

Ola Gościński

AKCJA ANTY INFLACJA

— *Rady ekspertek* —

- | | | | |
|--------------------------|-------|--------------------------|-------|
| <input type="checkbox"/> | _____ | <input type="checkbox"/> | _____ |
| <input type="checkbox"/> | _____ | <input type="checkbox"/> | _____ |
| <input type="checkbox"/> | _____ | <input type="checkbox"/> | _____ |
| <input type="checkbox"/> | _____ | <input type="checkbox"/> | _____ |
| <input type="checkbox"/> | _____ | <input type="checkbox"/> | _____ |
| <input type="checkbox"/> | _____ | <input type="checkbox"/> | _____ |



Tytuł: Akcja Antyinflacja
Rady ekspertek

Copyright: © Ola Gościńskiak
Jestem Interaktywna, 2022

Grafika: Ola Gościńskiak
Skład: Ola Gościńskiak
Redakcja i korekta: Joanna Dyrzcz
Wsparcie i projekt okładki: worqAssist
Fotografie: Agnieszka Werecha-Osińska

ISBN: 978-83-66851-09-2
Poznań 2022

Wydanie pierwsze
Dystrybutor: Jestem Interaktywna





Nazywam się Ola Gościński

Od 2012 roku jestem przedsiębiorczą. Z powodzeniem zarządzam biznesem, który osiąga sześciocyfrowe roczne przychody. Bardzo ważne jest dla mnie zabezpieczenie finansowe biznesu i rodziny. Stworzyłam tego e-booka, aby zainspirować Cię do odpowiedniego zarządzania finansami.

Znajdziesz tutaj porady przedsiębiorczyń, z których dowiesz się, jak zabezpieczają się przed trudną sytuacją na rynku oraz inflacją.

Miłej lektury!

Ola Gościński

JUŻ TERAZ ZGARNIJ

100 ZŁ

DO WYDANIA NA:

E-BOOKI | KURSY ONLINE | PLANERY



**WRZUĆ POST Z #JESTEMINTERAKTYWNA
W SWOICH SOCIAL MEDIACH I POKAŻ, JAK
CZYTASZ TEGO E-BOOKA!**

CO MIESIĄC NAJCIEKAWSZY POST ZGARNIA 100 ZŁ
DO WYKORZYSTANIA NA PRODUKTY ELEKTRONICZNE!



Joanna Gacek-Sroka

Właścicielka marki PROPS, której torebki i produkty noszą już tysiące kobiet w Polsce i nie tylko. Rozpoczęła tworzenie marki od 400 zł w kieszeni, a dzisiaj zatrudnia już kilkunastoosobowy zespół oraz współpracuje z kilkoma szwalniami w Polsce. Oprócz produkcji pięknych „torebek mocy” tworzy również kampanie społeczne, które mają edukować, wspierać i motywować kobiety w ich życiu codziennym. Laureatka wielu plebiscytów m.in. takich, jak Osobowość Roku w kategorii Biznes czy Kobieta Inspiracja wg Woman in The World. Członkini Lady Business Clubu. Finalistka XIII Konkursu Sukces Pