejne miesiące zaczynasz zarabiać na siebie. Mija pół roku i czujesz, że to Twój żywioł. Myślisz: czas zacząć realizować marzenia, czas na nowy dom. Nie zarobiłaś jeszcze tyle, aby kupić dom za zyski, ale przecież kredyt hipoteczny to doskonały sposób na przyspieszenie realizacji planów. Przecież bez problemu dostaniesz kredyt hipoteczny, w końcu jesteś przedsiębiorczynią. Jak mawia Radek Kotarski...

...NIC BARDZIEJ MYLNEGO

Cześć. Nazywam się Karolina Białek i jako ekspertka od kredytów hipotecznych pracuję od 2018 roku. Przez te parę lat miałam przyjemność pomagać wielu klientom w uzyskaniu kredytu hipotecznego i z doświadczenia wiem, że przedsiębiorcy to grupa klientów, która w bankach traktowana jest najgorzej i niestety wzbudza najmniejsze zaufanie. O tym, dlaczego tak się dzieje oraz jak pokonać te przeszkody, opowiem Ci w dalszej części artykułu.

OD POCZĄTKU...

Dla większości banków prowadzenie działalności gospodarczej wiąże się z dużo wyższym ryzykiem niż bycie po prostu pracownikiem na etacie. Dane statystyczne jasno wskazują, że jest w tym trochę racji.

Według raportu o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce z 2023 roku, w 2022 r. pierwszy rok działalności przetrwała połowa firm założonych w 2021 r. W perspektywie tego, że kiedyś przeżywalność przedsiębiorstw w pierwszym roku działalności nie była wyższa niż 30%, a w latach 2021 i 2022 życie utrudniały pandemia i wojna, uważam, że wynik ponad 50% jest imponujący.



FOT. ARCHIWUM PRYWATNE

Banki niestety nie myślą podobnie. Z 10 banków wziętych pod uwagę tylko 4 wyrażają zgodę na przyjęcie do badania zdolności kredytowej dochodów z działalności prowadzonej co najmniej 12 miesięcy, a pozostałe oczekują stażu co najmniej 24 miesięcy.

Co więcej, w niektórych przypadkach oczekiwane 12 miesięcy prowadzenia działalności rozszerzone jest o rozliczony PIT, i to on jest podstawą do liczenia zdolności.

Oznacza to, że jeżeli swoją działalność założysz w kwietniu, to bank przyjmie dochód tylko z części roku, ale podzieli go na 12 miesięcy.

Absurd?
Pozostawiam to do Twojej oceny.

Niestety, czas prowadzenia działalności gospodarczej to nie jedyne kryterium oceny zdolności kredytowej przedsiębiorcy przez banki. Kolejnym ważnym aspektem jest forma rozliczenia podatku dochodowego.

Choć prawnie przewidziane są trzy formy prowadzenia uproszczonej ewidencji: karta podatkowa, ryczałt i książka przychodów i rozchodów, to dwie pierwsze są przez banki marginalizowane.

W przypadku karty podatkowej dochód przyjęty do analizy liczony jest jako wielokrotność naliczonego podatku, czyli jeżeli Twój podatek wynosi 150 zł miesięcznie, to bank, który przyjmuje 8-krotność podatku jako dochód, ustali go na poziomie 1 200 zł. Dodam, że 8-krotność to najwyższa stawka przyjmowana przez banki.

W przypadku ryczałtu wykazujemy już przychody, a dochód przyjęty do analizy zdolności to jakiś ich procent. I tu w zależności od banku rozstrzał jest od 25% wykazanego przychodu do nawet 70%.

Warto dodać jeszcze, że przy ocenie zdolności kredytowej oprócz dochodów badane są również nasze zobowiązania. W przypadku przedsiębiorców liczyć się będą nie tylko zobowiązania prywatne, ale również zobowiązania firmowe.

Jeżeli Twoja działalność gospodarcza ma zobowiązania typu: karta kredytowa, limit na koncie firmowym czy kredyt inwestycyjny, to musisz mieć świadomość, że wpłyną one na Twoją zdolność kredytową osobistą. Dlatego, jeżeli przymierzasz się do kredytu hipotecznego, ogranicz korzystanie z tego typu produktów.

Oczywiście kredyt hipoteczny to nie tylko ocena zdolności kredytowej, ale również innych parametrów kredytu.

Wysokość wkładu własnego, wartość nabywanej nieruchomości czy cel kredytowania to dodatkowe elementy, które weryfikowane są przed podjęciem decyzji kredytowej.

Niemniej, zdolność kredytowa liczona jest niezależnie od nich.

Oznacza to, że nawet przy wysokim wkładzie własnym, musisz posiadać zdolność kredytową na wymaganą kwotę kredytu. Często słyszę od klientów zdanie: ale przecież jak nie będę spłacać, to bank zabierze mi nieruchomość. Zawsze odpowiadam wtedy, że celem i istotą sprzedaży kredytu hipotecznego oraz działalności banku nie jest przejmowanie nieruchomości.

Duża część jego pracy to właśnie wystawianie ogłoszeń na lokalnych portalach, budowanie atrakcyjnej witryny sklepowej czy umieszczanie ogłoszeń na własnych stronach internetowych. Banki nie mają na to czasu, chcą mieć klienta, który dostarczy im to, czego potrzebują, czyli regularnego wpływu pieniędzy, bo to one są produktem, którym obracają.

Od czego zatem najlepiej zacząć, planując wzięcie kredytu hipotecznego przy prowadzeniu działalności gospodarczej?

W mojej ocenie, od samego początku warto skonsultować się z kimś, kto pomoże nam odpowiednio zaplanować ten proces. Niemniej, jeżeli nie chcesz strategicznie do tego podchodzić, to...

Zacznij od zysku na rozliczeniu PIT i to takim, który po podzieleniu na 12 da więcej niż minimalna krajowa.

Nie bój się jednak zaplanować procesu kredytowego z większym wyprzedzeniem, skorzystaj z bezpłatnej konsultacji ekspertów kredytowych specjalizujących się w kredytach hipotecznych. I ważne, zgodnie z ustawą o kredytach hipotecznych pomoc ekspertów, którzy pracują jako pośrednicy kredytowi, jest dla ciebie bezpłatna i nie wiąże się z żadnymi kosztami okołokredytowymi.

Jakie dokumenty przygotować do badania zdolności kredytowej:

- KPiR lub ewidencja przychodów za rok bieżący i ubiegły,
- deklaracje PIT za ostatnie dwa rozliczone lata,
- tabele amortyzacji,
- informacje o posiadanych kredytach, pożyczkach i leasingach firmowych,
- informacje o osobistych produktach kredytowych tj. kredyty, zakupy na raty, karty kredytowe, limity w kontach.

Dokumenty potrzebne do złożenia wniosku kredytowego:

- zaświadczenia z urzędu skarbowego o niezaleganiu w opłacaniu podatków,
- zaświadczenia z ZUS o niezaleganiu z opłacaniem składek.

Karolina Białek
PSDL Eksperci Finansowy
psdl.pl



KATARZYNA
MASZTALLER

Jak w 3 lata zarobiłam 100 000 zł?



FOT. AGNIESZKA WERECHA-OSIŃSKA

Jestem wirtualną asystentką. Od 2020 roku pomagam przedsiębiorczym osobom rozwijać ich biznesy online. Opiekuję się ich stronami internetowymi, sklepami czy platformami kursowymi. Zajmuję się także obsługą klienta, wystawianiem faktur. Tworzę grafiki, treści na social media oraz newslettery.

Do 2023 roku zarobiłam jako WA 100 000 zł. Swój przychód przeliczyłam jedynie dlatego, żeby sprawdzić, czy już mogłabym odebrać medal od Oli Gościniak na Gali Interaktywnych 2023 za osiągnięcia finansowe. I sama byłam w szoku, że tak! Że zarobiłam 100 000 zł i mogę pochwalić się pierwszym, brązowym medalem. Jestem z siebie dumna!

TYLKO 100 000 ZŁ W TYM CZASIE?

Kiedy opowiedziałam ten fragment swojej historii pewnej osobie, to odpowiedziała mi z przekąsem: „Tylko 100 000 zł w tym czasie? Phi!". A dla mnie to naprawdę sukces, z którego ogromnie jestem dumna. Przez te 3 lata nie byłam w pełni aktywna zawodowo. Nie pracowałam po 8 godzin dziennie. W tym czasie byłam w ciąży, w której pracowałam do 7 miesiąca – najdłużej, jak tylko mogłam ze względu na swój stan zdrowia i przebieg ciąży.

Historia zakończyła się szczęśliwie i na świecie pojawił się mój drugi syn. Ale praca z noworodkiem, a potem niemowlęciem przy boku, łatwa nie jest...

PRACA WIRTUALNEJ ASYSTENTKI Z DZIEĆMI

Miałam to szczęście, że zaczynając przygodę z wirtualną asystą byłam zatrudniona w ramach umów o pracę na część etatu u dwóch przedsiębiorczyń. Zatem, gdy maluch pojawił się na świecie, miałam przyznany zasiłek macierzyński, więc teoretycznie przez rok nie musiałam się martwić o fundusze. Ale ja nie chciałam na taki czas wypaść z branży! Pierwsze teksty na social media zaczęłam tworzyć, zanim maluch skończył miesiąc. W nocy, żeby nie zasnąć podczas karmienia, po prostu pisałam. W pierwszym miesiącu na pracę poświęciłam jedynie dziesięć godzin.

To był intensywny czas w życiu całej rodziny. Musieliśmy poznać naszego malucha, wypracować rytm działania, który i tak co kilka tygodni się zmieniał, bo pierwszy rok życia dziecka jest najbardziej intensywny w jego rozwoju.

Jak zatem pracowałam w tym czasie? Gdy maluch spał! Czasem była to tylko 1 godzina dziennie. Czasem zdarzyły się 2 godziny. A jak mały zacząć przesypiać całe noce, to pozwalałam sobie na pracę nawet wieczorami. Z miesiąca na miesiąc coraz więcej godzin poświęcałam na pracę, a więc i więcej zarabiałam.

GAME CHANGER CZY NIEKONIECZNIE?

Jeszcze więcej czasu na pracę mogłam przeznaczyć, gdy maluch poszedł do żłobka. Ale musiałam się nauczyć nowego systemu działania i innej elastyczności niż do tej pory. Dlaczego?

Wiedziałam, że maluch chodząc do żłobka, może częściej chorować, a to wiąże się z pobytami w domu, a to zaś z zamianą mojego czasu na pracę na opiekę nad chorym dzieckiem lub dziećmi (no bo wiesz – jedno zaraża się od drugiego...). Więc nie mogłam sobie zaplanować, że w tym miesiącu przepracuję 150 godzin, bo tego nigdy nie mogłam być pewna!

MOI KLIENCI

Muszę powiedzieć, że jako wirtualna asystentka mam szczęście do klientów. Nawiązuję z nimi dłuższe współprace, poznajemy się i łatwiej jest nam wspólnie działać przy projektach.

Czasami wystarczy jedno hasło i ja wiem, co mam zrobić. Bardzo to doceniam!

A do tego są bardzo wyrozumiali, gdy informuję ich, że przez kilka najbliższych dni będę mniej dyspozycyjna ze względu na chore dzieci.

JAK WIĘC ZAROBIŁAM PIERWSZE 100 000 ZŁ?

Pracując każdego dnia tyle, ile mogłam. Czasami było to 20 minut w ciągu dnia, a czasami nawet i 12 godzin. Czasami przy tym biczując się, że się nie wyrabiam, choć od klientów nie usłyszałam do tej pory złego słowa, że mamy jakąś obsuwę.

Przez te 3 lata pracę dla klientów stawiałam na pierwszym planie. Do tej pory nie mam stworzonej swojej strony internetowej (ale domenę mam wykupioną!), a na moich social mediach wirtualnej asystentki mało się dzieje.

W tym roku chciałabym to zmienić i krok po kroku nad tym pracuję.

Raz jest to większy krok, raz mniejszy, ale do przodu. I tak też działałam od samego początku w pracy z klientami.

Nie od razu Rzym zbudowano.

Katarzyna Masztaller
Asystentka Kasia
asystentkakasia.pl



JOANNA
RUŁKOWSKA

Jak w 2024 roku zgodnie z prawem zarabiać w czasie urlopów związanych z rodzicielstwem?

W dzisiejszych czasach praca w czasie urlopów związanych z rodzicielstwem staje się coraz bardziej popularna, umożliwiając pracownikom godzenie życia zawodowego i rodzinnego. W 2024 roku istnieje szereg możliwości zarabiania zgodnie z obowiązującym prawem, co pozwala na stworzenie dodatkowego źródła przychodu lub rozwijanie pasji podczas tego szczególnego okresu.

W Polsce istnieje kilka form urlopów związanych z rodzicielstwem. Urlop macierzyński, przysługujący matkom bezpośrednio po narodzinach dziecka, umożliwia całkowite poświęcenie się opiece nad noworodkiem, a jednocześnie korzystanie z zasiłku macierzyńskiego. Urlop rodzicielski daje możliwość podziału opieki między obojga rodziców, a urlop wychowawczy pozwala na dłuższą przerwę od pracy i skupienie się na rozwoju dziecka do 6. roku życia.

Warto zaznaczyć, że pracownikom przysługuje zasiłek macierzyński zarówno za okres urlopu macierzyńskiego, jak i rodzicielskiego. Obecnie zasiłek ten wynosi 100% podstawy wymiaru za urlop macierzyński i 70% za urlop rodzicielski. Zarabianie w czasie urlopów związanych z rodzicielstwem nie tylko pozwala na dodatkowe wsparcie finansowe, ale także sprzyja rozwojowi osobistemu i zawodowemu.

Podejmowanie dodatkowej aktywności zarobkowej podczas urlopów związanych z rodzicielstwem staje się coraz łatwiejsze, ze względu na elastyczność dostępnych opcji. Warto jednak pamiętać, że praca podczas urlopu wychowawczego nie może kolidować ze sprawowaniem osobistej opieki nad dzieckiem. Dlatego warto zastanowić się nad korzystaniem z dostępnych środków i możliwości, tworząc tym samym stabilne fundamenty dla przyszłego rozwoju zawodowego i osobistego.



FOT. SYLWIA SZAJNAR

DODATKOWY ZAROBEK

Praca u dotychczasowego lub innego pracodawcy z wykorzystaniem przywilejów rodziców. Możesz wnioskować do pracodawcy o elastyczną organizację pracy, czyli np. poprosić o ruchome godziny rozpoczynania dniówki lub o pracę zdalną. Masz też prawo nie zgodzić na nadgodziny lub pracę nocą oraz złożyć wniosek o przerwę na karmienie piersią.

WAŻNE! Pierwsze 14 tygodni urlopu macierzyńskiego jest obowiązkowe i mama nie może w tym czasie pracować u dotychczasowego pracodawcy. Może jednak podjąć pracę u innego lub skorzystać z innych form dodatkowego zarobku. Zgodnie z obowiązującymi przepisami pracownica, która zamierza podjąć pracę u innego pracodawcy, nie musi informować o tym fakcie pracodawcy udzielającego urlopu macierzyńskiego i rodzicielskiego. Wyjątkiem od tej reguły jest zapis, który może widnieć w wewnątrzzakładowych źródłach prawa np. układ zbiorowy pracy, regulamin pracy, umowa o pracę czy umowa o zakazie konkurencji.

Umowy cywilnoprawne? Jako freelancerka najczęściej będziesz zawierała umowy o dzieło i umowy zlecenie. Mogą one stanowić elastyczną formę współpracy w czasie urlopów związanych z rodzicielstwem, umożliwiając pracownicy wykonywanie określonych zadań bez konieczności pełnego zaangażowania w tradycyjne zatrudnienie. **Umowa o dzieło**, to umowa rezultatu. Zgodnie z przepisami Kodeksu Cywilnego to zobowiązanie wykonawcy do stworzenia określonego dzieła, a zamawiającego do zapłaty. Kluczowym elementem tej umowy jest rezultat pracy, który jest świadomie określony i oczekiwany przez zamawiającego. W tych branżach możesz współpracować na bazie umowy o dzieło w czasie urlopów związanych z rodzicielstwem: pisanie i redakcja tekstów, grafika i projektowanie, fotografia, projektowanie stron internetowych, influencer marketing. **Umowa zlecenie** to umowa starannego działania. Umowa ta stanowi zobowiązanie przyjmującego zlecenie do dokonania określonej czynności prawnej dla dającego zlecenie. Wynagrodzenie za wykonanie zlecenia jest zasądzone, chyba że z umowy wynika, że ma być bezpłatne. W przypadku braku ustaleń co do wysokości wynagrodzenia, stosuje się zasadę proporcji do wykonanej pracy. Obowiązuje minimalna stawka godzinowa przy umowie zlecenie. W tych branżach możesz współpracować na bazie umowy zlecenie w czasie urlopów związanych z rodzicielstwem: usługi konsultingowe i doradcze, copywriting, IT i programowanie, korepetycje, marketing cyfrowy i social media manager, tłumaczenia, organizator wydarzeń np. ślubów, wirtualna asysta.

Biznes Mama? Działalność nierejestrowana i gospodarcza jako Twój pas startowy do zmiany zawodowej i niezależności finansowej!

Działalność nierejestrowana to aktywność gospodarcza, która do określonego w ustawie limitu nie musi być rejestrowana w CEiDG i przedsiębiorczyni nie ma obowiązku opłacania zaliczek na podatek dochodowy czy składek na ubezpieczenia w ZUS-ie.

W 2024 roku limit ten wynosi 75% minimalnego wynagrodzenia za pracę i jest liczony oddzielnie dla każdego miesiąca. Mama przebywająca na urlopie macierzyńskim, rodzicielskim lub wychowawczym może dorobić 3 181,5 zł, a od lipca 2024 roku – 3 225 zł. Jeśli mama zdecyduje się w czasie urlopów zarejestrować działalność gospodarczą, również przysługują jej przywileje. W czasie pobierania zasiłku macierzyńskiego nie musi bowiem opłacać składek na ubezpieczenia społeczne z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej. Obowiązkowe jest tylko płacenie składek na ubezpieczenie zdrowotne.

Rozpoczęcie małego biznesu podczas urlopu związanego z rodzicielstwem może być fascynującym wyzwaniem, testowaniem nowych możliwości i okazją do zbudowania pasu startowego do zmiany zawodowej i pracy na swoim, bez powrotu do pracy na etacie.

Oto kilka pomysłów na mały biznes w czasie urlopów związanych z rodzicielstwem: sklep internetowy, blog parentingowy, konsultacje eksperckie, szkolenia online, produkcja rękodzieła, usługi fotograficzne dla dzieci, catering dietetyczny dla dzieci, wynajem sprzętu dziecięcego, wypożyczalnia strojów dla dzieci, tworzenie aplikacji dla rodziców, usługi sprzątające dla rodzin, trener fitness dla rodziców, organizowanie treningów fitness online lub offline dla rodziców, którzy chcą utrzymać aktywność fizyczną z dziećmi. Ważne jest, aby wybrać pomysł na biznes, który pasuje do Twoich umiejętności, zainteresowań i dostępności czasowej podczas urlopu związanego z rodzicielstwem.

Pamiętaj również o konieczności przemyślanego planowania i zarządzania czasem, aby skutecznie łączyć pracę z opieką nad dzieckiem.

Dlaczego warto podejmować dodatkową aktywność zarobkową w czasie urlopów związanych z rodzicielstwem?

Podejmowanie dodatkowej aktywności zarobkowej w czasie urlopów związanych z rodzicielstwem to nie tylko źródło dodatkowych dochodów, ale również szansa na rozwój osobisty i zawodowy. Zarówno praca u pracodawcy, umowy o dzieło, zlecenie, jak i prowadzenie własnej działalności gospodarczej pozwalają na rozwijanie umiejętności zawodowych i przedsiębiorczych. Niezależność finansowa staje się bardziej osiągalna, co wpływa pozytywnie na równowagę finansową w rodzinie. Aktywność zarobkowa w tym okresie może również ułatwić podział obowiązków domowych, umożliwiając harmonijne połączenie wszystkich życiowych wyzwań.

Dodatkowa aktywność zarobkowa wpływa korzystnie na pewność siebie i zdolność podejmowania decyzji, a uzyskane z niej finanse dla wielu mam stają się motorem do spełniania marzeń i realizacji ambicji. Testowanie rynku i dostarczanie produktów czy usług zgodnych z zapotrzebowaniem przyczyniają się do zrealizowania osobistych aspiracji.

Joanna Rułkowska
Prawo Mamy
prawo-mamy.pl



OLA
GOŚCINIAK

Dlaczego specjalistki boją się (dobrze) zarabiać na wiedzy?



FOT. AGNIESZKA WERECHA-OSIŃSKA

Mój autorski **raport „Jesteś ekspertką. Uwierz w to!”,** przygotowany we współpracy z Janiną Bąk, pokazał, że kobiety nie tylko mają problem z nazwaniem się ekspertkami (mimo wykształcenia, doświadczenia i ciągle rozwijanych umiejętności) , ale także nie zarabiają na wiedzy tyle, ile by mogły (a czasem nie zarabiają wcale!). Zatem pojawia się pytanie: co jest problemem, by zarabiać online? Czy chodzi o brak wiedzy, umiejętności, znajomości kwestii technicznych, czy coś jeszcze innego?

Pobierz raport bezpłatnie!
Jesteś ekspertką! Uwierz w to!
www.olag.pl/raport

JESTEŚ EKSPERTKĄ! ALE CZY W TO WIERZYSZ?

Zacznijmy od fundamentu. Absolutnej podstawy, dzięki której możemy rozwijać się, zdobywać swoje szczyty, wychodzić ze strefy komfortu i realizować się w tym, co kochamy, czyli od przekonań dotyczących nas samych. Jedna z ankietowanych w raporcie napisała:

Mam nadzieję, że wyniki tej ankiety pokażą, ile wspólnych cech blokuje osoby takie jak ja, że nie jestem w tym sama i że pozwolisz sobie samej rozwinąć skrzydła.

Tak, często problemem jesteśmy my same. Zaczyna się od stawiania sobie poprzeczki bardzo wysoko i jednoczesnym docenieniu tego, że znamy się na czymś, jesteśmy w tym dobre, jesteśmy ekspertkami i... możemy na tym zarabiać.

TOP 3 obawy w zarabianiu na wiedzy

Dlaczego boimy się zarabiania na wiedzy? Powodów wbrew pozorom jest naprawdę wiele. W raporcie pojawiły się takie jak: obawa, że ktoś ukradnie pomysł na produkt/ usługę, brak wsparcia, nieodpowiedni wiek, brak umiejętności technicznych, krytyka wyglądu, to, że rynek jest już nasycony, niewystarczająca wiedza, brak czasu, ryzyko finansowe, zagubienie (nie wiem, od czego zacząć), brak umiejętności sprzedażowych czy lęk przed porażką.

Jednak największymi blokadami przed zarabianiem na wiedzy okazały się:

KRYTYKA 64%

Boimy się krytyki. A już szczególnie ocena naszych kompetencji. Lęk, że czegoś nie będziemy wiedzieć, to dla ankietowanych jedna z większych trudności w dzieleniu się wiedzą.

PERFEKCJONIZM 62%

Obawa przed krytyką ściśle wiąże się z perfekcjonizmem. Aż 62% ankietowanych uważa, że nie może zarabiać na wiedzy, dopóki ich produkt albo usługa nie będzie idealna.

WYCENA 60%

Całe 60% ankietowanych zaznaczyło, że trudności z zarabianiem na wiedzy są u nich połączone z wyceną. Nie wiemy, jak się wyceniać, bo mało rozmawiamy o pieniądzach, nie orientujemy się w rynkowych stawkach, mamy zaniżone poczucie własnej wartości, a zarabianie jest dla nas tematem tabu.

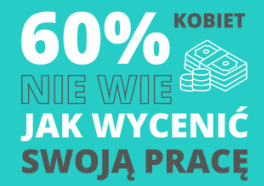












GRAFIKI: KATARZYNA BERLAK-ANTCZAK

Źródło: **RAPORT**: Jesteś ekspertką! Uwierz w to! Ola Gościniak **www.olagosciniak.pl**

DLACZEGO WARTO ZARABIAĆ NA WIEDZY?

Zarabianie na wiedzy online to sposób, by monetyzować swoją eksperckość, rozwijać działalność, nawet po godzinach, a także zacząć budować życie na miarę swoich potrzeb, zgodnie ze swoją wizją, wartościami i aktualnymi potrzebami. Staje się to świetnym rozwiązaniem na dodatkowy zarobek, pogodzenie macierzyństwa z pracą oraz sposobem na niezależność.

→ Wygodna praca z domu

Rozkręcanie działalności online, tworzenie produktów lub usług sprawia, że zyskujesz wolność, także w wyborze miejsca, w którym pracujesz. Jeśli do tej pory traciłaś sporo czasu na dojazdy albo aktualnie chcesz pogodzić macierzyństwo z pracą, to możliwość zarabiania z domu będzie dla Ciebie ogromną korzyścią.

→ Niezależność finansowa

Swoją niezależność finansową możesz budować na różne sposoby. Działalność online oparta na wiedzy jest jednym z nich! Na początku może zapewnić Ci dodatkowy dochód, później przerodzić się w główne źródło utrzymania, a w kolejnym kroku w biznes, który skalujesz i dzięki któremu budujesz ze spokojem życie, o jakim marzysz.

→ Więcej czasu dla rodziny

Ruszając z zarabianiem na własny rachunek w świecie online, to Ty dyktujesz warunki i ustalasz, ile zarabiasz. W ten sposób dysponujesz godzinami pracy tak, jak potrzebujesz i możesz je tak zaplanować, by mieć więcej czasu dla rodziny.

→ Spełnianie się zawodowe

Działalność online to możliwość samodzielnej decyzji o tym, na czym chcesz zarabiać i jakie projekty realizować. Tym samym możesz działać zgodnie ze swoimi upodobaniami, misją i wartościami, a to przyniesie Ci spełnienie zawodowe.

→ Organizacja czasu po swojemu

Własna działalność to również możliwość organizacji czasu, która jest najbardziej zgodna z Twoimi potrzebami. Jeśli wolisz pracować wieczorami, to możesz zacząć później, ustalić sobie odpowiednie bloki godzinowe czy zdecydować, że pracujesz np. maksymalnie 5 h dziennie i na tym kończysz.
Ty Tu jesteś szefową.

ZARABIANIE NA WIEDZY A MACIERZYŃSTWO

Nie można zapominać, że zarabianie online otwiera wiele możliwości łączenia rozwoju zawodowego z macierzyństwem. Wiem to z własnego doświadczenia! Mój biznes online Jestem Interaktywna pozwolił mi na świetne zarobki, nawet wtedy, gdy pracowałam jedną godzinę w miesiącu, by rozliczyć faktury, a resztę czasu odpoczywałam. Gdybym była wtedy na etapie robienia strony WWW, to mój biznes by nie przetrwał. Co mi uświadomiły te doświadczenia z łączeniem ciąży zagrożonej, macierzyństwa i biznesu online?

Że nie ma czegoś takiego, jak za mało czasu na biznes online. Warto wykorzystywać te możliwości, jakie mamy aktualnie.

Ankietowane mamy pisały o tym tak:

- „Biznes e-commerce dla aktywnej mamy to spełnienie marzeń na zaangażowane macierzyństwo z możliwością spełnienia zawodowego."
- „Myślę, że to jest bardzo dobra opcja, która pozwala kobietom zarabiać, realizować się zawodowo i być obecnymi mamami."
- „Nie chcę wybierać pomiędzy tym, czy brać L4 na chore dziecko czy nie, chcę stworzyć swoje produkty online, aby móc zarabiać także pasywnie."

Dlaczego ankietowane chcą zarabiać na wiedzy?

- „Realna zmiana macierzyństwa, uśmiechnięta matka, lepszy dzień, radość z bycia rodzicem, lepsze relacje w małżeństwie."
- „Sukces. Wymarzona praca. Brak rozjazdów po mieście. Chcę mieć święty spokój i zarabiać w jednym miejscu."
- „Jest to opcja na stworzenie dochodu półpasywnego (e-produkty), dzięki czemu zyskam czas np. na rozwijanie swoich pasji."

Z raportu **„Jesteś ekspertką. Uwierz to!"** wybrzmiał jeszcze jeden naprawdę interesujący wniosek.

Okazuje się, że choć tak bardzo boimy się zarabiać na wiedzy, mamy trudność z nazywaniem siebie ekspertkami, to z drugiej strony pozytywnie myślimy o osobach, które już pokonały obawy i zaczęły zarabiać online.

Aż 70% ankietowanych ma pozytywne emocje dotyczące dzielenia się wiedzą i zarabianiem na tym. Zaledwie 3% z ankietowanych myśli zupełnie inaczej.

Często pozytywne emocje związane są z tym, że też chcemy, jak te osoby, zarabiać na swojej wiedzy online, ale ciągle się boimy. Tym samym, zamiast ruszyć z kopyta, obserwujemy, jak inni osiągają nasze wymarzone efekty.

„Pozytywne – motywują mnie do działania, negatywne – mam wyrzuty sumienia, że zwlekam ze swoim działaniem."

Co dalej? Najwyższy czas to zmienić. Krok po kroku! Zacznij od wsparcia innych kobiet, które chcą osiągnąć cele podobne do Twoich. Znajdziesz je w naszej Paczce Girlbossek. Ilość wsparcia, motywacji i życzliwych kopniaków na rozpęd będzie nieograniczona. A gdy potrzebujesz wiedzy, by ruszyć z edukacyjnym biznesem online, to niezastąpiona okaże się Interaktywna Akademia WordPressa, w której wyklikasz swoją stronę WWW oraz konferencja GIRLBOSS, na której zyskasz inspiracje od dziesiątek przedsiębiorczyń i przedsiębiorców.

Ola Gościniak
Jestem Interaktywna
olagosciniak.pl



jestem interaktywna.

Czy wiesz, że **63%** kobiet boi się krytyki kompetencji?

POBIERZ RAPORT

JESTEŚ EKSPERTKĄ! UWIERZ W TO!

www.olag.pl/raport

ANNA
SROKOSZ

Uważność w biznesie. Klucz do sukcesu finansowego i dobrego samopoczucia

Czy zastanawia Cię, jak ludzie o tak wyjątkowych osiągnięciach, jak Elon Musk, Richard Branson czy Bill Gates, radzą sobie z ciężarem, który noszą każdego dnia? Nie mówię tu o ich biznesowych imperiach, inwestycjach czy pomysłach, bo przecież mają oni dostęp do najlepszych specjalistów w tych dziedzinach. Mówię o ciężarze psychicznym i emocjonalnym, który każdy z nas musi dźwigać. Podobnie jak nie da się kupić spokoju wewnętrznego, tak samo nie da się kupić cierpliwości, opanowania, skupienia czy kreatywności. Ale można zainwestować w rozwijanie tych umiejętności. Jedną z dróg jest trening uważności.

Badania przeprowadzone na Uniwersytecie Stanforda wykazały, że praktykowanie uważności może przynieść korzyści finansowe zarówno jednostkom, jak i firmom. Osoby praktykujące uważność wykazywały większą zdolność do skupienia uwagi, lepszą kontrolę emocji oraz umiejętność podejmowania racjonalnych decyzji finansowych. W przypadku firm, praktykowanie uważności może przekładać się na poprawę efektywności zarządzania finansami, redukcję kosztów i zwiększenie rentowności.

Wypowiedzi wielu liderów biznesu potwierdzają znaczenie uważności w kontekście zarządzania finansami firm.

Elon Musk, założyciel SpaceX i Tesla, podkreśla, że „praktykowanie uważności pomaga zachować klarowność umysłu i skoncentrować się na realizacji długoterminowych celów biznesowych".

Richard Branson dodaje: „Uważność pomaga mi być lepszym liderem i przedsiębiorcą. Dzięki niej jestem bardziej świadomy swoich decyzji i konsekwencji, co przyczynia się do sukcesu moich firm".

Tim Ferriss również wypowiada się na temat znaczenia uważności w biznesie: „Praktykowanie uważności jest kluczowym elementem mojej strategii zarządzania czasem i energią. Pomaga mi nauczyć się skupienia na najważniejszych zadaniach i unikania rozproszenia, co jest kluczem do sukcesu w biznesie".

Arianna Huffington, założycielka HuffPost i Thrive Global, także jest zwolenniczką praktykowania uważności w biznesie. Huffington regularnie zachęca swoich pracowników do praktykowania medytacji i dbania o równowagę między pracą a życiem prywatnym, co przekłada się na lepsze zdrowie psychiczne i wydajność w pracy.

Czy wiesz ile kosztuje firmę pracownik z depresją ?

Po pierwsze, utrata pracownika o wysokich kwalifikacjach z powodu depresji generuje znaczne koszty dla firmy. Oprócz strat związanych z nieobecnością pracownika musi ona ponieść dodatkowe koszty związane z rekrutacją nowej osoby, przeszkoleniem jej oraz dostosowaniem jej do nowego środowiska pracy. Te koszty mogą być znaczne, zwłaszcza jeśli firma musi wynająć zewnętrzne agencje rekrutacyjne lub inwestować w dodatkowe szkolenia dla nowego pracownika.

Po drugie, aspekt personalny jest równie istotny. Pracownicy, którzy borykają się z problemami zdrowia psychicznego, mogą mieć trudności w wykonywaniu swoich obowiązków na optymalnym poziomie. Mogą być mniej produktywni, mniej zaangażowani w swoją pracę i częściej odczuwać stres. To z kolei może prowadzić do niższego zadowolenia z pracy, większej rotacji pracowników oraz pogorszenia atmosfery w miejscu pracy.

Dlatego największe firmy na świecie, takie jak Google, Apple, Microsoft, General Mills, Nike, Walmart czy Procter & Gamble na stałe wprowadzają treningi i regularne praktyki mindfulness, by zadbać o zdrowie psychiczne swoich pracowników. Trening uważności może przeciwdziałać tym negatywnym skutkom na kilka sposobów.

Po pierwsze, uczy pracowników technik radzenia sobie ze stresem i trudnościami emocjonalnymi, co może pomóc im utrzymać zdrowie psychiczne i wydajność w pracy.

Po drugie, poprzez zwiększenie świadomości siebie i swoich myśli i uczuć, pracownicy mogą lepiej radzić sobie z wyzwaniami zawodowymi i osobistymi, co z kolei przekłada się na lepsze wyniki w pracy. Dodatkowo, wprowadzenie treningów uważności może być postrzegane przez pracowników jako wyraz troski i wsparcia ze strony firmy, co może przyczynić się do poprawy ich zaangażowania i zadowolenia z pracy.

W rezultacie, inwestycja w trening uważności może przynieść firmie znaczne korzyści finansowe i personalne, poprawiając wydajność pracowników oraz atmosferę w miejscu pracy, jednocześnie zmniejszając koszty związane z absencją pracowników i rotacją kadry. Wspieranie zdrowia psychicznego pracowników i dbałość o zwiększenia ich zadowolenia z wykonywanych obowiązków przekłada się bezpośrednio nie tylko na efektywność finansową firmy, ale, co bardzo istotne, także na jej pozytywny wizerunek.

3 EKSPRESOWE ĆWICZENIA UWAŻNOŚCI DO WYKONANIA W PRACY

Oddychaj głęboko! Masz chwilę przerwy, skup się na oddechu. Nabieraj nosem wdech i powietrze kieruj do przepony.
Doceń drobnostki. Przerwa na lunch? Pobądź w samotności i skup się na smaku i temperaturze kawy, na widoku za oknem firmy, na szczegółach w Twoim bliskim otoczeniu.
Stop na koniec. Jesteś już na parkingu i masz wrócić do domu? Zanim ruszysz, zatrzymaj umysł. Usiądź na ławce, uspokój oddech, wyczyść głowę z firmowych myśli.

Anna Srokosz
annasrokosz.pl



ANNA
ZASADA

Jak trzy drobne zmiany mogą wspomóc Twoje finanse?

Paczka Girlbossek aż pęka od różnych inicjatyw. Jedną z nich jest wspólne czytanie w ramach Paczkowego Klubu Książki. Sięgamy po lektury, które mogą pomóc w prowadzeniu naszych kobiecych biznesów online. Tym razem były to *Atomowe Nawyki*. James Clear podaje czytelnikowi instrukcję obsługi nawyków, która pomaga wykorzeniać te niepożądane i wprowadzać wspierające nas działania, które są porządkowane w system opierający się na naszej osobowości.

Clear przedstawia autorską teorię ludzkiego zachowania, którą podpiera wieloma przykładami z życia swojego, swoich znajomych oraz klientów. Według niego zachowanie można podzielić na cztery etapy: sygnał – pragnienie – reakcja – nagroda.

Najpierw dociera do nas pewien sygnał (na przykład widok torebki na wystawie albo zapach pączka), który interpretujemy jako konkretne pragnienie (ochota na zakup). Gdy pragnienie jest nie do przezwyciężenia, wywołuje w nas reakcję (kupujemy obiekt pragnienia) i otrzymujemy nagrodę (posiadanie torebki lub możliwość zjedzenia pączka).

Opierając się na tym schemacie działania, możemy kształtować nasze nawyki poprzez utrudnianie sobie reakcji na sygnały, które wywołują w nas niechciane pragnienia (np. przejście na drugą stronę ulicy niż pączkarnia, żeby nie poczuć kuszącego zapachu) oraz przez ułatwianie sobie działań, które chcemy wykonywać poprzez łączenie ich z określonymi sygnałami (na przykład przypomnienie dźwiękowe o wzięciu witamin).

Poza tym schematem w książce są przedstawione też różne wskazówki dotyczące opracowywania procesu zmiany „złych" nawyków na „dobre". Kilka z nich odnosi się również do tematu pieniędzy, o czym rozmawiałyśmy na naszym spotkaniu dyskusyjnym.

Bardzo ważnym elementem w pracy nad sobą, również w kwestii nawyków związanych z finansami, jest otoczenie, w którym przebywamy.

W przytoczonym przez autora badaniu aż 75% ankietowanych wskazywało złą odpowiedź na pytanie, jeżeli takiej samej błędnej odpowiedzi udzieliły pozostałe osoby w pomieszczeniu, odgrywające rolę „złego towarzystwa".

Osoby, którymi się otaczamy w biznesie, pracy, rodzinie i towarzystwie, a także media tradycyjne i społecznościowe, kształtują nasze postrzeganie świata bardziej niż nam się wydaje i mają ogromny wpływ także na nasze przekonania. Warto wyczulić zmysły i sprawdzić, jakie podejście do zarabiania ma nasze otoczenie.

Przykład podała Ola Gościniak – w jej rodzinie kobiety zarabiały mało i nie uważały, że zarabianie więcej jest czymś, co powinny robić. Ola była w stanie zwiększyć swoje zarobki, dopiero wtedy, gdy zauważyła to blokujące przekonanie i przepracowała je sobie. Jest wiele kobiet, które chciałyby dobrze zarabiać, działając on-line, ale spotykają się z oporem i niezrozumieniem w swoim najbliższym otoczeniu.

Dlatego powstają różne kluby biznesowe, w których mogą otoczyć się podobnie myślącymi o biznesie osobami – takim miejscem jest Paczka. Tu możemy poszerzać swoją wiedzę, motywować się do osiągania kolejnych sukcesów i po ludzku wspierać się w trudniejszych chwilach. Inną z metod na zmianę przyzwyczajeń jest zadawanie sobie pytania: „jak postąpiłaby w tej sytuacji osoba o cechach, do których dążę?". To ułatwi nam podejmowanie codziennych decyzji, aby wspierały one obrany przez nas kierunek.

W tym ćwiczeniu na początku trzeba określić, jakie są nasze wartości i wizja naszego rozwoju. Później należy nazwać nasze dążenie cechami osobowości i doprecyzować je oraz zacząć określać nimi siebie.

Na przykład, chcąc zostać dobrze zarabiającą przedsiębiorczynią, chcę być osobą, która jest spokojna, pewna siebie i potrafi przekazywać wartość w swoich działaniach, za co dostaje odpowiednią ilość pieniędzy. Przy podejmowaniu małych i dużych decyzji należy przywołać sobie ten wizerunek (można zapisać na kartce i zawiesić nad biurkiem) i przepuścić przez niego nasz dylemat, a nasze działania będą spójne z tym, do czego dążymy.
Jeżeli w osiąganiu finansowej stabilności przeszkadzają Ci nawyki związane z nadmiernym wydawaniem pieniędzy, zastanów się, jak możesz sobie utrudnić ich działanie. Czy możesz ograniczyć wywołujące stagnację sygnały, które do Ciebie docierają? Zastanów się, co jest punktem uruchamiającym Twój nawyk wydawania pieniędzy – reklamy, informacje o wyprzedażach, konkretne miejsca w sieci czy sklepy w Twoim otoczeniu. Może reagujesz na zapach, dźwięk albo smak, co powoduje powstanie pragnienia. Pragnienie jest emocją, która przemija. Możesz więc zapisać je na kartce i postanowić, że rozważysz je za 15-30 minut. Jeżeli potrzeba nadal jest silna, wtedy możesz podjąć decyzję o zakupie bardziej świadomie niż odruchowo.
W naszej klubowej dyskusji zgodziłyśmy się, że *Atomowe nawyki* jest to książka dla osób, które wiedzą, że chcą coś zmienić w swoim życiu, ale nie wiedzą jeszcze, jak to skutecznie zrobić. Polecamy – zacznij od zmiany nawyków!

Anna Zasada
Pani Ania od Czytania
panianiaodczytania.pl



AGNIESZKA
GRZYMAŁA

Cała prawda o usługach na nierejestrowanej działalności gospodarczej

Każda osoba, która dopiero zaczyna swoją przygodę z biznesem, stoi przed dylematem: a co jeżeli mój biznes nie wypali? A co jeżeli moje dochody na początku będą niewystarczające na pokrycie zobowiązań wobec ZUS-u? Czy warto rejestrować działalność gospodarczą, jeśli nie wiem, czy mój biznes znajdzie swoich odbiorców? To między innymi dla takich właśnie osób stworzono formę działalności, jaką jest nierejestrowana działalność gospodarcza popularnie zwana NDG.

Działalność nierejestrowana to taka działalność, której nie musimy nigdzie zgłaszać, rejestrować, a co za tym idzie, nie musimy również odprowadzać od niej składek do ZUS-u.

To doskonała alternatywa dla osób, które dopiero startują ze swoim biznesem i nie są w stanie przewidzieć swoich przychodów na początku działalności. Jest to również doskonałe rozwiązanie dla tych, którzy chcą legalnie dorobić do swojego budżetu domowego.

Aby jednak móc prowadzić tę formę działalności, trzeba spełnić kilka warunków:

- miesięczny przychód na NDG nie może przekroczyć 75% wynagrodzenia minimalnego;
- nie można w okresie 5 lat wstecz prowadzić zarejestrowanej działalności gospodarczej;
- działalność prowadzona na NDG nie może być działalnością reglamentowaną oraz wymagającą zezwoleń, koncesji albo wpisu do działalności regulowanej.

Wszystko to brzmi bardzo zachęcająco i można by się pokusić o stwierdzenie, że wreszcie rządzący stworzyli coś pozytywnego dla mikrobiznesów, ale... Niestety, w naszym kraju nic nie jest takie proste, jakby się mogło wydawać.



FOT. ARCHIWUM PRYWATNE

Temat kontrowersyjny – usługi na nierejestrowanej działalności

Temat nierejestrowanej działalności gospodarczej reguluje ustawa Prawo przedsiębiorców. To w niej zawarte są najważniejsze przepisy regulujące tę formę działalności. I choć NDG jest uregulowana prawnie w tejże ustawie, to ta forma prowadzenia biznesu nie została uwzględniona w żadnych przepisach Ustawy o ubezpieczeniach społecznych.

Wiąże się to z tym, iż Zakład Ubezpieczeń Społecznych do tej formy działalności stosuje te same przepisy co do każdej innej osoby fizycznej, a nie działalności gospodarczej. Tłumaczy to tym, że w Prawie przedsiębiorców NDG nie zostało nigdzie zdefiniowane jako działalność gospodarcza.

Jest to kuriozalna sytuacja, tym bardziej, że w innych obszarach dotyczących przedsiębiorców, takich jak VAT, sanepid, czy kasa fiskalna, w stosunku do NDG mają zastosowanie te same przepisy co do działalności gospodarczej.



FOT. ARCHIWUM PRYWATNE

Co to oznacza?

Oznacza to, że wszystkie usługi świadczone w ramach działalności nierejestrowanej traktowane są jako umowa zlecenie. Zaś zgodnie z zapisami Ustawy o ubezpieczeniach społecznych zawieranie umowy cywilnoprawnej (umowy zlecenie) i jej wykonywanie, stanowi tytuł do odprowadzania składek na ubezpieczenie społeczne.
W takim przypadku zleceniodawca jest zobowiązany do rozliczania i opłacania z tego tytułu należnych składek.

Pamiętajmy, iż według przepisów kodeksu cywilnego, umowa zlecenie nie musi przybierać formy pisemnej, aby miała znamiona umowy cywilnoprawnej, jest nią również umowa ustna. W praktyce oznacza to, że jeżeli chciałabyś świadczyć usługi na działalności nierejestrowanej, Twoi klienci (zleceniodawcy) powinni odprowadzić za Ciebie składki do ZUS-u od wypłaconego Ci wynagrodzenia. Bez względu na to, czy tym klientem jest osoba fizyczna czy firma.

Skąd tak różne opinie w Internecie na temat usług na NDG? Wiele osób świadczących usługi na NDG bądź też zamierzających rozpocząć prowadzenie tej formy działalności w oparciu o wykonywane przez siebie usługi, dzwoni do lokalnego oddziału ZUS-u z zapytaniem, czy w ich przypadku muszą być odprowadzane składki.

O dziwo, odpowiedzi są naprawdę różne. Jeden urzędnik wyrazi stanowisko takie jak Ci opisałam, a inny powie, że dopóki limit przychodu nie zostanie przekroczony, to nie ma obowiązku opłacania składek.

Zdarzają się też stwierdzenia, że działalność nierejestrowana w ogóle nie leży w kręgu zainteresowań ZUS-u. Wiedza drobnych urzędników obsługujących klientów jest często niepełna w tym zakresie, stąd te rozbieżności.

Gdy już wiemy, że świadczenie usług na działalności nierejestrowanej powinno być oskładkowane, zastanówmy się chwilę nad możliwościami kontrolnymi Zakładu Ubezpieczeń Społecznych w tym zakresie.

Tak naprawdę ZUS nie ma ani możliwości, ani narzędzi do tego, aby skontrolować taką działalność usługową na NDG. Po pierwsze, to nie Ty jesteś zobowiązana odprowadzić składki do ZUS-u, tylko Twoi klienci i to ich powinien ZUS ewentualnie kontrolować. Poza tym, jeżeli Twoimi klientami są osoby fizyczne, to ZUS nie może uzyskać od Ciebie ich danych.

Co więcej, Ty nawet nie musisz tych danych zbierać i ewidencjonować. Prowadząc ewidencję na NDG, mamy jedynie obowiązek zapisywać nasze przychody oraz daty uzyskania przychodu należnego. Nie ma obowiązku zamieszczania w ewidencji danych klientów czy nawet przedmiotu sprzedaży.

A co gdy naszymi klientami są firmy? Wówczas sytuacja wygląda nieco inaczej. Gdy Twoimi klientami są przedsiębiorcy prowadzący zarejestrowaną działalność i wystawiasz im fakturę, to w razie kontroli w ich firmie, może wyjść na jaw, iż nie uiścili składek do ZUS-u za wykonaną przez Ciebie usługę.

Oczywiście to oni będą musieli liczyć się z konsekwencjami tego, a nie Ty.

Czy jest na to sposób?

Wszystko zależy od tego, jakiego rodzaju usługi świadczysz. Jeżeli jest to np. usługa wirtualnej asysty, to możesz na fakturze, zamiast „pakiet 5h usług wirtualnej asystentki" wpisać wykonane dzieła np. „10 grafik do mediów społecznościowych", „treść do 3 artykułów na bloga", „projekt oferty w PDF-ie", itd.

Krótko mówiąc, jeżeli chcesz na działalności nierejestrowanej świadczyć usługi, to jak najbardziej możesz. Jednak od takiej umowy o świadczenie usług (umowy zlecenie) powinny zostać odprowadzone składki do ZUS-u.

Dotyczy to zarówno umów zawieranych w formie pisemnej, jak i ustnej. Obowiązek ten spoczywa na Twoim kliencie i Ty nie możesz odpowiadać za to, czy on tego dokonał czy nie.

Ponadto, w przypadku ewentualnej kontroli nie masz obowiązku przekazywać danych swoich klientów, co więcej nie masz obowiązku nawet umieszczania ich w ewidencji przychodów, więc możliwości kontrolne ZUS-u są bardzo mocno ograniczone, jednak zdarzyć się mogą.

Agnieszka Grzymała
Kobiecy biznes online
Krok po kroku
agnieszkagrzymala.pl



EWELINA
KOPROWSKA

Legalna sprzedaż w sieci...

Myślisz o tym, aby zarabiać na swojej wiedzy, twórczości, umiejętnościach? To nic trudnego. W dzisiejszym cyfrowym świecie sprzedaż online staje się coraz bardziej popularna. E-booki, kursy online, rękodzieło, konsultacje – możliwości zarobku są ogromne. Jednak sprzedaż to nie tylko pieniądze. To także kwestie prawne, o które należy zadbać. Sprzedając przez Internet, musisz działać zgodnie z przepisami, aby nie narazić się na negatywne konsekwencje prawne.

Oto 7 kroków, które pomogą Ci się przygotować do rozpoczęcia legalnej sprzedaży przez Internet.

- Wybierz formę działalności, w ramach której będziesz sprzedawać: jednoosobowa działalność gospodarcza, spółka osobowa, spółka kapitałowa. A może działalność nierejestrowana? Bez konieczności zakładania firmy i płacenia składek do ZUS-u!
- Sprawdź, czy musisz zarejestrować się do VAT, VAT UE, rejestru BDO, zakupić kasę fiskalną.
- Wybierz sposób, w jaki będziesz sprzedawać. Nie musisz mieć sklepu internetowego! Sprzedawać możesz poprzez social media, e-mail, na Marketplace, na portalach aukcyjnych.
- Przygotuj dokumenty niezbędne do sprzedaży. Regulamin sprzedaży to podstawa! Powinien być dopasowany do Twojej działalności.
- Masz własny sklep online? Zadbaj o certyfikat SSL, checkboxy, klauzule informacyjne, treść przycisku finalizującego zakup, stopkę sklepu, opis produktów.
- Jako sprzedawca stajesz się administratorem danych osobowych swoich klientów. Czas na wdrożenie RODO. Przygotuj Politykę prywatności i plików cookies, za pomocą której zrealizujesz swoje obowiązki dotyczące przetwarzania danych.
- Przygotuj się do posprzedażowej obsługi klienta. Reklamacje, prawo odstąpienia od umowy – zapoznaj się z uprawnieniami klientów, terminami. Przestrzegaj praw konsumentów!

Legalna sprzedaż w sieci nie jest trudna, jeśli się dobrze do niej przygotujesz. Dbałość o kwestie prawne przyczyni się do budowy pozytywnego wizerunku firmy, pozwoli Ci spokojnie zarabiać oraz bezpiecznie i legalnie rozwijać swój biznes.



Ewelina Koprowska
Kancelaria Adwokacka
adwokat-koprowska.pl

MARIA BIELSKA

Superoferta czy oszustwo?

Nie daj się naciągnąć! Czyli o czym pamiętać, by nie dać się nabrać reklamom, które podszywają się pod znane marki. Reklamy atrakcyjnych promocji na walentynki, Black Friday czy CyberMonday już nikogo nie dziwią (wręcz dziwi ich brak). Rabaty 80%? Produkty warte ponad 2 000 zł za 9 zł? Zbyt piękne, żeby mogło być prawdziwe? A może: aż żal nie skorzystać? Niech pierwsza rzuci klawiaturą ta z nas, która na wyprzedaży choć raz się nie obkupiła!

Od końca stycznia użytkownicy Facebooka są zalewani nową falą fałszywych reklam firmowych głośników. Oszuści wykorzystują prawdziwe logotypy i nazwy znanych sklepów (m.in. Komputronik, Ceneo). I choć sprawa została zgłoszona do Meta i nagłośniona w mediach, nadal jest aktualna. Fałszywe konto i jego reklamy wciąż są aktywne, kiedy aktualizuję zdjęcia do tego artykułu (16.02.2024). Na co uważać, by nie paść ofiarą fałszywych sklepów i nie stracić dostępu do konta bankowego i profili na social mediach? Rozłóżmy na czynniki pierwsze powtarzający się mechanizm „na promocję w znanym sklepie".

Krok 1. Sprawdź profil organizatora promocji i porównaj z firmą, za którą się podaje. Cyberoszuści chcą uśpić naszą uwagę: nazwa fałszywego profilu może być łudząco podobna do oryginału (np. fake'owa: Media Markt Polska vs oryginalna: MediaMarkt Polska), a logo wręcz identyczne. Fałszywe konto ma grafiki w tonacji prawdziwej marki i nawet 1,2 tys. polubień. Na pierwszy rzut oka wygląda nieźle (wszak średnio 2-3 sekundy trwa nasza „weryfikacja", czy zatrzymać się w scrollowaniu). Co powinno zwrócić naszą uwagę?

Dane kontaktowe: „dziwny" numer telefonu i adres e-mail z niefirmowej domeny, krótka historia postów i odnośnik do skracania linków (tinyurl) w poście z ofertą. Dla porównania oryginalna strona Komputronik na Facebooku ma 261 tys. polubień. Kolorystyka i logo – podobne. Jeśli reklama złapałaby moją uwagę i akurat trafiłaby w grupę docelową, mogę zacząć racjonalizować: „No, ale to taka okazja! A może to krakowska filia sklepu założyła swój nowy profil?".

Krok 2. Wyłapuj podejrzane uwiarygodnienia. Reklama obiecuje niewiarygodne korzyści, które wydają się zbyt dobre, by były prawdziwe? Sprawdź opinie i komentarze (w sieci, nie tylko na tej stronie). Pod wpisem z ofertą najczęściej odnajdziemy pozytywne opinie, potwierdzające, że transakcja przebiegła pomyślnie i zamówienie jest w drodze. Jestem przekonana, że o kupowaniu lajków i komentarzy, a nawet „farmach trolli" internetowych mogłaś już słyszeć nie raz. Niestety, coraz częściej do uwiarygodnienia oszustw są wykorzystywane konta prawdziwych użytkowników (nawet naszych znajomych), które zostały wcześniej zhakowane. Dlatego zawsze sprawdzaj, gdzie wpisujesz swoje dane logowania.

Krok 3. Zwróć uwagę na język i ortografię. Czy reklama zawiera błędy ortograficzne, gramatyczne lub wydaje się nieprofesjonalnie przetłumaczona? Lampkę ostrzegawczą powinny też zapalać nietypowe sformułowania (np. rusycyzmy).

Krok 4. Sprawdź źródło reklamy i domenę. Jeśli już musisz kliknąć, przyjrzyj się nazwie i stronie, z której pochodzi reklama. Czy adres wygląda podejrzanie, ma dziwną domenę? W omawianym przypadku w poście reklamowym używany jest skrócony odnośnik, ale oryginalny sklep również tego typu rozwiązań używa. Są dość powszechne. Samo kliknięcie w link nie instaluje złośliwego oprogramowania ani nie wykrada naszych danych (w tym przypadku). Co powinno zapalać czerwoną lampkę: na stronie próżno szukać Polityki prywatności czy regulaminów.

Krok 5. Uważaj na FOMO i sprytne przykrywki. Nie przechodzimy od razu do płatności – to mogło działać kilka lat temu. Cyberprzestępcy wiedzą, że świadomość użytkowników rośnie. Klikając w link, trafiamy na stronę, która ma budować wrażenie luksusowości oferty. Quiz ma angażować i rozpalać naszą potrzebę (np. pytaniem, w jakim pomieszczeniu ustawimy głośniki), a wyskakujące okienka podsycają atmosferę pilności: „Pospiesz się! Zostało 10 sztuk", po chwili: „Pospiesz się! Zostało tylko 7 sztuk". Mechanizmy FOMO motywują do szybszych decyzji zakupowych. Na wypadek, gdyby to nie wystarczyło, dodano losowanie. Pierwsza próba – pudło, druga – pudło. Emocje rosną. Trzecia, ostatnia próba: Ufff! Trafione! Oczywiście nie ma mowy o żadnej losowości – każdy użytkownik „trafia" za trzecim razem. Pop-up z gratulacjami życzliwie informuje, że inni oglądają ten produkt – mamy się spieszyć z wypełnieniem formularza!

Krok 6. Rozpoznawaj bezpieczne płatności. Na fałszywej stronie znajdziemy komunikaty: „Bezpieczna finalizacja zamówienia", „Bezpieczne płatności SSL" i mnóstwo ikonek kłódki, a nawet podrobione logo VISA, co ma kojarzyć się z bezpieczeństwem.

To właśnie w tym kroku wyłudzane są dane osobowe i dane karty płatniczej ofiary, a ich podanie aktywuje płatną subskrypcję (z której oczywiście niełatwo zrezygnować). Dlatego nad formularzem mamy kolejne opinie „zadowolonych klientów" oraz pop-upy wzmacniające.

Pamiętaj, każdy może wykupić reklamę na Facebooku czy Google Ads. Reklamy, które podszywają się pod inne marki i sklepy, są dopuszczane przez algorytm, a nawet opłacane środkami ze zhakowanych kont. Wykorzystanie narzędzi AI otwiera nowe furtki do tworzenia fałszywych video z głosem i wizerunkiem znanych osób (przypadek fałszywych reklam z VIPami publikowanych na Onet.pl – to już temat na inny artykuł). Nie daj się nabrać na oszustwa, które mogą narazić Cię na utratę pieniędzy, danych osobowych lub profili w social mediach.

Bądź świadoma i cyberbezpieczna!

Maria Bielska
Czasowe Wyzwania
czasowewyzwania.pl



AGNIESZKA
CIESIELSKA-QUESADA

Bogaty albo Biedny? Zmień wewnętrzny kompas finansowy

Jak często, zdarza Ci się myśleć: „jak dobrze byłoby zarabiać więcej? Można byłoby lepiej wycenić mój produkt lub usługę? Dlaczego zarabianie pieniędzy jest takie trudne? Czemu inni, mając podobną wiedzą i kompetencje, co ja zarabiają więcej, a ja nie mogę przebić się przez ten szklany sufit?"

Byłam w tym miejscu i znam kołowrotek myśli, który wtedy pojawia się w głowie. Ja zaczynałam podejmować w takich chwilach nieprzemyślane ruchy, inwestowałam czas i pieniądze, co nie przekładało się na moją wolność finansową, a wręcz przeciwnie, kończyło się frustracją, zablokowaniem oraz myślą: „a po co mi to wszystko, może lepiej się poddać". Wtedy na mojej drodze pojawiła się, bardziej doświadczona w prowadzeniu swojego biznesu osoba i poleciła mi książkę T. Harva Ekera *Bogaty albo biedny po prostu różni mentalnie* i to był prawdziwy *game changer*.

CO ZNAJDZIESZ W TEJ KSIĄŻCE?

Autor omawia podstawowe przyczyny zarówno sukcesu, jak i słabych osiągnięć finansowych, jednocześnie wskazując drogę do zmiany swojej finansowej przyszłości. Książka składa się z dwóch części. Pierwsza wyjaśnia, jak nasze myśli oraz działania w sytuacjach związanych z finansami zostały zaprogramowane, przez co działamy na wpisanym w nas automacie i powtarzamy te same zachowania w kółko. Przedstawia także cztery kluczowe strategie, dzięki którym możemy zmienić ten wkodowany w nas schemat zarabiania pieniędzy. Druga część pokazuje aż siedemnaście różnic w myśleniu i działaniu ludzi bogatych, które, kiedy je sobie przyswoimy, doprowadzą do zmian w naszym życiu finansowym.

Jak ta książka może Ci pomóc w zmianie Twojego mindsetu na temat zarabiania? O tym już w kolejnych akapitach.



FOT. AGNIESZKA BORUCZ FOTOGRAFIA

Czym jest nasz schemat finansowy i co na niego wpływa?

Wyobraź sobie, że, chcesz zadebiutować w biznesie i wyjść ze swoim pomysłem do świata – postanawiasz uszyć nową kolekcję odzieży. Żeby to zrobić, potrzebujesz projektu, który pomoże Ci zaplanować każdy z kroków potrzebny do realizacji tego zadania. I kiedy zrobisz taki projekt raz, łatwiej Ci będzie na jego podstawie przygotować kolejne lub wprowadzić modyfikacje, jeśli będzie potrzeba, żeby coś zmienić.

Podobnie jest ze schematem zarabiania, który jest ustalonym kiedyś programem czy sposobem bycia w relacjach do pieniędzy. Składa się on głównie z informacji, jakie odebraliśmy na temat pieniędzy w przeszłości, zwłaszcza gdy byliśmy dziećmi. Źródłami tego „programowania" byli w tamtym czasie nasi rodzice, przyjaciele, autorytety, nauczyciele, media oraz kultura, w której dorastaliśmy. Właśnie wtedy nauczono nas, w jaki sposób mamy myśleć o kwestiach finansowych. Od tamtej pory jedziemy na tzw. automacie i odtwarzamy te same kroki raz po raz, chyba że uświadomimy sobie, a następnie zmienimy to warunkowanie. Być może drapiesz się teraz w głowę i zastanawiasz się, jak to wszystko działa i dlaczego to programowanie tak mocno na Ciebie wpłynęło. Autor wyjaśnia ten mechanizm w następujący sposób: nasze programowanie, czyli te wszystkie „newsy", które odebraliśmy na temat finansów, wpływają na to, co o pieniądzach myślimy, nasze myśli wpływają z kolei na nasze uczucia, które prowadzą do działań, jakie podejmujemy, a działania, jak się już pewnie domyślasz, do naszych wyników finansowych.

Warto też wyjaśnić, że programowanie nastąpiło w 3 głównych obszarach.

1. **Werbalnym**, czyli wszystkiego, co usłyszeliśmy na temat pieniędzy. Są to zdania typu: „Bogaci są chciwi", „Trzeba ciężko pracować, żeby zarobić pieniądze", „Pieniądze szczęścia nie dają", „Nie stać nas na to", itp. Te słowa wryły się w naszą podświadomość i choć czasem nie zdajemy sobie z tego sprawy, rządzą naszym życiem.
2. **Modelowania**, czyli wszystkiego, co zobaczyliśmy w kwestii decyzji na temat pieniędzy. Mowa tutaj o systemie zarządzania pieniędzmi w Twojej rodzinie lub jego braku, o relacji z pieniędzmi: czy był to temat wywołujący stres i napięcie, czy raczej budzący radość. Jak postępowano w Twoim domu z pieniędzmi, czy odkładano je na tzw. czarną godzinę czy inwestowano?
3. **Konkretnych zdarzeń** na temat finansów – czyli tego, czego doświadczyliśmy w relacji z pieniędzmi. Jeśli np. doświadczyliśmy kary w związku z pieniędzmi, które jako dziecko wydaliśmy na przyjemność, zamiast na rzeczy do tego przeznaczone, to pieniądze mogą się kojarzyć nam z bólem. Dlatego niezależnie od tego, ile będziemy ich mieć, to i tak bardzo szybko się ich pozbędziemy.

Takie spojrzenie na naszą relację z finansami pozwala uświadomić sobie, że na nasz sukces w tej dziedzinie mają wpływ nie tylko czynniki zewnętrzne, takie jak wiedza o biznesie, strategiach inwestycyjnych, rynkach giełdowych, zarządzaniu firmą, ale także czynniki

wewnętrzne, czyli nasze przekonania, sposób myślenia o sobie i finansach. Te dwie sfery powinny ze sobą współpracować, żebyśmy byli gotowi na wycenianie naszej pracy, świadomość tego, ile chcemy zarabiać, zarabianie, a następnie utrzymanie oraz powiększanie naszych zasobów finansowych. Bez tej bazy, nawet gdy w naszym zasięgu pojawią się duże pieniądze, nie będziemy w stanie sprostać wyzwaniom, które wiążą się z większymi kwotami i sukcesem. W rezultacie szybko wrócimy do stanu, w którym czujemy się niekomfortowo.

Świetnym przykładem są tutaj wszelkie wygrane na loterii czy duże spadki – statystycznie większość osób, która otrzymała w taki sposób pieniądze, w przeciągu kilku lat wraca do swojego początkowego stanu portfela, z którym już wie, co zrobić i jak sobie poradzić. Z drugiej jednak strony osoby, które zapracowały na swój sukces i zbudowały tę podstawę, nawet kiedy stracą pieniądze, bardzo szybko są w stanie odbudować swój majątek. Dzieje się tak dlatego, że poznali oni warunkowanie, które zostało im wgrane, odkleili się od niego i wgrali zupełnie nowe oprogramowanie, które pozwala im sprawnie budować swoją wolność finansową. Jaki więc jest ich sekret?

Skrzynka z narzędziami, czyli myśli o bogactwie

W drugiej części książki T. Harv Eker przedstawia sposób myślenia ludzi bogatych, dzięki któremu osiągają oni sukcesy finansowe i są w stanie ciągle ulepszać swój biznes, zarabiać więcej, rozwijać się, wyciągać lekcje z porażek i wracać do gry, a dzięki temu mają życie takie, jakiego pragną.

A ponadto mogą wspierać innych, którzy tego potrzebują. Dla mnie jedną z podstawowych różnic jest zestaw 14., który brzmi: „Bogaci dobrze zarządzają swoimi pieniędzmi. Biedni źle zarządzają swoimi pieniędzmi". Mowa tutaj o wyrobieniu sobie nawyku, że jako osoba odpowiedzialna za swoje życie, jestem również odpowiedzialna za zarządzanie swoimi finansami. Niby prosta rzecz, a jednocześnie taka, której bardzo się boimy, szczególnie w naszych biznesach. Świadomość tego, ile zarabiamy, ile wydajemy, ile mamy długów, często budzi nasz lęk i powoduje, że zamiast zrobić rachunek sumienia, zobaczyć, gdzie jesteśmy i zacząć budować nasze finanse świadomie, żyjemy od opłat do opłat, często nie wypłacając sobie samym pensji i co miesiąc stresując się, czy damy radę, albo dokładając do naszych biznesów. Harv Eker proponuje system słoików, które mogą nam pomóc w uporządkowaniu naszych finansów.

Przedstawia on następujący comiesięczny podział zarobionych przez nas pieniędzy:

- 50-55%. na koszty życia,
- 10% długoterminowe oszczędzanie,
- 10% nieprzewidziane wydatki,
- 10% edukacja,
- 10% przyjemności,
- 5 -10% pomoc innym.

Może w tym miejscu pomyślisz sobie, to nie dla mnie, bo na ten moment nie mam wystarczających pieniędzy, żeby w taki sposób nimi zarządzać. A ja powiem Ci za autorem, że zacznij z tym, co masz na dzisiaj. Jeśli nie jesteś w stanie tak podzielić całych finansów, wyznacz sobie kwotę, którą będziesz w taki sposób odkładać co miesiąc.

Może to być na początek 100 zł, w następnym miesiącu 110 zł itd. Pamiętaj kwotę z kupki przyjemności, wydajemy co do grosza, każdego miesiąca. Jest to nasza nagroda za pracę, którą wkładamy w rozwój naszej działalności każdego dnia. Małe kroki, budują skutecznie nasze nowe nawyki i zmieniają sposób myślenia. Nawet jak teraz jesteś w trudnej sytuacji, spróbuj i tak nic nie tracisz, a zobaczysz, że nawet z tym, co masz, jesteś w stanie zarządzać swoimi pieniędzmi. Dzięki systematyczności, ani się obejrzysz, a Twoje dochody krok po kroku się zwiększą.

To działa, przetestowałam na sobie i jeśli potrzebujesz kibica na swojej drodze napisz do mnie, chętnie wesprę Cię w tej podróży.

Dlaczego jeszcze warto przeczytać tę książkę?

Poza konkretnymi lekcjami oraz narzędziami, które autor prezentuje, znajdziemy w niej także system wzmocnień zwanych deklaracjami. Są to komunikaty, które pomagają nam skierować nasze intencje na działania zmierzające do zmiany naszego wewnętrznego kompasu finansowego. Z tego, który blokuje nasz finansowy potencjał, na ten, który doprowadzi nas do sięgania po więcej, pobudzi odwagę do działania i pomoże pozbyć się lęku przed zmianą czy nieznanym. Dodatkowo książka ta uczy nas, że wolność finansową i zmianę nastawienia buduje się nie w momencie, kiedy sukces już zawita w nasze progi, ale od dzisiaj, poprzez postawę wdzięczności, za to, co już mamy.

Bądź wdzięczny świadomie

Jednym z moich ulubionych słów wdzięczności zaczerpniętych z tej pozycji są słowa: „Jestem magnesem na pieniądze, dziękuję, dziękuję, dziękuję". Budują one naszą relację z pieniędzmi niezależnie od tego, czy znajdziemy 1 grosz na ulicy, czy klient zapłaci nam za nasze usługi 2 000 tys. złotych. Wdzięczność za każde pieniądze, które otrzymujemy w naszym życiu, pomaga nam dostrzegać więcej okazji, poznawać ludzi, dzięki którym, te finanse będą się pomnażać.

Autor podsumowuje, że sukces finansowy nie jest wynikiem przypadku, ale rezultatem świadomych decyzji, edukacji finansowej, pracy, wytrwałości i gotowości do podjęcia ryzyka. Zachęca do stałego poszukiwania wiedzy, otwartości na nowe możliwości i adaptacji do zmieniających się warunków ekonomicznych. Eker kończy książkę motywującym przesłaniem, że każdy ma w sobie potencjał do osiągnięcia finansowej niezależności. Wskazuje, że droga do bogactwa jest różna dla każdego, ale dostępna dla tych, którzy są gotowi podjąć wysiłek i pracować nad swoim finansowym sukcesem.
To jak wchodzisz w to?

Źródło: T.Harv Eker, *Bogaty albo biedny po prostu różni mentalnie*

Agnieszka Ciesielska-Quesada
Sztuka umysłu
artofbrain.pl



ANIA ZASADA

KSIĄŻKI O FINANSACH

ROBERT T. KIYOSAKI, *BOGATY OJCIEC, BIEDNY OJCIEC*

To książka, która w formie opowieści pokazuje różnice w zasadach gry biznesowej dla bogatych i reszty świata. Przytaczając rozmowy z „bogatym ojcem" kolegi głównego bohatera, autor porównuje jego sposób działania do własnego „biednego ojca". Jest to więc zbiór wielu przekonań o finansach, które odróżniają te dwie grupy od siebie. Napisana i wydana prawie 30 lat temu książka osiągnęła status kultowej na całym świecie, ale przy jej ocenie trzeba brać też pod uwagę amerykańskie realia oraz specyficzny sposób pisania autora.

MARCIN IWUĆ, *FINANSOWA FORTECA*

Podręcznik inwestowania, z którego dowiesz się krok po kroku po co, jak i w co inwestować, aby zbudować dla swojej rodziny tytułową finansową fortecę. Marcin tłumaczy, od czego zacząć inwestowanie nawet małych kwot, jak stworzyć długoterminową strategię inwestycyjną i jak unikać przeróżnych pułapek finansowych na swojej drodze. Jest to książka dla osób, które nie chcą poświęcać na inwestycje wiele czasu, nerwów i ryzykować niepowodzenia. Autor wprowadza w świat strategicznego pomnażania pieniędzy, w którym wykonując po kolei ustalone kroki, zapewnia się sobie i swojej rodzinie spokój i godne życie.

MICHAŁ SZAFRAŃSKI, *FINANSOWY NINJA*

Szeroko polecany podręcznik finansów osobistych. Michał lekko i z praktyczną znajomością tematu prowadzi czytelników po różnych aspektach finansowych, z którymi stykamy się na co dzień. W prosty sposób tłumaczy podstawy wychodzenia z długów, oszczędzania, monitorowania swoich wydatków oraz bardzo czytelnie przedstawia zawiłości kredytowe.
Z jego pomocą obliczysz, ile należy odkładać, aby emerytura wystarczyła na godne życie. Jest to książka, która przyda się zarówno nastolatkom, dorosłym przed podjęciem decyzji kredytowej, jak i osobom zbliżającym się już do emerytury.

Ania Zasada
Pani Ania Od Czytania
panianiaodczytania.pl





GALA 2023
KURSORY ROKU

Co to było za wydarzenie! Wspaniałe prelekcje, mnóstwo wzruszeń, rozdanie Kursorów Roku w kilku kategoriach, a do tego wręczanie medali za osiągnięcia finansowe kobietom, które postanowiły stworzyć swoje biznesy. A na koniec przecudowny koncert Kasi Wilk! Na Gali działo się wiele cudownych rzeczy, o których już zawsze będziemy pamiętać!

WIEDZA

W ciągu dnia prelegenci i prelegentki podzielili się swoją wiedzą i doświadczeniem w różnych aspektach prowadzenia biznesu.

WSPARCIE

Na Gali czuć było wsparcie płynące z wielu stron. Żadna z uczestniczek absolutnie ani przez chwilę nie czuła się samotna!

WDZIĘCZNOŚĆ

Uczestniczki dziękowały Oli za to, że dzieli się swoją wiedzą i je wspiera. Ola natomiast mówiła, że gdyby nie one, to nie byłoby jej działalności.




JESTEŚ NAJLEPSZA W TYM,


ALA INTERA
1 GRUDNIA 20


JOANNA GURDEK-ZUK
TERESA WOJACZEK






Brak sufitu finans
Aby rano


imker
Twórz i zarabiaj


DOMINIKA
TRAWKA







NAGRODZONE

POZNAJ KOBIETY, KTÓRE ODEBRAŁY KURSORY ROKU



STRONA WWW ROKU
KAROLINA BARTOSZEK-DOURADO

Karolina, „Biznesowa Skrzydłowa", łączy strategię i kreatywność w copywritingu od 2008 roku. Jej nowa strona nagrodzona statuetką, wynik pracy Kasi Przybyły i Klaudii Łapy, wzmacnia jej markę, pokazując bogate portfolio.



KURS ONLINE ROKU
KAROLINA HYJEK

Karolina, zwana „Czarodziejką snu", wygrała statuetkę za jej autorski program 4-tygodniowego wsparcia sennego *Spokojny Sen*. Jej metody pozwalają rodzicom cieszyć się spokojnym wieczorem, gdy dzieci słodko śnią.



KSIĄŻKA ROKU
EWA WOJTAN

Ewa Wojtan, autorka i blogerka Moje Dzieci Kreatywnie, inspiruje od 10 lat. Wydała 4 bestsellery *Dziennik Zabaw* i pracuje nad piątym, zamykając serię roczną. Za swoją autorską serię książek otrzymała statuetkę Książka Roku.

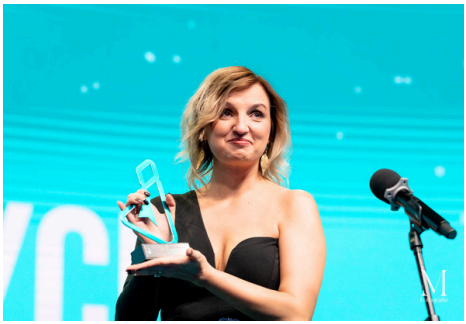
GIRLBOSSKIE

ODBIERZ SWOJĄ STATUETKĘ NA GALI W POZNANIU



DEBIUT ROKU
GRAŻYNA FERRA-KOPOCIŃSKA

Ekspertka bezpieczeństwa, łączy pasję do samoobrony i strzelectwa z doświadczeniem w służbach. Pomaga kobietom i młodzieży poprzez Fundację SamoObronna Świadomość i profil @bezpiecznakobieta, zwiększając ich świadomość bezpieczeństwa.



NAGRODA SPECJALNA
EWELINA SALWUK-MARKO

PR Managerka magazynu GIRLBOSS oraz współorganizatorka Gali została uhonorowana specjalną nagrodą od Oli Gościniak za swój znaczący wkład. Jej praca i zaangażowanie w promowanie marki i organizowanie wydarzeń przyniosły jej uznanie w branży.



NAGRODA SPOŁECZNOŚCI
EWA POPIELARZ

Od 2006 roku redaktorka i korektorka, współpracuje z wydawnictwami, udziela szkoleń i webinarów dla 6,5 tys. uczestników. Tworzy Akademię Korekty Tekstu, pomaga korektorom rozwijać umiejętności i budować społeczność. Jest żoną, matką, kobietą z pasją do nauki i pomocy.

ALEKSANDRA
MOSKAL

Czy kasa ma naprawdę aż takie znaczenie?

Dla jednych jest celem samym w sobie, dla innych środkiem do realizacji innych celów i marzeń. Jedni się jej boją, inni jej pragną. Nierzadko stanowi kość niezgody i jest przyczyną konfliktów z najbliższymi. Mówi się też, że pieniądze szczęścia nie dają, ale chyba się zgodzisz, że bez nich trudno jest czuć stabilizację życiową i z beztroską patrzeć w przyszłość?
Twoja relacja z pieniędzmi nie jest wynikiem układu planet i gwiazd. Ma swój początek w domu rodzinnym.

Zastanów się, czy Twoi rodzice rozmawiali otwarcie na temat pieniędzy? W jakim tonie się o nich wypowiadali? Czy comiesięczne płacenie rachunków było dla nich przykrym obowiązkiem czy raczej normalną czynnością? A może finanse stanowiły zawsze kość niezgody, były tematem tabu, którego nie należało poruszać? Jak wspominasz wasz poziom życia? W jaki sposób rodzice gospodarowali finansami – wydawali więcej niż zarabiali, zadłużali się czy raczej tworzyli poduszkę finansową?
Czy obydwoje rodziców pracowało? Czy mieli równy dostęp do wspólnego konta? Masz poczucie, że w domu mieliście wszystko, czy często czegoś Ci brakowało? Będąc w sklepie, mogłaś włożyć do koszyka ulubiony smakołyk, czy zazwyczaj kończyło się stwierdzeniem, że nie ma na to pieniędzy? Pieniądze były środkiem do osiągnięcia celów, czy raczej celem były same pieniądze? Otrzymywałaś kieszonkowe? Rodzice nauczyli Cię nimi dysponować?

Wydaje Ci się, że posiadanie pieniędzy nie leży w Twojej naturze?

Cechy osobowości przekładają się na to, w jaki sposób myślimy o pieniądzach i w jaki sposób nimi dysponujemy. Dużo zależy od tego, czy masz wysoką czy niską samoocenę, czy wierzysz w siebie, w swój potencjał, czy dobrze o sobie myślisz, doceniasz własną wartość. Znaczenie ma również to, czy jesteś asertywna, sumienna, stabilna emocjonalnie, czy jesteś introczy ekstrawertyczką.



Partner kampanii: BNP PARIBAS
Organizator:

Badania pokazują, że osoby o wysokiej samoocenie traktują pieniądze jako narzędzie do osiągania celów.

Dla osób, które umniejszają własnej wartości – celem są pieniądze i będą dążyć do tego, by je zdobyć dla samego faktu posiadania. Głęboko bowiem wierzą w to, że pieniądze definiują człowieka, oznaczają prestiż, dają przewagę.

Osoby, które są systematyczne i sumienne mają więcej zasobów, by skuteczniej planować swoją przyszłość oraz wydatki. Samodyscyplina pozwala im trzymać w ryzach zachcianki, są w stanie odroczyć nagrodę w czasie, w przeciwieństwie do osób, które są niezdyscyplinowane i lubią wydawać pieniądze spontanicznie, impulsywnie i bez większego planu.

Co myślisz o pieniądzach?

Są dobre czy złe? A może nie są ani dobre ani złe? Myślisz czasem, że duże pieniądze wiążą się z samotnością? Że lepiej być dobrym niż bogatym, bo te dwie rzeczy nie idą ze sobą w parze? A może wierzysz, że w życiu znaczenie mają właśnie wyłącznie pieniądze, a Ci, którzy nie potrafią ich zarabiać niewiele znaczą?

Olga Kozierowska, twórczyni Sukcesu Pisanego Szminką, zachęca do szczerego udzielenia odpowiedzi na kilka pytań, które przedstawiam Ci poniżej. Najlepiej będzie, jeśli weźmiesz kartkę, długopis i zmierzysz się ze swoimi przekonaniami. Może być to wymagające, trudne, ale na pewno będzie oczyszczające i pomoże lepiej poznać siebie.



Partner kampanii: BNP PARIBAS Organizator:

1. Co myślisz o pieniądzach?
2. Co myślisz o ludziach, którzy je mają?
3. Czy lubisz pieniądze?
4. Czy odczuwasz ich ciągły brak i na tym się skupiasz?
5. Jak czujesz się, wydając pieniądze na siebie?
6. Co czujesz, gdy rozmawiasz o pieniądzach?
7. Co czujesz, gdy musisz wycenić swoją pracę?
8. Co czujesz, jak podajesz kwotę za swoją pracę?
9. Co myślisz o zarabianiu pieniędzy – jest to trudne czy przyjemne?



Partner kampanii: BNP PARIBAS Organizator:



A co myśli o pieniądzach osoba, z którą jesteś w związku? Umiesz z nią rozmawiać o kasie? Wiesz, że ponad połowa Polaków kłóciła się kiedyś ze swoim partnerem o pieniądze? Również 11% z nas zakończyło kiedyś związek partnerski przez konflikt o finanse? Również co 5. Polak stracił z tego powodu przyjaciela, a co 4. – kontakt z członkiem rodziny. Tak wynika z naszego fundacyjnego raportu, który przygotowaliśmy wraz z Bankiem BNP Paribas w ramach kampanii „Co z tą kasą, czyli jak rozmowy o pieniądzach wpływają na nasze relacje". Pieniądze bez wątpienia potrafią więc namieszać i mają duży wpływ na nasze relacje. Kiedyś sama miałam partnera, który w sklepie robił zakupy… wyłącznie dla siebie – kupował jeden serek, jedną bułkę… Nie polecam. Rozmowy o pieniądzach, podziale wydatków i oszczędzaniu być może wydają się trudne i mało komfortowe, ale naprawdę są niezbędne w budowaniu zdrowej relacji. Dzięki szczerej rozmowie lepiej zaplanujecie swoje cele – zarówno wspólne, jak i indywidualne, unikniecie niepotrzebnych konfliktów, a sklep wszystkim zbudujecie bezcenne zaufanie. Oczywiście może zdarzyć się tak, że druga osoba ma jakieś finansowe trupy w szafie, dlatego lepiej o nich wiedzieć jak najwcześniej i świadomie podjąć decyzję, czy chcemy sobie z nimi poradzić wspólnie. Jak mówi Izabela Tworzydło, Dyrektorka Departamentu Komunikacji Korporacyjnej Banku BNP Paribas: *finanse w związkach to niejednokrotnie trudne zagadnienie. Okazuje się, że nie zawsze dzielimy się wszystkimi swoimi wydatkami i zaległościami finansowymi z partnerem czy partnerką, co może być powodem późniejszych nieporozumień. Dlatego w ramach kampanii #CoZTąKasą, razem z Sukcesem Pisanym Szminką, chcemy uczyć, w jaki sposób rozmawiać w związku o pieniądzach tak, aby ten temat nie budził skrajnych emocji.*

Więcej informacji o tym, jak twoje myśli o pieniądzach wpływają na Ciebie i na dynamikę Twoich relacji, jak budować zdrowe relacje z pieniędzmi oraz rozmawiać o nich z bliskimi i zbliżyć się do osiągnięcia niezależności finansowej i zabezpieczyć swoją przyszłość znajdziesz na stronie naszej kampanii #CoZTąKasą.

Tak naprawdę nie wiem, jakie masz cele w życiu, co chcesz osiągnąć, o czym marzysz, jaki jest twój stosunek do pieniądza. Wiem natomiast, że warto się z pieniędzmi szczerze polubić. Bo wtedy i one zmieniają swój stosunek do nas. Warto też o nich szczerze i otwarcie rozmawiać, by cieszyć się zdrowymi relacjami. Z pieniędzmi, z samą sobą i z naszymi bliskimi. Życzę Ci obfitości, bez względu na to, jak ją rozumiesz!

Aleksandra Moskal
Sukces Pisany Szminką
sukcespisanyszminka.pl

SUKCES PISANY SZMINKĄ

Zdobądź **KOMPETENCJE PRZYSZŁOŚCI**

podcasty · webinary · kursy online



Zasubskrybuj kanał
@sukcespisanyszminka
na Youtube!



ZDJĘCIE DLA WYDAWNICTWA AGORA
FOT. MATEUSZ SKWARCZEK
AGENCJA WYBORCZA.PL

OLGA KOZIEROWSKA

Gdy kobieta zarabia więcej od partnera...

W dzisiejszym dynamicznym społeczeństwie, rozmowy na temat pieniędzy stają się coraz bardziej istotne, a kwestie związane z różnicami w zarobkach między płciami stają się punktem centralnym debat społecznych. Tradycyjne role płciowe w dziedzinie zawodowej ewoluują, a kobiety odgrywają coraz bardziej istotną rolę nie tylko w sferze domowej, ale także na rynku pracy. Jednym z fascynujących aspektów tej dyskusji jest fakt, że kobiety mogą zarabiać więcej niż mężczyźni. Tradycyjne stereotypy dotyczące płci stopniowo ustępują miejsca nowym trendom, kiedy kobiety przełamują szklany sufit i osiągają sukcesy w różnorodnych dziedzinach zawodowych. Czy jednak rzeczywiście istnieje szansa, że przewaga płciowa w kwestiach finansowych może się odwrócić?

Ola Gościniak: Podobno rozmowy o pieniądzach, są nadal tematami tabu. Ale w małżeństwie czy związku partnerskim często poruszany jest temat pieniędzy. W różnym kontekście, np. mówienia partnerowi, ile się zarabia. Ale też nierzadko temat pieniędzy jest trudny, prowadzi do kłótni. Według raportu „Co z tą kasą" 17% osób deklaruje, że ma za sobą takie kłótnie w związku. Jak myślisz, dlaczego tak się dzieje?

Olga Kozierowska: Ludzie bardzo długo czekają z mówieniem o swoich potrzebach. Uznają temat pieniędzy – szczególnie na początku związku – za niebezpieczny i w złym guście, bo „jeszcze ktoś sobie pomyśli, że jesteśmy materialistą/ materialistką... Później często przekonujemy sami siebie, że „się ułoży", że „jakoś to będzie". A nie jest. I wybuchamy dopiero wtedy, gdy nasza granica jest już przekroczona.

Warto też pamiętać, że pochodzimy z różnych domów, które reprezentują bardzo różne podejścia do pieniędzy. To co dla nas stanowi normę, dla kogoś innego może być szokiem poznawczym. Wyobraźmy sobie, że w domu u jednego z partnerów podejście do pieniądza opierało się na carpe diem, trumna nie ma kieszeni, drugi natomiast wychowywał się w schemacie oszczędzania każdej złotówki i wydawania tylko wtedy, gdy była taka konieczność.

Takie osoby będą miały ogromną trudność ze zrozumieniem i wzajemną tolerancją swojego stosunku do pieniądza. Szczególnie gdy w pewnym momencie budżet zaczyna być wspólny. Przez jakiś czas żyjemy swoją osobistą wizją związku i wydatkowania, a ona może być zupełnie różna od wizji i przyzwyczajeń drugiej strony.

Takie rozbieżności mogą prowadzić do rozłamu, dlatego bardzo ważne jest, by ze sobą rozmawiać. Jest 6 pytań, które po prostu trzeba sobie zadać, zanim weźmiemy ślub, wspólny kredyt czy zdecydujemy się na dziecko.

Lubię też teorię jajka. Żółtko jest wszystkim tym, z czego absolutnie nie zrezygnujemy – nigdy, przenigdy. Jeśli ktoś będzie nas do czegoś zmuszać, to będziemy się stawiać i dojdzie do kłótni.

Kłótnie natomiast sprawią, że jak gałąź – albo się złamiemy i będziemy cierpieć, albo się nagniemy i wystrzelimy tak, że już więcej nas nie zobaczą. Białko natomiast jest wszystkim tym, co negocjowalne – to obszar, który podlega kompromisom. Dobrze jest więc wiedzieć, co dla kogo stanowi żółtko, a co białko, prawda?

O.G.: Czy sądzisz, że różne stereotypy dotyczące zarobków kobiet oraz mężczyzn mają wpływ na ich relacje?

O.K.: Zdecydowanie, szczególnie stereotyp, że ktoś, kto zarabia mniej, ma obowiązek przejąć na siebie obowiązki domowe.

Ten stereotyp bardzo ogranicza osobę, która jest do tego przymuszona.

Ogranicza nie tylko energetycznie, ale też zawodowo, nie dając jej szansy, by w przyszłości zarabiała tyle samo albo nawet więcej niż druga osoba. Druga kwestia, która ma ogromny wpływ na nasze relacje, to wydatkowanie pieniędzy – mam tu na myśli sytuację, w której jedna osoba wylicza pieniądze drugiej. Znam wiele przykładów z bliskiego otoczenia, gdy ktoś musi prosić się o pieniądze, a następnie odpowiadać na pytania: „Ile? Po co? Dlaczego tyle? Po co Ci ta farba do włosów, ładnie wyglądasz bez tego."

Sytuacja, w której ktoś wartościuje wydatkowanie według swoich potrzeb, nie przyzwalając drugiej stronie na zaspokajanie jej potrzeb ze wspólnego budżetu, to przejaw przemocy ekonomicznej.

O.G.: Jakie wyzwania stoją przed kobietami, które zarabiają więcej niż ich partnerzy?

O.K.: Część kobiet próbuje wtedy „nadrobić" i nakłada na siebie więcej obowiązków domowych, by „zadośćuczynić" swojemu partnerowi za to, że zarabia mniej. I ma to nawet swoją nazwę – jest to zjawisko tradycjonalizmu. Pytanie tylko, czy partnerzy rzeczywiście czują się z tym źle? Czy to stereotyp, który my – kobiety – mamy po prostu wdrukowany?

Z własnego doświadczenia jednak wiem, że w sytuacji, w której kobieta zarabia więcej od mężczyzny, partnerzy zaczynają ze sobą konkurować. Druga strona nie jest w stanie zaakceptować faktu, że zarabia mniej i jednocześnie obniżają poczucie wartości swojej partnerki, ujmując jej dokonaniom.

O.G.: Według Waszego Raportu „Co z tą kasą", wynika, że połowa badanych jest zdania, że dysproporcja zarobków w związku może być powodem frustracji i obniżenia satysfakcji z relacji. Jak w takim wypadku zadbać o relacje?

O.K.: Rozmawiać. Rozmawiać. I jeszcze raz rozmawiać. Obserwować, czy to co ktoś powiedział, koresponduje z tym, co mówi jego ciało.

Nie można niczego zakładać, że wie się na pewno. Związki się rozpadają, bo partnerzy ze sobą nie rozmawiają. A jeśli rozmawiają, to się nie słyszą. Ludzie bardzo często mylą rozmowę z dwoma monologami.

O.G.: Znam pewną kobietę, która od lat zarabia więcej niż jej mąż, ale on o tym nie wie. Ona mu o tym nigdy nie powie, bo nie chce go urazić. Czy męska duma naprawdę jest aż tak wysoka? Czy relacja nie powinna opierać się na szczerości?

O.K.: Pytanie: czy ona to wie, bo jej powiedział, czy tak założyła? Zamiast ukrywać swoje zarobki, lepiej pytać o to, jak jest naprawdę. Ja z kolei znam przypadek, że kobieta zarabia 70 tys. zł miesięcznie, a jej mąż 5,5 tys. zł. I co? W domu panował natomiast totalny patriarchat – żona miała sprzątać, spędzać cały weekend na gotowaniu na cały tydzień, a mąż korzystał z jej pieniędzy, zupełnie się nie ograniczając. Zapytasz pewnie, ale dlaczego nie zatrudnili pomocy, mając tyle pieniędzy? Bo „w jego rodzinnym domu tak było, a obca kobieta nie będzie dotykała jego majtek".

Kobieta zasłaniała się w pracy, przed szefem, wypaleniem zawodowym, a to było po prostu wykończenie.

O.G.: Stereotypy dotyczące kobiet, które zarabiają więcej od partnerów, mówią jasno, że to kobieta bez skrupułów, twarda, ale też niezajmująca się domem czy odkładająca macierzyństwo na później, albo deklarująca, że nie chce ich mieć. Patrząc w drugą stronę, mamy całkiem inny obraz mężczyzny, który zarabia więcej. Skąd takie stereotypy według Ciebie?

O.K.: To są przekonania, które z kolei wynikają ze stereotypów właśnie. A ich źródłem jest nasze wychowanie, narracja, którą słyszymy w mediach czy kościele. Warto mieć na uwadze, że to są stereotypy, a nie prawda. Prawdą jest natomiast, że coraz więcej ludzi nie chce mieć dzieci. I nie ma to nic wspólnego z emancypacją kobiet, a stanem naszego świata. Brak chęci posiadania dzieci jest konsekwencją braku poczucia bezpieczeństwa (w kontekście politycznym i ekonomicznym).

Zwróćmy też uwagę, że jeśli kobieta pracuje zawodowo, podróżuje i nie ma czasu na zajęcie się obowiązkami domowymi, za to ma pieniądze, by je oddelegować, to spotyka się z powszechnym niezrozumieniem: „to już sama nie może posprzątać?". Gdy mężczyzna wykupuje usługi sprzątania, prania czy prasowania, nikt mu się nie dziwi. Czy w ogóle pytamy facetów, czym zajmują się w domu? Oraz jak łączą obowiązki domowe z zawodowymi?

Wyobraźmy sobie sytuację, że mamy dwóch mężczyzn, każdy z nich pracuje i zdecydowali się wspólnie opiekować dzieckiem. Czy to jest sprawiedliwe – tak po ludzku, żeby tylko jeden z tych mężczyzn chodził do pracy, a następnie po pracy zajmował się dzieckiem, prał, gotował, sprzątał? Na to pytanie mężczyźni podczas moich wkładów odpowiadają: „niech robi to ten, który jest 'bardziej' kobietą". Kiedy podaję przykład pary mieszanej, odpowiedź brzmi – to zadania kobiet.
Ja jestem kobietą, która zarabia pieniądze i wspólnie podjęliśmy z mężem decyzję, że dzielimy się częścią obowiązków, a jeszcze inne delegujemy, płacąc za nie. Jeżeli stać mnie na to, to wolę spędzić jakościowy czas z moimi dziećmi i rodziną niż spędzać go na praniu i sprzątaniu.

O.G.: Czy zauważasz ewolucję koncepcji męskości w społeczeństwie, szczególnie w kontekście zmieniających się spraw finansowych i zawodowych kobiet?

O.K.: Dużo się teraz mówi o kryzysie męskości. Z jednej strony mamy patriarchat, w którym wielu młodych mężczyzn zostało wychowanych, a z drugiej strony świat wygląda już zupełnie inaczej. W związku z tym mężczyźni zaczynają się gubić i nie wiedzą, kim tak naprawdę są, czego się od nich wymaga. Jednocześnie biorąc pod uwagę ogromną rewolucję w rozwoju zawodowym kobiet, którą obserwujemy przez ostatnich 20 lat, to oczywiście, że na rynku pracy jest trudniej. Kiedyś mężczyźni konkurowali tylko z innymi mężczyznami, a teraz do tych mężczyzn doszły kobiety, które są tak samo mądre, ale często też bardziej ambitne.

O.G.: Kobiety są dziś pewniejsze siebie, mają jasno określone cele i chcą zarabiać konkretne pieniądze. Jak zatem możemy edukować innych i zmieniać stereotypy, uświadamiając, że każdy ma do tego prawo?

O.K.: Tak naprawdę należałoby zacząć od siebie. Warto sprawdzić, czy nas samych prowadzą stereotypy. Jeśli tak – jakie? W którym kierunku? Na ile kieruję się w życiu przekonaniami wyrosłymi z tych stereotypów? Na ile sama je utrwalam? Inna rzecz, to, że my – kobiety – musimy stać się role model w zakresie narracji. Zrozumieć, jaki mamy wpływ – jako liderki, mentorki czy influencerki. I najważniejsze – edukacja. Już w 2018 roku założyłam Klub Champions od Change, który zrzesza prezesów i prezeski dużych firm działających w Polsce.

Wspólnie budujemy świadomość i dzielimy się najlepszymi praktykami w zakresie zwiększania liczby kobiet na wysokich stanowiskach, dążenia do likwidacji luki płacowej, włączenia urlopu macierzyńskiego w ścieżkę kariery, a także wsparcia ojców i promowania tacierzyństwa. Kreujemy otoczenie biznesowe, które jest otwarte, bezpieczne i wspierające współpracę.

O.G.: Inspirująca myśl dla czytelników?

O.K.: Równość zaczyna się w domu.

Olga Kozierowska
Sukces Pisany Szminką
sukcespisanyszminka.pl





FOT. ANNA ZIEMLA-TRZEBUNIAK

JOANNA
GURDEK-ŻUK

Jak pokazać dziecku wartość pieniądza?

Rozmowy o pieniądzach w rodzinie powoli przestają być tematem tabu. Według badania, przeprowadzonego przez grupę IQS dla portalu edukacji finansowej dla dzieci i młodzieży Finansiaki, aż 81 % Polaków motywuje swoje dzieci do oszczędzania pieniędzy.

RELACJE, KTÓRE MAJĄ ZNACZENIE

Budowanie świadomości dzieci zaczyna się w domu od jednej prostej rzeczy: od rozmowy. Od małego uczymy je wszystkiego: jak jeść, mówić, chodzić, jeździć na rowerze. To właśnie te chwile spędzone razem są dla nich najważniejsze. Dzieci są bacznymi obserwatorami i biorą z nas przykład.

Nawet wtedy, gdy wydaje nam się, że tak nie jest, one potrafią wychwycić nasze zachowania bezbłędnie. Warto nie zmarnować tego czasu i już od wczesnych lat wpajać dziecku wartość pieniędzy, aby jego relacja z nimi w przyszłości była lepsza.

Jak mówi Joanna Przetakiewicz-Rooijens z Ery Nowych Kobiet: „Pieniądze szczęście dają", a 70% ofiar przemocy ekonomicznej to kobiety. Z czego to wynika? Również z naszego wychowania.

BĄDŹ WZOREM DLA SWOICH DZIECI

Usłyszałam kiedyś piękny cytat na temat wychowywania: „Nie możesz dać dziecku czegoś, czego sam nie posiadasz". Daje on wiele do myślenia i to w każdej strefie życia. Jeśli spędzasz czas głównie na oglądaniu telewizji i piciu piwa, dziecko pomyśli, że tak ma być. Jeśli codziennie będziesz biegał, dziecko pobiegnie za Tobą i też pokocha sport. Jeśli dziecko zobaczy, że tata bije mamę i krzyczy na nią, mimo strachu przyjmie to za normę. Więc skoro nie chcesz, aby dziecko powielało Twoje wzorce, najpierw Ty musisz się zmienić i pokazać mu, co jest dobre, a co złe.

Przez stulecia pokutowało błędne przekonanie w wychowaniu dzieci, że to chłopcy mają w przyszłości iść do pracy, zarabiać pieniądze, a dziewczynki stać na straży domowego ogniska, gotując, sprzątając i wychowując dzieci.

Kobiety nie powinny mieć dostępu do pieniędzy, ani wiedzy, jak nimi zarządzać. Na szczęście ten trend się zmienia, kobiety wychodzą z ukrycia i walczą o swoje prawa. Aby stało się to łatwiejsze, warto wprowadzić w domu odpowiednie reguły, które pokażą zarówno chłopcom jak i dziewczynkom zasady funkcjonowania pieniądza.

CODZIENNE PRAKTYKI

Na rozmowy o pieniądzach nigdy nie jest za późno i warto nadrobić ten stracony czas. Uwierz mi! Twoje dziecko Ci za to podziękuje w przyszłości. Jak zacząć?

Zastosuj tych kilka prostych zasad:

- **pokaż pieniądze** – wytłumacz, czym się różnią, jakie mają nominały i że każdy z nich ma inną wartość, możesz do tego wykorzystać formę zabawy, np. w sklep, monopoly dla dzieci z ulubionym bohaterem z bajki;
- **pokazuj wartość** – angażuj dziecko podczas zakupów. Tłumacz mu, ile co kosztuje. Pokazuj, że rzeczy posiadają określoną wartość i żeby coś kupić należy wiedzieć, ile mamy na to pieniędzy;
- **stosuj różne formy płatności** – dzieci będą na pewno zainteresowane tym, że można zapłacić za zakupy pieniędzmi, kartą, blikiem, przelewem, a nawet zegarkiem czy telefonem. Taka różnorodność na pewno ich zainteresuje, a nowinki techniczne ułatwią zrozumienie obiegu pieniądza;
- **pozbądź się emocji** – dziecko widząc, że pieniądze sprawiają nam radość lub smutek , gdy ich nie ma, również będzie emocjonalnie je traktowało.
- **ucz oszczędzania** – pokaż dziecku, że przynajmniej połowa kwoty, którą ma, powinna być odłożona do skarbonki, a drugą połową należy rozsądnie dysponować z podziałem na „opłaty" np. nowa zabawka, wyjście do kina, droższy zakup.

CHWILE, KTÓRE ŁĄCZĄ

Dzieci chcą być częścią domowego życia i już od najmłodszych lat powinny pomagać w domu. Możecie wykorzystać ten sposób do nauki zarabiania pieniędzy i niektóre czynności nagradzać, dając dziecku możliwość zarobienia pieniędzy, aby szybciej zrozumiało ich wartość. Ustalcie stawki za konkretne usługi i spiszcie je razem na kartce, a potem powieście na lodówce. W ten sposób dziecko poczuje się ważne i traktowane serio. Innym dobrym rozwiązaniem jest dawanie kieszonkowego i nauka gospodarowania nim.

Pieniądze nie powinny być tematem pomijanym w domu. To na nas jako rodziców spływa obowiązek kształtowania dobrych nawyków u dzieci i warto tę cenną lekcję odrobić dobrze. A kiedy zacząć? Nie odkładajmy tej decyzji, tylko już dziś zapytajmy dzieci, czy wiedzą, czym są pieniądze i do czego służą. Powodzenia.

Joanna Gurdek-Żuk
Dmuchany Biznes
dmuchanybiznes.pl



ADRIANA
WOJTUSZEK

Reguła 80/20 kluczem do sukcesu w sprzedaży

Czy kiedykolwiek zastanawiałaś się, dlaczego niektórzy sprzedawcy odnoszą sukces i sprzedają więcej, podczas gdy inni borykają się z trudnościami? Jaki to sekret? To proste. Jednym z kluczy do sukcesu w sprzedaży jest zastosowanie reguły 80/20, tzw. reguły Pareto.

W skrócie, reguła 80/20 mówi nam, że 80% wyników pochodzi z 20% czynników. Oznacza to, że w sprzedaży 80% naszych dochodów pochodzi z 20% klientów. Liczby mogą się różnić, ale zasada pozostaje ta sama.

Jak więc możemy wykorzystać tę zasadę, aby odnieść sukces w sprzedaży?

Zachęcam do zapoznania się z artykułem, który podkreśla znaczenie reguły 80/20 w osiąganiu sukcesu w sprzedaży. Dowiesz się, dlaczego skoncentrowanie się na kluczowych klientach może przynieść zdecydowanie lepsze rezultaty.

Oto 5 kroków, które pomogą Ci osiągnąć sukces.

POZNAJ SWOICH NAJLEPSZYCH KLIENTÓW

Zidentyfikuj grupę klientów, którzy generują największe zyski dla Twojej firmy. Zrozum, czego potrzebują i dostosuj swoje podejście do nich.

Wyobraź sobie, że prowadzisz sklep z artykułami sportowymi, a analiza danych finansowych ujawniła, że 20% klientów stanowi 80% Twoich przychodów. Aby lepiej zrozumieć, czego ci klienci potrzebują, możesz przeprowadzić ankietę lub analizę preferencji zakupowych. Na podstawie zebranych danych dostosuj swoje podejście do tej grupy klientów, na przykład przygotuj spersonalizowane oferty. Dla pasjonatów fitnessu można zorganizować specjalny dzień testów sprzętu lub udostępnić ekskluzywne rabaty na akcesoria sportowe.

Dzięki tej personalizacji podejścia zyskasz lojalność klientów i zwiększysz szanse na dalsze zwiększenie swoich przychodów.


FOT. LA MUZA STUDIO

To może być grupa pasjonatów fitnessu, którzy regularnie kupują wysokiej jakości sprzęt do treningów.

SKONCENTRUJ SWOJE WYSIŁKI

Zamiast próbować dotrzeć do wszystkich klientów, skoncentruj się na tych kluczowych 20%. Zainwestuj więcej czasu i energii w budowanie relacji z nimi. Na przykład, jeśli prowadzisz sklep z kosmetykami, zidentyfikuj klientów, którzy regularnie kupują ekskluzywne perfumy. Zamiast generować ogólną promocję dla wszystkich klientów, możesz skupić się na tych, którzy wykazują szczególne zainteresowanie zapachami.

DZIAŁAJ PROAKTYWNIE

Nie czekaj, aż klienci sami się odezwą. Regularnie kontaktuj się z tymi, których identyfikujesz jako 20% kluczowych.

ANALIZUJ WYNIKI

Systematycznie analizuj wyniki sprzedaży i identyfikuj, co działa dobrze, a co można poprawić. Podejmuj decyzje na podstawie tych informacji. Zastosuj regułę 80/20 w analizie wyników sprzedaży – skoncentruj się na tym, co przynosi największe efekty. Regularnie analizuj dane sprzedażowe, identyfikując te 20% produktów lub strategii, które generują 80% Twoich sukcesów.

Jeśli prowadzisz sklep internetowy, skup się na analizie najlepiej sprzedających się produktów.

Zidentyfikuj te, które generują największe przychody i najwyższe wskaźniki konwersji. Działaj na podstawie tych informacji, dostosowując strategię marketingową, eksponując kluczowe produkty na stronie głównej lub oferując związane z nimi promocje.

Wprowadzając zmiany na podstawie analizy 80/20, efektywniej zarządzasz zasobami i skupiasz się na tym, co naprawdę przynosi wartość Twojemu biznesowi.

To podejście pozwoli Ci doskonalić strategię sprzedażową, maksymalizować zyski i minimalizować wysiłek w obszarach, które przynoszą mniejsze korzyści.

BĄDŹ ELASTYCZNA

Bądź otwarta na zmiany i gotowa do adaptacji. Sprzedaż to dynamiczny proces, który wymaga ciągłego dostosowywania się do zmieniających się warunków rynkowych.

Stosowanie reguły 80/20 może być kluczem do sukcesu w sprzedaży. Pozwala skupić się na tych klientach, którzy naprawdę przynoszą Ci zyski i minimalizować straty czasu i energii na tych mniej rentownych. W ten sposób możesz efektywniej zarządzać swoim czasem i zasobami, osiągając lepsze wyniki. Zacznij działać i zobacz, jak reguła 80/20 może zmienić Twoje podejście do sprzedaży.

Adriana Wojtuszek





FOT. IGOR PLONA

MILENA
WARUSZEWSKA

9 sposobów, jak promować ofertę za 0 zł

Ile razy słyszałaś, że bez budżetu nie da się promować biznesu? To prawda, pieniądze mogą przyspieszyć wiele procesów, ale to nie znaczy, że bez nich jesteś w kropce. Pokażę Ci, że ograniczony budżet to nie bariera, a wyzwanie, które może przynieść niespodziewane i satysfakcjonujące rezultaty.

GRUPY NA FACEBOOKU

Facebook umarł chwilę po narodzinach Instagrama? Bzdura! Nadal jest ulubioną platformą społecznościową w Polsce, z największą liczbą użytkowników spośród wszystkich SM. Uczestnictwo i dzielenie się ofertą w grupach tematycznych może stanowić doskonałe źródło klientów. Ogromną popularnością cieszą się m.in. grupy ślubne oraz remontowo-budowlane, ale poszukujących klientów znaleźć można również w innych branżach. Jak wybrać odpowiednią grupę na Facebooku? Patrz nie tylko na jej wielkość oraz liczbę publikowanych postów. Duże grupy mogą stanowić wyłącznie tablice z ogłoszeniami, których nie czyta żaden potencjalny klient. Zamiast tego sprawdź, ile osób komentuje posty oraz ile z nich to osoby, które mogłyby być Twoimi klientami. Wystarczy, że tylko kilka z nich zobaczy Twoją ofertę, by wypełnić Twój kalendarz zleceniami na pół roku.

FORA INTERNETOWE

Możesz korzystać z dużych platform (jak Quora.pl) albo poszukać portali związanych z konkretną branżą (np. forum platformy Murator.pl). W obu przypadkach zaangażowanie w dyskusje i odpowiadanie na zapytania mogą przynieść Ci wiele korzyści.

Wyobraź sobie, że właśnie stworzyłaś e-booka, w którym uczysz, jak krok po kroku samodzielnie wybudować dom do 70m2. Umieściłaś tam historię swojej budowy, problemy i rozwiązania, które zastosowałaś, polecenia podwykonawców oraz wskazówki, jak szybko uporać się z urzędami. Gdzie możesz szukać potencjalnych klientów? Na przykład w wątku „Jak wybudować dom samemu", który znalazłam na forum portalu Murator.pl. Jest tam prawie 40 000 wpisów. Często to dużo więcej niż możesz zdobyć, publikując tylko np. na Instagramie.

WIADOMOŚCI PRYWATNE

Nie czekaj aż klient sam do Ciebie przyjdzie. Zaproponuj mu współpracę, zanim zrobi to ktoś inny. Załóżmy, że prowadzisz psie przedszkole z możliwością opieki nad szczeniakami i treningów dla nich. Jak pozyskać nowych klientów bez wydawania budżetu na reklamy? Wykorzystaj wiadomości prywatne! Poszukaj na Instagramie osób z Twojej okolicy, które używają #puppy albo #szczeniak (zdziwisz się, ile osób chwali się nowym pupilem w sieci). Napisz do nich wiadomość prywatną z ofertą swojej firmy i zaproś na wspólny spacer, na którym pokażesz, jak zacząć trening z nowym pupilem.

Jak szukać wymarzonych klientów?

Korzystaj z SM, ale również z kontaktów, które firmy mają na stronie WWW. Jeśli klient nie odpowiada na maila, znajdź jego profil na Linkedinie czy Facebooku i napisz bezpośrednio – czasem dużo łatwiej jest nawiązać kontakt, gdy nie korzystasz z oficjalnych skrzynek mailowych. Jeśli specjalizujesz się w projektowaniu graficznym, takim jak logotypy czy identyfikacje wizualne, warto poszukać firm, które mają słabo rozwiniętą identyfikację wizualną lub w ogóle jej nie posiadają. Kiedy znajdziesz taką firmę, wyślij w wiadomości krótką historię o tym, jak nowa identyfikacja wizualna pomogła Twojej poprzedniej klientce zwiększyć zainteresowanie usługami o 30%. Możesz dołączyć moodboardy, aby nowa klientka zobaczyła, jak może zmienić się jej obecna komunikacja wizualna. Takie podejście wymaga od Ciebie pracy (wyszukiwanie kontaktów i przesyłanie materiałów dopasowanych do każdego potencjalnego klienta), ale klient od razu zobaczy, na co Cię stać (dostaje próbkę Twojej pracy) i łatwiej będzie mu podjąć decyzję o współpracy.

Co pisać w wiadomościach prywatnych do klientów w SM?

Przede wszystkim – nie pisz dużo. Nikt nie lubi elaboratów na Messengerze. Napisz krótko, czym się zajmujesz oraz jak Twoja oferta pomoże odbiorcy wiadomości (np. jaki problem rozwiąże, jak pozwoli zwiększyć zyski albo zaoszczędzić czas). Możesz podać opinię poprzednich klientów albo swoje portfolio i zaprosić do dalszej rozmowy, podczas której chętnie przedstawisz szczegóły. Aby jeszcze bardziej zainteresować swoją ofertą, możesz nagrać krótki filmik (około minuty), w którym opowiesz o sobie oraz korzyściach, jakie współpraca z Twoją firmą przyniesie adresatowi wiadomości.

WSPÓŁPRACE

Pamiętaj, że w świecie biznesu nie jesteś sama. Dookoła jest masa innych kobiet, które również szukają pomysłów na skuteczne promowanie swojej firmy. Wykorzystaj to! Poszukaj osób, których oferta jest komplementarna, czyli stanowi uzupełnienie Twojej.

Przykłady:

- Prowadzisz fizjoterapię dla zwierząt? Zostaw ulotki z rabatem u lokalnych weterynarzy lub umów się na wzajemne polecenia klientom.

- Zajmujesz się home stagingiem? Zgłoś się do biur nieruchomości, by zaoferować im ofertę, która podwyższy wartość nieruchomości ich klientów (możesz zaoferować pierwszą usługę w promocyjnej cenie – biuro sprawdzi jakość Twoich usług, a Ty będziesz miała pozycję do portfolio).
- Wynajmujesz dmuchane zamki podczas eventów dla dzieci? Zbuduj na swojej stronie bazę zaufanych animatorów, których będziesz polecać do pilnowania bezpieczeństwa i prowadzenia zabawy podczas wynajmu dmuchańców.

REKOMENDACJE

Duże marki chętnie wykorzystują system afiliacyjny, więc dlaczego Ty nie miałabyś tego robić? To samo dotyczy systemu rekomendacji. Pomyśl tylko – czy Avon osiągnąłby taki duży sukces bez swoich konsultantek? Skorzystaj z zasady „mnożę dochody, dzieląc zyski" i zbuduj własną sieć konsultantek, tak jak Avon. Zaoferuj prowizję za sprzedaż Twoich produktów albo obniż cenę usługi, jeśli klientka przyprowadzi przyjaciółkę.

- Prowadzisz salon beauty? Zaoferuj swoim klientkom, że jeśli przyjdą na kolejny zabieg z mamą, siostrą czy przyjaciółką, to cenę usługi obniżysz o 50%.
- Poproś znajomych (lub inne przedsiębiorczynie), by opublikowały informację o Twoim e-booku w swoich mediach społecznościowych, a za każdą sprzedaż z ich polecenia zaoferuj im prowizję.

PODCASTY I YOUTUBE

Wykorzystanie zasięgu innych twórców do promocji swojej oferty to nic złego. Ty dasz im pomysł na fajny odcinek, a oni udostępnią Ci darmową przestrzeń do wypromowania siebie i swojego biznesu. Dlaczego podcasty i filmy na YouTubie to doskonałe miejsce promocji? Ponieważ ich emisja nigdy się nie kończy, a nawet wzmacnia w czasie. Podczas gdy reklama telewizyjna skończy się po upływie opłaconego czasu antenowego, podcast czy film na YouTubie cały czas pozyskują nowych słuchaczy. Pamiętaj, że nie musisz uderzać od razu do dużych twórców – szukaj takich, których publika jest tożsama z Twoją grupą docelową.

ARTYKUŁY EKSPERCKIE

Artykuły eksperckie to demonstracja Twojej wiedzy i umiejętności oraz dowód na to, że jesteś ekspertką w swojej branży. Media potrzebują treści eksperckich, więc dlaczego nie mielibyście wzajemnie sobie pomóc? Napisz artykuł dotyczący swojej branży i pokaż swoje umiejętności.

- Jestem ekspertką w zakresie marketingu, dlatego piszę dla portalu girlbosskie.pl i dzielę się swoim doświadczeniem.
- Jesteś mamą, która łączy wychowywanie dwójki dzieci i pracę zdalną, dlatego możesz napisać do portali parentingowych o praktycznych wskazówkach, jakie pomogą w organizacji pracy zdalnej z dziećmi w domu.

TABLICE OGŁOSZENIOWE

Jako specjalistka digital marketingu rzadko promuję tę metodę. Nie oznacza to jednak, że nigdy nie przynosi efektów. Zwłaszcza, gdy Twój budżet na reklamę wynosi 0 zł. Poszukaj słupów i tablic reklamowych w swoim mieście.

- Podejdź do rady dzielnicy i zapytaj, czy możesz udostępnić swoje ogłoszenie w gablocie.
- Przejdź się do urzędu pracy i poproś o możliwość zostawienia plakatu lub ulotek, informując, że Twoje usługi pomagają osobom bezrobotnym założyć pierwszy biznes i uzyskać na niego dotację.

W blokach i na osiedlach często znajdują się tablice ogłoszeń dla mieszkańców. Daj znać, jak możesz pomóc swoim sąsiadom – na pewno chętniej zaufają komuś ze swojego bloku niż nieznanej osobie z zewnątrz.

AKCJE WIRALOWE

Akcje wiralowe to wyższa szkoła jazdy. Ja mówię: niekoniecznie. Jako definicję akcji wiralowej przyjmijmy sobie wydarzenie lub akcję marketingową, o której chętnie będą mówić inni (media, znajomi czy użytkownicy mediów społecznościowych).

Jak zorganizować akcję wiralową? W skrócie: wykorzystaj to, co lubią ludzie i połącz ze swoją ofertą.

Jesteś groomerką? Zajmujesz się strzyżeniem psów? A może produkujesz wygodne obroże i smycze dla psiaków ze schorzeniami?

Zorganizuj akcję adopcyjną dla psów ze schroniska.

- Zaoferuj swoje darmowe usługi lub produkty dla kilku psiaków i poproś lokalnego fotografa o dołączenie do akcji. Wspólnie promujcie adopcję zwierząt poprzez publikację ciekawych zdjęć z wypielęgnowanymi lub ubranymi w nowe obroże zwierzętami w roli głównej. Możesz połączyć to z organizacją zbiórki pieniędzy i darów dla schroniska oraz zaangażować inne firmy.
- Możesz rozszerzyć akcję, zgłaszając się do lokalnej gazety czy portalu internetowego lub poprosić urząd miasta o zorganizowanie wystawy zdjęć w holu ratusza.
- Aby przedłużyć pamięć o akcji (i psiakach do adopcji), możesz na swojej stronie internetowej umieścić zdjęcia z akcji oraz informację o tym, że z każdego zakupu część dochodu przeznaczasz na schronisko.

Ludzie lubią firmy, które pomagają i mają misję. Dzięki takiej akcji nie tylko dowiedzą się o Tobie, ale również uzyskają dowód na to, że kupując od Ciebie, pomagają też psiakom.

Pamiętaj, że każdy wielki biznes zaczynał od pierwszego kroku. Teraz nadszedł czas, abyś zrobiła swój własny. Zanim wydasz pierwszą złotówkę, wykorzystaj to, co jest dostępne za darmo.
Trzymam za Ciebie kciuki!

Milena Waruszewska





TO JUŻ WKRÓTCE!

Czerwiec rozpocznie się z przytupem dzięki naszej flagowej konferencji online GIRLBOSSKIE.

www.gboss.pl

KONFERENCJA GIRLBOSSKIE

06.2024

PACZKA GIRLBOSSKICH

07.2024

Nabór do Paczki GIRLBOSSKICH na drugie półrocze 2024. Dołącz i zyskaj wsparcie w prowadzeniu biznesu.

www.olag.pl/paczka

Chcesz stronę WWW lub sklep online na WordPressie? Dołącz do kursu online Jestem Interaktywna.

www.olag.pl/akademia

AKADEMIA WP

08.2024

GALA POZNAŃ

05.12.2024

Spotykamy się w Poznaniu na konferencji GIRLBOSSKIE oraz na Gali rozdania statuetek Kursory Roku.

www.gboss.pl

GABRIELA
KUROWSKA

Jak zarobić pierwsze 10 000 zł, łącząc firmę z etatem?

Nie oszukujmy się. Łączenie prowadzenia biznesu, opartego nie tylko na wiedzy, ale również na pasji, z etatem nie należy do łatwych. Wymaga to wiele poświęcenia i pracy, nieraz mimo zmęczenia. Wtedy, nawet gdy coś sprawia Ci przyjemność, to po całym dniu w biurze, możesz mieć ochotę jedynie wskoczyć pod kołdrę, wziąć kota na kolana i zrelaksować się z Netflixem. Wiele osób zaczyna jednak w ten sposób walkę o własne marzenia i przyszłość. Etat daje stabilność finansową z miesiąca na miesiąc. Z kolei pracując nad własną marką, krok po kroku buduje się rozpoznawalność wśród bliższych i dalszych znajomych, zdobywa kolejnych klientów. Kiedy własny biznes stoi w miarę stabilnie, a poduszka finansowa jest zbudowana, to można się pokusić o zrezygnowanie z pracy na etacie.
To jest jak z malutkim dzieckiem. Najpierw uczy się raczkować, poznawać świat z tej bezpiecznej perspektywy, a im czuje się pewniej, tym chętniej próbuje nowych rzeczy — w końcu dochodzi do etapu, kiedy stabilnie stoi na dwóch nogach. U mnie właśnie jest ten etap — będę rezygnować z etatu po 12 miesiącach pracy na dwa fronty.

Kim jestem? Z wykształcenia jestem bibliotekarzem. Ta praca (wbrew stereotypom) na co dzień związana jest z organizacją informacji i zapewnianiem użytkownikom łatwego dostępu do treści, które ich interesują (i nie są to tylko książki, ale też np. bazy danych i właśnie strony internetowe). Z racji moich technicznych predyspozycji i preferencji na studiach wybrałam ścieżkę zarządzania informacją. To wtedy zaczęłam się pasjonować architekturą informacji, użytecznością serwisów internetowych czy user experience. Dziś jestem projektantką skutecznych stron internetowych dla marek osobistych. Swoją firmę założyłam w 2023 roku, mimo że moje doświadczenie z platformą WordPress zbieram od 2015 roku. Mam też żyłkę nauczyciela — prowadziłam warsztaty z dziećmi, młodzieżą i seniorami o bezpieczeństwie w sieci oraz cykl warsztatów łączących rękodzieło i technologię.



FOT. JUSTYNA KOCUR-CZARNY

Jak to się zaczęło? O własnej firmie marzyłam już jako dziecko, bawiąc się w aptekę, biuro podróży, galerię sztuki... Na tym ostatnim zarobiłam nawet jakieś drobne „na lody". Dziecięce marzenie dorastało ze mną.

Wiele lat później, kiedy w naszym kraju pandemiczna, a później wojenna inflacja zaczęła odbierać satysfakcję z pieniędzy zarobionych na etacie, pomyślałam, że to jest czas na mój ruch. Zawsze byłam technicznie uzdolniona i wszyscy moi znajomi lub współpracownicy najpierw zwracają się do mnie, jeśli mają jakiś techniczny problem np. z komputerem, drukarką, programem itp. Zaczęłam szukać w sieci, co można robić z takimi umiejętnościami i trafiłam wtedy na pojęcie wirtualnej asystentki. Kiedy zaczęłam czytać o tym zawodzie, to wsiąknęłam totalnie. Stwierdziłam wtedy, że to jest coś dla mnie. Trochę się jednak pomyliłam. Pracując na etacie, miałam tę możliwość i komfort, że mogłam pracować nad własnym biznesem w swoim tempie. Nie mam dzieci (poza tymi futrzastymi), więc większość czasu po powrocie do domu spędzałam na szlifowaniu swojej oferty. Bloga o kompetencjach cyfrowych z czasów studiów przekształciłam w stronę internetową, napisałam politykę prywatności i regulaminy, dużo czytałam o biznesie online, marketingu i samej wirtualnej asyście. Po prostu przepadłam. Z natury jestem dość niecierpliwa i lubię widzieć efekty moich działań od razu. W tym przypadku było inaczej. Wiem, że zacząć nie jest łatwo. Mnóstwo niewspierających słów można usłyszeć, bardzo często od najbliższych. Myślę, że ja miałam ułatwioną sprawę, bo nigdy nie usłyszałam rad: „po co Ci to" czy „na etacie lepiej, bo pewniej". W mojej rodzinie jest sporo przedsiębiorczych osób — ciocie, wujkowie, kuzynki prowadzą własne firmy od wielu lat. Dlaczego mnie miałoby się nie udać?

Co dalej? Moim pierwszym zleceniem było odświeżenie strony internetowej. Ucieszyłam się, bo to jest obszar, w którym czułam się najlepiej (!). Wtedy jednak nie docierało do mnie, że to właśnie strony internetowe, a nie wirtualna asysta, to jest moje przeznaczenie. Nadal oferowałam swoim klientom szeroki pakiet usług. Rzeczywistość jednak pokazała, że po prostu męczyło mnie ciągłe przeskakiwanie między różnymi typami zadań. Tym bardziej że, oprócz szeregu tych obowiązków firmowych, miałam jeszcze etat, a tam mnóstwo różnych zajęć z zupełnie innej branży. W końcu postanowiłam, że moją niszą będzie WordPress — najwięcej zapytań miałam właśnie o jego obsługę. 10 000 zł w 5 miesięcy. Możecie powiedzieć, że to nie wiele, ale to były dla mnie dodatkowe pieniądze, które zarobiłam poza pracą na etacie i nie musiałam ich wydawać na utrzymanie. Chodząc tylko do pracy, nie mogłabym sobie pozwolić na odłożenie mniej więcej 2 500 zł miesięcznie. Mimo trudności i komplikacji nigdy jednak nie pomyślałam o tym, by zrezygnować z własnej firmy. Przekroczenie magicznej granicy na koncie, kiedy 4 cyferki zamieniają się w 5, był dla mnie dość znaczący. Stan konta pokazał mi, że mam umiejętności i wiedzę, które mogę wykorzystać, by poprawić swoją sytuację finansową – nie pochodzę z bogatej rodziny. Ponadto, nie oszukujmy się, własną firmę zakłada się również po to, by zarabiać pieniądze.

Dlatego w tym momencie dotarło do mnie, co robię – zmieniam swoje życie!

Balans między etatem, firmą a życiem prywatnym, czyli pierwsze trudności

Mam nadzieję, że Ula Nec nie przeczyta tego akapitu, ale w moim przypadku ten balans był raczej zaburzony na niekorzyść dla mojego czasu wolnego. Każdego dnia po powrocie z biura, ogarniałam niezbędne sprawy domowe i siadałam do pracy. Czasem pracowałam pół godziny, czasem dwie, ale zdarzyło się, że pracowałam do 4 rano. To bardzo wyczerpujące doświadczenie. Nie tylko dla mnie, ale i dla moich domowników, bo w zasadzie przez większość czasu nie byłam dla nich dostępna – ciągle poza domem lub z nosem w komputerze. Nie muszę wspominać o weekendach? Co prawda wtedy ograniczyłam sobie pracę tylko do kilku godzin i miałam zaplanowany czas na przyjemności, ale jednak to nie był cały dzień wolny, jak wcześniej.
U każdego zapewne wygląda to inaczej, ale ja przetwarzam informacje non stop. Pomysły dla mojego biznesu czy dla klienta potrafią mnie dopaść nawet pod prysznicem (śmiem twierdzić, że wtedy są to jedne z lepszych). Potrafię pracować 11 godzin jednego dnia, a kolejnego 2. Jest to dalekie, tak myślę, od standardowego trybu pracy, ale u mnie się sprawdza. Najbardziej brakowało mi książek, które przed etapem „własny biznes" czytałam non stop. Jestem nałogową czytelniczką (najwięcej przeczytanych książek to 80 w ciągu roku, a w 2023, kiedy założyłam firmę, ta ilość drastycznie spadła do 25). Pierwszy urlop również był dla mnie ciekawym doświadczeniem.

Po kilku miesiącach intensywnej pracy potrzebowałam jednego dnia na to, by przemówić do własnego rozsądku, że JESTEM NA URLOPIE, więc nie muszę pracować, nie muszę niczego nadrabiać, kończyć itp. Tym bardziej że miesiąc wcześniej dałam znać wszystkim moim klientom, że będę niedostępna przez tydzień. To był dobry ruch. Od tamtego czasu jedną z pierwszych rzeczy, które planuję w biznesie, są urlopy.

Wnioski i plany na przyszłość

Chciałam tutaj napisać, że jestem tą szczęściarą i już niedługo etat stanie się moją przeszłością, ale to nie do końca tak jest. Nie mam po prostu szczęścia. Jestem wytrwała, nie poddaję się i mam orientację na cel. Zapracowałam sobie na to. Zbudowałam poduszkę finansową, dzięki której mogę zrezygnować z pracy na etacie na rzecz własnej firmy. Sposób mojej pracy, jakość, którą dostarczam, wiedza, którą ciągle zdobywam i polecenia pozwoliły mi na zbudowanie wizerunku, dzięki któremu nie brakuje mi klientów. Nie zamierzam jednak spoczywać na laurach. Stałe wyciągam wnioski z sytuacji, która mnie otacza. Wiem, z kim chcę pracować i nie brakuje mi odwagi, by z niektórych zleceń rezygnować. Dostosowuję swoją sytuację i modyfikuję ofertę do zmieniających się warunków. Cieszę się, że zdecydowałam się na własną działalność, więc jeśli się wahasz i mnie zapytasz o zdanie, to zawsze powiem, że warto iść po swoje.

Gabriela Kurowska
infoblogerka.pl
infoblogerka.pl





FOT. ANNA CZARNOTA

ASIA
KRUKOWSKA

Jak zacząć zarabiać już na studiach?

Jak student, to na pewno musi być biedny. Pewnie „je tylko słoiki" i każdą złotówkę, zanim wyda, obraca trzy razy. To dosyć powszechne, ale też krzywdzące, spojrzenie na młodych ludzi, którzy wchodzą w dorosłe życie. Czy tak zawsze jest? A może jednak da się jakoś zarabiać na studiach?

TO MOŻLIWE!

Prawda jest taka, że oczywiście, jest to możliwe, aby zarabiać już w trakcie studiów, nawet będąc na studiach dziennych. Wszystko zależy od Twojej organizacji, zarządzania czasem, ustalenia priorytetów i... chęci.

Znam studentów, którzy byliby w stanie wygospodarować kilka godzin w tygodniu na pracę, ale zwyczajnie się im nie chce i nie mają takiej potrzeby.

Jeśli natomiast jesteś w tej grupie, której zależy na rozwoju swoich umiejętności, nauce nowych i zarabianiu, to powiem Ci, że masz za sobą pierwszy krok, więc zasługujesz na gratulacje! Nie każdy chce wychodzić poza swoją strefę komfortu, idąc do pracy, która nie jest spełnieniem ich marzeń.
Pamiętaj, że każdy kiedyś zaczynał – nawet Mark Zuckerberg, robiąc pierwszą wersję Facebooka w akademiku, właśnie na studiach!

Już wiesz, że chcesz zacząć zarabiać, ale od czego zacząć?

Zastanów się, co potrafisz, najlepiej spisz swoje umiejętności na kartce. Kochasz pisać? Pomyśl o dorabianiu jako copywriter dla firm! To bardzo pożądany zawód, szczególnie kiedy specjalizujesz się w konkretnej branży np. IT! A może lubisz tańczyć i robisz to od lat? Sprawdź, czy w szkołach tańca nie potrzebują instruktorów lub recepcjonistki!

Najczęściej taka praca to kilka godzin w tygodniu w godzinach popołudniowych, wieczornych.

A co jeśli lubisz matematykę? Jak możesz na tym zarabiać? Udzielaj korepetycji! To kolejny, bardzo pożądany zawód, zarówno dla uczniów, jak i dla innych studentów. Sama korzystałam z korepetycji, właśnie będąc na studiach, bo miałam problem z zaliczeniem statystyki. Osoba, która mi ich udzielała była w moim wieku i ogłosiła się na uniwersyteckiej grupie na Facebooku.

Widzisz, jakie to proste? Weź kartkę, długopis i wypisz wszystko, w czym czujesz się dobrze. Z pewnością wpadniesz na wiele pomysłów, jak zarabiać!

Co jeszcze możesz zrobić, żeby zarobić?

Sprawdź oferty praktyk i staży dla studentów. Wiele firm je oferuje, często z wynagrodzeniem. Nie jest ono wysokie, ale pamiętaj, że nie jest to praca na pełen etat, więc nie zrażaj się niskimi zarobkami. Na każdych studiach musisz zaliczyć obowiązkowe praktyki, więc możesz to połączyć właśnie z zarabianiem. A może właśnie w takiej firmie odkryjesz swoje powołanie? Zawsze warto spróbować, szczególnie, że często w trakcie praktyk możesz dostać ofertę pracy po ich zakończeniu, na wyższym stanowisku, z lepszymi zarobkami. A jeśli nie chcę iść do korporacji? Mam jakieś możliwości zarobku? Oczywiście, że tak! Możesz oferować swoje usługi dla firm. Może to być np. wyżej wspomniany copywriting, obsługa mediów społecznościowych, wsparcie w prowadzeniu profili, tłumaczenie tekstów, tworzenie grafik, montaż wideo itp. Wiele firm szuka zewnętrznych zleceniodawców, bo jest to dla nich o wiele tańsze niż zatrudnienie specjalisty na pełen etat. Pamiętaj o odpowiednim rozliczeniu swojej pracy! Możesz to zrobić na podstawie umów zlecenie, co jest dobrą opcją, bo nie płacisz podatku do 26 roku życia i kwota brutto jest Twoją kwotą netto. Drugą opcją jest działalność nierejestrowana, która ma określone limity dochodu, możesz je sprawdzić w Internecie, zmieniają się one z uwagi na kwotę najniższego wynagrodzenia.

Kolejnym pomysłem na zarobek jest szukanie ofert pracy na grupach na Facebooku np. „praca student Katowice". Oferty, które tam znajdziesz są zamieszczane przez firmy, takie jak np. kina, czy osoby prywatne – wyprowadzanie psów, opieka nad dziećmi. A może Twoja ulubiona kawiarnia szuka kogoś na dodatkowe zmiany? Zrób research w Internecie, ale też bezpośrednio w mieście. Stwórz swoje CV i zostaw je w miejscach, w których chcesz pracować.
Uwaga! Nie zapomnij o dołączeniu do CV formuły RODO! Bez tego Twoje CV może wylądować w koszu z uwagi na brak pozwolenia na przetwarzanie danych osobowych.

Jak widzisz, możliwości na zarabianie na studiach jest naprawdę wiele. To od Ciebie zależy, jaką ścieżkę wybierzesz, gdzie będziesz zdobywać doświadczenie. Pamiętaj, że nie ma znaczenia, czy Twoją pracą będzie korporacja, kino czy opieka nad dziećmi sąsiadów. Liczy się Twoja odwaga do robienia czegoś swojego i zarabiania swoich pieniędzy. Dzięki temu nauczysz się wartości pieniądza, jak oszczędzać i nie wydawać wszystkiego, a także na co faktycznie nie warto wydawać, bo są to tylko zachcianki. Możesz uwierzyć mi na słowo, zarobione pieniądze wydaje się zupełnie inaczej!

Trzymam kciuki za Twoje pomysły w szukaniu możliwości zarabiania!

Asia Krukowska
Aktywatorka Marzeń
asiakrukowska.pl



MONIKA TYMOWICZ

Optymalizacja procesów jako sposób na oszczędność – case study

Czy wiesz, jak optymalizacja procesów może zwiększyć zyski i satysfakcję klientów? Czy optymalizacja może być sposobem na oszczędności w firmie? Czy chcesz poznać przykład firmy, która dzięki optymalizacji zmniejszyła czas produkcji o 18% i odpad materiałowy o 10%? Zapraszam do case study.

CO TO OPTYMALIZACJA?

Optymalizacja procesów jest jednym z najważniejszych wyzwań dla współczesnych przedsiębiorstw. Zmienne warunki rynkowe i coraz wyższe wymagania klientów wymuszają zmianę i ciągłe dostosowywanie się. Optymalizacja procesów polega na usprawnianiu i doskonaleniu wszystkich ich etapów. Celem jej jest zwiększenie wydajności i efektywności, obniżenie kosztów oraz poprawa jakości.

CASE STUDY

Podstawowe dane o produkcji

Branża – produkcja elementów dekoracyjnych.
Główne stanowiska – cięcie wstępne, cięcie końcowe, klejenie, montaż, kontrola jakości, pakowanie.
Liczba osób na linii produkcyjnej – 6.
Wyzwanie – wysoka nieefektywność procesu, błędy wykrywane podczas kontroli jakości oraz wysoki poziom odpadu materiałowego.

Badanie zostało opracowane na rzeczywistych danych.

Szczegółowa branża nie zostaje podana, ponieważ poniższy przykład może mieć znacznie szersze zastosowanie niż tylko w tej konkretnej dziedzinie, z której pochodzi. Ważne, aby podczas czytania mieć z tyłu głowy, że wykonanie wszystkich kroków i wdrożenie w życie rozwiązań zajęło zespołowi kilka miesięcy.

OPTYMALIZACJA CZASU

Pierwszym krokiem była analiza procesu produkcji. Przygotowano mapę procesu, zmierzono czasy wykonywania poszczególnych operacji na stanowiskach oraz obserwowano działania pod kątem marnotrawstwa, czyli wszelkiego rodzaju czynności, które są zbędne, a są z jakichś powodów wykonywane.



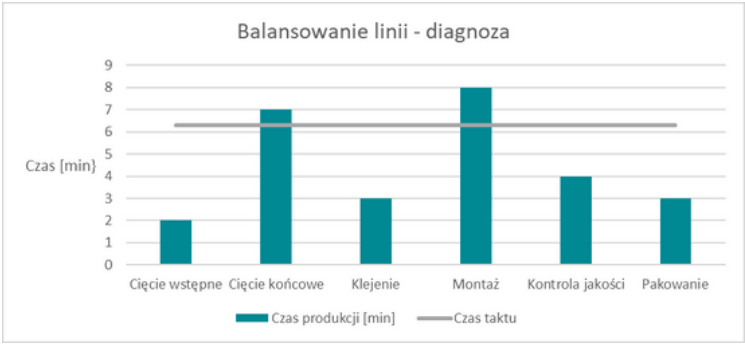
FOT. ANDRZEJ SZNURA

Stanowisko	Czas [min]	Liczba osób	Uwagi
Cięcie wstępne	2	1	-
Cięcie końcowe	7	1	Odpad na poziomie 73% (pierwszy kwartał), znacznie przekraczający normę.
Klejenie	3	1	Kilkukrotne poprawianie czynności. Stanowisko kluczowe dla jakości produktu (konieczność precyzji).
Montaż	8	1	Zbędne ruchy, szukanie narzędzi, brak komponentów na stanowisku. Demontaż produktów złej jakości.
Kontrola jakości	4	1	Wymagana w celu sprawdzenia poprawności działania.
Pakowanie	3	1	Zbędne ruchy, brak folii.
SUMA	27	6	-

Diagnoza
Średni czas produkcji wyniósł 27 minut na sztukę produktu. Stanowisko montażu okazało się być kluczowym punktem w procesie, gdzie oprócz bieżących zadań, pracownicy zajmowali się demontażem produktów złej jakości.

Oprócz wyżej wymienionych uwag, zaobserwowano najważniejszą nieefektywność, czyli transport półproduktu pomiędzy stanowiskami. Dodatkowo wyliczono czas taktu. Czas taktu definiuje, jak często linię produkcyjną powinien opuszczać gotowy produkt, abyśmy mogli zaspokoić wymagania klienta – w naszym przypadku to są 63 sztuki na jedną zmianę. Czas ten wyniósł 6,5 minuty. Zaobserwowano nierównomierne obciążenie pracą na linii montażowej. Przepływ produktu nie był płynny.

Analizując obciążenie pracą na poszczególnych stanowiskach względem czasu taktu, od razu można było zauważyć zbyt dużą liczbę pracowników w stosunku do ilości wykonywanej pracy. Optymalna liczba operatorów, biorąc pod uwagę czas taktu 6,5 minuty oraz czas produkcji 27 minut, wynosi: 27/6,5 = 4 operatorów.



Podjęte działania

Aby rozwiązać te problemy, firma podjęła szereg działań.

Pierwszym krokiem było usunięcie wszelkich zakłóceń i problemów na stanowiskach:

- dokonano zmian w ustawieniu stanowisk, skracając czas transportu między nimi,
- wprowadzono szablon na stanowisku klejenia,
- zorganizowano każde stanowisko tak, by nie było konieczności szukania półproduktów czy narzędzi.

Dzięki tym działaniom udało się zredukować czas produkcji o 5 minut. Oszczędności pojawiły się na stanowiskach:

- cięcie końcowe – 1 minuta,
- klejenie – 1 minuta,
- montaż – 2,5 minuty,
- kontrola jakości – 0,5 minuty.

Wszystkie stanowiska po zmianach, pracowały w czasie krótszym niż czas taktu.

Optymalizacja czasu uwypukliła nieefektywność na stanowiskach. Podczas diagnozy wyliczono, że możliwe jest wykonanie założonego planu produkcyjnego z liczbą 4 operatorów. Na tej podstawie dokonano redukcji liczby pracowników, łącząc stanowiska:

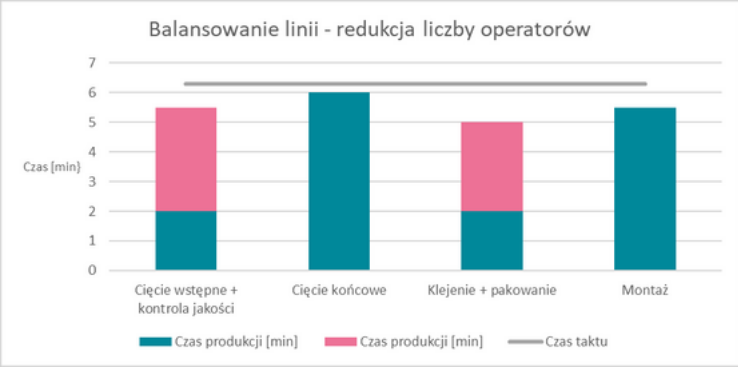
- cięcie wstępne oraz kontrolę jakości,
- klejenie oraz pakowanie.

Na wykresie pokazano czasy produkcji po połączeniu stanowisk.

Ostatnim krokiem było przygotowanie nowych standardów oraz przeszkolenie z nich pracowników.

Wynik

Czas produkcji skrócił się o 18%, czyli o około 5 minut. Uzyskana oszczędność pozwoliła na bardziej efektywne wykorzystanie linii. Co więcej, dała możliwość przyjęcia większej liczby zamówień bez konieczności uruchamiania drugiej zmiany, która byłaby dodatkowym kosztem. Większa liczba zamówień to większe zyski.



Zmiana liczby pracowników z 6 na 4 nie była w tym przypadku oszczędnością, ponieważ celem balansowania linii nie było zwalnianie pracowników, a zwiększenie efektywności pracy linii.

Pracownicy zostali przeniesieni na nowo otwartą linię produkcyjną, a zanim to nastąpiło wykorzystano ich potencjał i wiedzę do działań optymalizacyjnych w obszarze.

REDUKCJA ODPADU

Wykonano analizę danych historycznych dotyczących odpadu materiałowego, sprawdzono główne przyczyny powstawania odpadu oraz metodę cięcia końcowego materiału.

Diagnoza

Na stanowisku cięcia końcowego występował znaczny odpad. Wahał się on między 67% a 83%, a średnia z pierwszego kwartału analizowanego roku wyniosła 73%. Cel wynosił 60%.

Około 10% tego odpadu można było odzyskać, docinając i wykorzystując do dekoracji o mniejszych wymiarach.

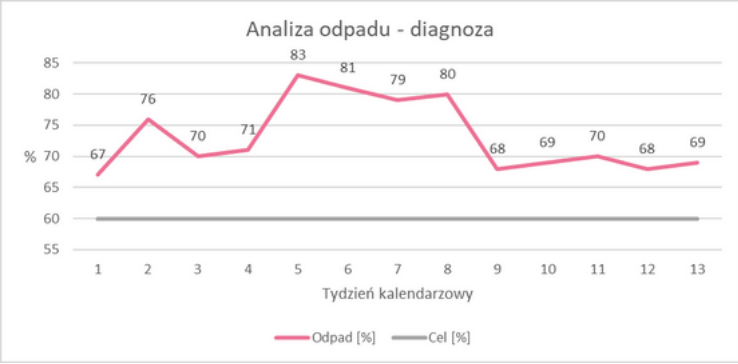
Analiza wykazała, że główne przyczyny powstawania odpadu to:

- odpad produkcyjny, którego nie da się dopasować do innego wymiaru,
- błędy w materiale otrzymywanym od producenta,
- kawałki powracające po kontroli jakości, których nie dało się dociąć i należało wyciąć fragment na nowo.

Podjęte działania

Wdrożono szereg działań w celu rozwiązania tych problemów:

- zastosowano techniki optymalizacji cięcia i rozpoczęto przygotowywanie rozkrojów dla każdego typu materiału,
- wprowadzono system kontroli jakości materiału na etapie odbioru od dostawcy,
- wprowadzony na stanowisku klejenia przymiar,
- zastosowano checklistę wraz z terminarzem wymiany noża tnącego, by uniknąć mechanicznego uszkodzenia materiału.





Wynik

Dzięki podjętym działaniom firma osiągnęła znaczące korzyści:

- 10% redukcji odpadu materiałowego, co przełożyło się na oszczędność około 300 tysięcy złotych rocznie,
- wzrost wydajności produkcji, co przełożyło się na zwiększenie obrotów i skróciło czas produkcji o 18%,
- wzrost satysfakcji klientów, co poprawiło reputację firmy i zwiększyło lojalność klientów,
- w związku z poprawą jakości dekoracji w kolejnych miesiącach odnotowano również spadek reklamacji o 15%.

Najważniejsze efekty:

- czas produkcji skrócił się o 18%,
- zredukowano odpad materiałowy o 10% – oszczędność około 300 tysięcy złotych rocznie,
- zmniejszono liczbę pracowników z 6 na 4 – wyższa efektywność wykorzystania linii produkcyjnej,
- możliwość produkcji większej liczby dekoracji bez konieczności uruchamiania drugiej zmiany,
- wyższa jakość produktów.

Podsumowanie

Case study pokazało, jak optymalizacja procesów może przynieść znaczące korzyści dla firmy. Poprzez analizę i doskonalenie poszczególnych etapów, udało się skrócić czas produkcji, zredukować odpad materiałowy i obniżyć koszty. To wszystko przełożyło się na lepszą jakość produktów i większą satysfakcję klientów. Optymalizacja procesów nie jest jednorazowym działaniem, lecz ciągłym dążeniem do doskonałości. Nie ma idealnego procesu, który nie wymagałby żadnych poprawek. Zawsze można znaleźć obszary do ulepszenia, zwłaszcza w dynamicznym i konkurencyjnym środowisku biznesowym.

Monika Tymowicz
Prosto w biznesie
monikatymowicz.pl



WWWIĘCEJ O PIENIĄDZACH

„Chcę WWWięcej" to książka, która sprawi, że:

- przyjrzysz się obawom blokującym przed startem,
- poznasz pomysły 59 kobiet na biznes online,
- odkryjesz, w jaki sposób możesz zarabiać na wiedzy.

ELIZA ANNA GALON – NIE MAM PIENIĘDZY NA START



Eliza opisała historię powstawania swojego biznesu – na początku chwytała się wszystkiego, czego mogła i to będąc samotną mamą, mieszkając przy tym poza granicami Polski. Jak rozwinęła swój biznes? Stawiając na swój wyróżnik!

ALEKSANDRA JAŚKOWIAK – SKĄD WZIĄĆ ŚRODKI NA START?



Założenie biznesu wymaga wsparcia finansowego. Często jest tak, że mamy super pomysł, ale brakuje nam funduszy. W tekście Oli znajdziesz najważniejsze informacje na temat dotacji, którą można uzyskać z Urzędu Pracy.

ELŻBIETA MROCZEK – JAK ZARABIAM NA SWOIM HOBBY?



Ela swój biznes online zaczęła na emeryturze. Postawiła sama swoją stronę internetową i sklep. Jej historia o tym, jak zarabia na swoim hobby jest niesamowita i daje kopa do działania.

TO ROZDZIAŁY O PIENIĄDZACH
AUTOREK KSIĄŻKI CHCĘ WWWIĘCEJ
Jak zarabiać online na swojej wiedzy?



IWONA
WIECZOREK-BARTKOWIAK

Jak można mówić (i pisać) o pieniądzach

Najpierw ty, długo, długo nic, tylko ty, dla ciebie piszę. Tylko ty, po tobie nie ma nic, dziś piszę dla mamony **– śpiewał Grzegorz Ciechowski i bardzo tę piosenkę lubię. Za bezkompromisowość i obalenie mitów, że sztukę tworzy się wyłącznie dla weny i uznania. Jakoś to tak jest, że szlachetnie mówić o pracy, ale o pieniądzach, które się zarabia – to już nie wypada. Szczególnie w świecie artystycznym. A mówić można i trzeba! Są na to różne sposoby.**

TAJEMNICZY CENNIK KOREKTORA TEKSTU

Pierwsze z czym zetknęłam się, zaczynając działalność w korekcie tekstów – to pieniądze. Jak wycenić zlecenie redakcji, a jak korekty? Jakie ceny proponować, skoro teksty bywają różnego gatunku, różnej objętości, są zapisane w różnych formatach (Word, PDF, Canva), a korekta w każdym z nich wymaga innych umiejętności. Są też, co oczywiste, różnej jakości – jedne wymagają dużo pracy, w innych wystarczy wprowadzić tylko kosmetyczne zmiany. A co z ustaleniami z autorem – godzinami rozmów prowadzonych telefonicznie lub online, co z górą wymienionych maili i wiadomości? Za free? W ramach zlecenia? Zaczęłam przeglądać strony WWW innych korektorów i podpytywać doświadczone koleżanki po fachu, by rozeznać się w stawkach i sposobach na wycenę. W większości przypadków cennik jest bardzo tajemniczy i opiera się na stawce: „to zależy”.

Wycena jest więc indywidualna i zależy od kilku czynników:

- doświadczenia i dorobku korektora;
- typu (gatunku) tekstu, drożej wyceniane są teksty specjalistyczne;
- formatu, w jakim tekst jest zapisany;
- terminu;
- objętości (długości) tekstu.

W ostatnim punkcie celowo nie użyłam sformułowania „od liczby stron”, bo nie jest to przelicznik miarodajny. Ten sam tekst, ale zapisany inną czcionką z inną interlinią i marginesami będzie liczył różną liczbę stron.



FOT. AGNIESZKA WERECHA-OSIŃSKA

Korektorzy, ale też inni specjaliści od tekstu, np. copywriterzy, przyjmują za bazę do rozliczenia liczbę znaków ze spacjami (tak, spacje, choć ich nie widać, też się czyta!). Spotkasz się więc z podawaniem stawek za:

- **1 800 zzs – to znormalizowana strona** i jest podstawą do rozliczenia krótszych tekstów lub tekstów standardowej długości;
- **40 000 zzs – arkusz wydawniczy**, to tyle, co ok. 22 znormalizowane strony, na jego podstawie rozlicza się długie teksty, powyżej 5 arkuszy, np. powieści.

Liczbę znaków w swoim tekście sprawdzisz w Wordzie pod opcją „statystyka wyrazów". A tyle zajmuje tekst napisany czcionką Times New Roman, pkt 12, interlinia 1,5, marginesy 2,5 (czyli przyjęty standard) w objętości 1 800 zzs. Szare podkreślenie to znormalizowana strona. Zauważ, że jest to mniej niż „normalna" strona zapisana w Wordzie.



Pamiętaj, że inna będzie stawka za redakcję tekstu, inna za korektę, jeszcze inna za korektę po składzie. Jeśli chcesz dowiedzieć się, jaka jest specyfika tych usług i jak je rozróżnić, zajrzyj na mój blog – tam wszystko wyjaśniam; podpowiadam też, jak znaleźć dobrego redaktora.

Jeśli więc chcesz oddać tekst do korekty, nastaw się na to, że nie otrzymasz wyceny, dopóki nie prześlesz korektorowi tekstu do wglądu. I choć zgadzam się z indywidualną wyceną, to jednak uważam, że na stronie WWW korektora powinny być podane stawki (albo chociaż widełki) za poszczególne usługi. Szukając korektora, zwróć na to uwagę.

ACH TE PRÓBKI!

W finansowym świecie korektorów przyjął się też zwyczaj wykonywania „próbek". Darmowych. Fajnie? Tak na początku myślałam, ale zmieniłam zdanie i wsadziłam tym kij w mrowisko. Próbka to próbna korekta wykonywana przed zawarciem umowy, niezobowiązująca do jej zawarcia (!), na kilku-kilkunastu-kilkudziesięciu stronach tekstu (tu dowolność według fantazji autora i potrzeby korektora). Po co te próbki? Właściwie mają przynieść obopólne korzyści: autor ma poznać styl pracy korektora i przekonać się do oddania tekstu właśnie pod jego oko, a korektor ma możliwość poznać tekst, jego specyfikę i nakład pracy, jakiego wymaga, i na tej podstawie przyjąć odpowiednią stawkę do rozliczenia. Robiłam więc te darmowe próbki, po czym słyszałam od autora, że jednak za drogo, że jednak u koleżanki, że może samemu? I powiedziałam: *basta!*

Poświęcam na pracę nad próbką sporo czasu, pracuję tak samo rzetelnie jak przy przyjętym zleceniu – zdecydowałam, że nie będę tego robić za darmo, bo wtedy ludzie nie szanują ani mojego czasu, ani zaangażowania. Wyceniam korektę według mojej stawki, a kiedy zawieramy umowę, odliczam jej koszt od całego zlecenia. Czy klienci uciekli, bo nie daję im próbek za darmo? Nie, przeciwnie, częściej decydują się na współpracę!

PIENIĄDZE W TEKŚCIE

Zostawmy już tajemniczy cennik korektorów i skupmy się na praktyce. Jak zapisywać liczby w tekście? Oto kilka wskazówek.

- Cyfry zazwyczaj zapisuje się słownie, liczby powyżej 10 – symbolami: trzy, 30. Chyba że tekst jest specjalistyczny, to wtedy wszystko liczbami.
- Czterocyfrowe (i więcej) liczby zapisuje się ze spacją: 3 980.
- Kwoty w tysiącach, milionach czy miliardach zapisuje się, stosując odpowiednie skróty: tys., mln, mld (dwa ostatnie bez kropki na końcu).
- Waluty zapisuje się małą literą: złoty, dolar, euro.
- Kody walut natomiast dużą: PLN, EUR, USD.
- Symbole np. % stosuje się po liczbie bez spacji: 10%.
- Symbole walut natomiast po liczbie i ze spacją: 500 $, 60 €.
- Wyraz procent jest nieodmienny: cztery procent autorów (nie procenty).

KASA, HAJS, MAMONA

Jak mówimy na co dzień o pieniądzach? Słowniki etymologiczne wskazują na związek pieniądza z niemieckim słowem *Pfenning*, oznaczającym środek płatniczy w krajach germańskich. Zresztą w polszczyźnie wiele wyrazów związanych z rynkiem finansowym pochodzi z niemieckiego (np. cło, lichwa, weksel, czynsz, koszt, rachunek). Lub potoczne hajs (niem. *heiss*) – coś gorącego, rozgrzewającego lub coś, na czym można się sparzyć. Może dlatego pieniądze to taki gorący temat? Kasa to niemieckie *Kasse* – nazwa pojemnika przeszła na nazwę środka, który się w nim przechowuje. Od rzeczownika kasa powstał wyraz potoczny, wyrażający większy dystans, kaska. Pochodząca z francuskiego forsa (fr. *force*) być może pokazuje pieniądz jako coś, co daje siłę lub z siłą się wiąże. Szmal pochodzi zaś od wyrazu smalec (w niektórych dialektach: szmalec). Zatem pieniądz to coś tłustego, co pozwala żyć na bogato. Ze spożywczej półki mamy też określenia: sałata, kapusta, kapucha, chociaż raczej są już przestarzałe. Dostojnie brzmi określenie mamona. Pochodzi z aramejskiego, a w Biblii Chrystus mówi o dwóch panach, którym nie można służyć jednocześnie: Bogu i mamonie. Staje się więc ona symbolem czegoś złego, kuszącego. Obecnie ten poważny wyraz jest jednak używany przede wszystkim żartobliwie. Jak mówić o pieniądzach? Można mówić poważnie i na wesoło, a przede wszystkim – otwarcie!

Iwona Wieczorek-Bartkowiak
W cudzych słowach
wcudzychslowach.pl



MARIA BIELSKA

CHECKLISTA: Zhakowali mi konto bankowe!

Jak chronić finanse, budując markę online? Jeśli wyciekły dane Twojej karty płatniczej (np. z konta reklamowego na Facebooku albo portalu, gdzie wykupujesz subskrypcję) lub ktoś przejął dostęp do Twojego konta bankowego – ważna jest szybkość reakcji. Ta checklista pomoże Ci ochronić finanse i zabezpieczyć się przed przyszłymi atakami.

1. Natychmiastowa reakcja

- Zmień hasło do bankowości internetowej i aplikacji mobilnej – użyj silnego i unikatowego hasła.
- Skontaktuj się z bankiem i zastrzeż kartę – telefonicznie, online lub osobiście w oddziale banku.
- Zgłoś incydent policji – ułatwi to dochodzenie i może pomóc w odzyskaniu skradzionych pieniędzy.
- Zarchiwizuj dowody – zapisz e-maile lub wiadomości SMS dotyczące incydentu.

2. Prewencja

- Używaj silnych i unikatowych haseł (nie używaj tego samego hasła do różnych kont).
- Włącz autoryzację dwuetapową (2FA) tam, gdzie to możliwe.
- Uważaj na podejrzane aplikacje, e-maile, SMS-y i telefony – nie klikaj w linki ani nie podawaj danych osobowych w odpowiedzi na nieznane wiadomości.
- Aktualizuj oprogramowanie antywirusowe i system operacyjny.
- Korzystaj z bezpiecznego połączenia internetowego (HTTPS) podczas logowania do bankowości online.
- Ustaw limity transakcji na kartach udostępnianych w kontach reklamowych i subskrypcjach.

Pamiętaj:
- Zabezpieczenie Twoich urządzeń i danych osobowych to podstawa.
- Monitoruj swoje finanse i bądź czujna na nieautoryzowane działania.
- Wybieraj bezpieczne metody płatności i ucz się dbać o bezpieczeństwo online.

Maria Bielska
Czasowe Wyzwania
czasowewyzwania.pl





FOT. PIOTR PIĄTEK

KAJA
WRÓBLEWSKA-WILCZYŃSKI

Wpływ traumy na finanse oraz sferę zawodową

Coraz częściej zwraca się uwagę na złożone powiązania między naszym zdrowiem psychicznym a sytuacją finansową. Nie mamy wątpliwości, że negatywne odczucia wobec siebie, brak poczucia własnej wartości, niska samoocena nie sprzyjają zdrowemu rozwojowi zawodowemu i finansowemu. Albo że brak odpowiedniej ilości i jakości snu sprawia, że jesteśmy mniej efektywni, oddalamy się od awansu czy też nasza własna firma stoi w miejscu lub może nawet chyli się ku upadkowi. Ale rzadziej zwracamy uwagę na genezę wyżej wspomnianych problemów. A jeżeli mamy zdrowieć, żyć dobrym życiem, rozwijać się zawodowo i finansowo, musimy zrozumieć, co się wydarzyło, co się z nami dzieje i jak w związku z tym możemy sobie pomóc.

TRAUMA, CZYLI CO?

Zdarzenie traumatyczne może doprowadzić do traumy, która jako uraz psychofizyczny wpływa na cały organizm, na psychikę i ciało, na myśli, emocje, zachowanie, fizjologię. Naiwnie byłoby więc twierdzić, że nie rzutuje na kwestie zawodowe i finansowe. Osoby, które doświadczyły i/ lub doświadczają traumy często mają trudności z zarządzaniem pieniędzmi, podejmowaniem racjonalnych decyzji finansowych oraz utrzymaniem stabilnej sytuacji zawodowej.

Trauma to emocjonalny lub fizyczny ból. Często go nie widać, ale psychicznie i biologicznie zmienia mózg. Co sprawia, że zdarzenie jest traumatyczne?

Dr Dena Rosenbloom i dr Mary Beth Williams zauważają, że:

Muszą zostać spełnione dwa warunki. Pierwszy dotyczy charakteru samego zdarzenia – zwykle wiąże się ono z faktycznym zetknięciem ze śmiercią lub poważnym urazem fizycznym lub emocjonalnym, bądź lękiem przed nimi. Im poważniejsze okoliczności i im częściej występują, tym większe prawdopodobieństwo traumy. Drugi wiąże się ze znaczeniem zdarzenia dla danego człowieka. To samo zdarzenie może być traumatyczne dla jednej osoby, a dla innej już nie. Wynika to z faktu, że znaczenie przypisywane zdarzeniu jest równie istotne jak samo zdarzenie.

Na skutek wydarzenia traumatycznego oraz doznania traumy mogą pojawić się różne reakcje naszego organizmu, które (jeżeli będą utrzymywać się przez dłuższy czas) zaczną negatywnie wpływać na nasz ogólny dobrostan, a następnie na nasze funkcjonowanie w sferze zawodowej i finansowej.

JAK TRAUMA MOŻE OBJAWIAĆ SIĘ W NASZEJ CODZIENNOŚCI?

Zmiany w myśleniu o sobie (negatywny obraz siebie), innych i świecie (postrzeganie go jako zagrażający); utrata poczucia własnej wartości; wycofywanie się lub izolowanie od innych; unikanie miejsc i/ lub sytuacji; lęk, brak poczucia bezpieczeństwa.

To wszystko może doprowadzić do tego, że nigdzie nie będziemy czuć się bezpiecznie, możemy mieć trudności z pojawianiem się w pracy, bo boimy się ludzi, miejsca pracy, pokonania drogi do pracy czy też po prostu obawiamy się wyjścia z domu.

Czujemy się bezbronni, nie ufamy ani sobie, ani innym. Jeżeli pracujemy zdalnie, to i tak trudno będzie nam nawiązywać kontakt z innymi ludźmi, ze współpracownikami czy klientami.

Będziemy unikać spotkań, rozmów. Ostatecznie może to spowodować utratę obecnego stanowiska pracy, utratę zatrudnienia lub własnej firmy, a w związku z tym źródła dochodu i stabilności finansowej.

Trudności z koncentracją; problemy z utrzymaniem uwagi lub pamięcią

Nie będziemy w stanie rozpocząć danego zadania, skupić się na nim, dokończyć go w wyznaczonym terminie lub wcale. Pogorszy się zdolność do przyswajania nowych informacji.

Trudno będzie skupić się też na jakiejkolwiek rozmowie. Obniżą się efekty naszych działań. To może prowadzić do stagnacji zawodowej, do ograniczenia możliwości awansu, obniżenia lub utraty dochodów.

Trudności z podejmowaniem ważnych decyzji

Zmniejszona zdolność do podejmowania rozsądnych, odpowiedzialnych decyzji (również w sferze zawodowej i finansowej).

Smutek, depresja; poczucie bezradności

Możemy czuć, że działanie i tak nie zmieni sytuacji, więc po co podejmować jakikolwiek wysiłek, po co robić cokolwiek, skoro nic nie ma sensu.

Brak sił na podjęcie jakiejkolwiek aktywności. Obniżenie energii, motywacji i chęci do podejmowania działań związanych m. in. z karierą zawodową i zarabianiem pieniędzy.

Gniew, drażliwość

Wszystko nas denerwuje, najmniejszy drobiazg może sprawić, że wpadniemy we wściekłość; agresywna, konfrontacyjna postawa może prowadzić do prowokowania innych, wdawania się w kłótnie lub nawet bójki; wściekłość oraz prowokacje utrudnią budowanie i utrzymywanie relacji biznesowych (możemy np. stracić klientów).

Używanie alkoholu i innych substancji psychoaktywnych

Wydajemy pieniądze na te substancje, ponadto będąc pod ich wpływem nie możemy pracować, ewentualne uzależnienie może doprowadzić do wykluczenia z życia zawodowego, zadłużenia, trudnej sytuacji materialnej.

Zaburzenia snu

Zdrowie psychiczne i fizyczne ulega wtedy pogorszeniu, a negatywne skutki wzajemnie się potęgują. Gorszy sen lub brak snu to jeszcze większe problemy z koncentracją, pamięcią, zmęczeniem, stanami lękowymi.

JAK SOBIE Z TYM WSZYSTKIM PORADZIĆ?

Wiem, zrobiło się co najmniej nieprzyjemnie... ale mam też dobre wiadomości.

Po pierwsze:

nie każdy kto ma za sobą traumatyczne wydarzenie doświadczy długotrwałych negatywnych skutków.

Po drugie:

możemy działać zapobiegawczo, budując odporność psychiczną na co dzień (jest ona jednym z czynników chroniących przed negatywnymi skutkami traumatycznych zdarzeń).

Po trzecie:

jeżeli konsekwencje traumy będą nam utrudniać życie, to możemy skorzystać z pomocy specjalistów zdrowia psychicznego. Psychologowie, psychoterapeuci a szczególnie psychotraumatolodzy są profesjonalnie przeszkoleni i znają wiele skutecznych metod pracy ze skutkami traumy.

Psychiatrzy mogą zaproponować odpowiednią farmakoterapię.

Nie, nie obiecam, że w 5 minut wszystkie trudności magicznie znikną, ale pamiętajmy, że choć wydarzenia traumatyczne wstrząsają fundamentami naszego życia, to możemy odzyskać zdrowie po traumie.

Dzięki odpowiednim zasobom i świadomości możemy przyczynić się do budowania bardziej odpornego społeczeństwa oraz wspierającego i zdrowszego środowiska pracy, to z kolei może korzystnie przełożyć się na finansowy obszar naszego życia.

Kaja Wróblewska-Wilczyński
przestrzenterapiivaya.pl



Z przymrużeniem oka dla GIRLBOSSKICH

GIRLS GIGGLES

Dlaczego polska przedsiębiorczyni chodzi do wróżki?

Żeby dowiedzieć się, jakie będą przepisy w przyszłym roku.

Dlaczego GIRLBOSSKA założyła biznes związany z kawą?

Bo potrzebowała legalnego powodu, by pić ją 24/7!

Co mówi GIRLBOSSKA, gdy ktoś pyta ją o hobby?

Hobby? A w której rubryce w PIT-5 się wpisuje?

Jak GIRLBOSSKA definiuje „dni wolne"?

Dni, w których może nadrobić pracę bez przeszkód w postaci nowych maili.

Co robi przedsiębiorczyni, gdy dostaje życzenie „spełnienia marzeń"?

Sprawdza harmonogram, żeby zobaczyć, kiedy ma na to czas.

Dlaczego GIRLBOSSKA nigdy nie gra w monopoly?

Bo realny biznes już na co dzień wystarczająco przypomina tę grę.

Dlaczego GIRLBOSSKA zakłada dres do pracy?

Bo prowadzenie biznesu to maraton z przeszkodami, a niekiedy także i sprint.

DO ZO BA



FOT. AGNIESZKA WERECHA-OSIŃSKA

Za nami aż 128 stron o pieniądzach. Bez tabu. Otwarcie. Z różnych perspektyw GIRLBOSSKICH. Każda z nas jest inna, ale wszystkie możemy z odwagą zamieniać swoje marzenia w cele i zarabiać. I to wcale nie mało!

Widzimy się w Paczce GIRLBOSSKICH, na konferencjach i oczywiście w kolejnym magazynie GIRLBOSSKIE.

www.girlbosskie.pl

GIRLBOSSKIE.

ZESTAW NARZĘDZI

MUST-HAVE GIRLBOSSKIEJ



ARKUSZE
NARZĘDZIA
CHECKLISTY

TEN ZESTAW JEST DLA CIEBIE, JEŚLI:

jesteś przedsiębiorcą lub przedsiębiorczynią,
chcesz zminimalizować koszty swojej działalności,
pragniesz opracować plan maksymalizowania przychodów,
zamierzasz walczyć z inflacją i rosnącymi kosztami działalności.

www.olag.pl/musthave

jestem interaktywna.



Interaktywna

AKADEMIA WORDPRESSA

**WYKLIKAJ SWOJĄ STRONĘ WWW
CZY SKLEP ONLINE!
LICZBA MIEJSC OGRANICZONA!**

WSKAKUJ NA POKŁAD!

olag.pl/akademia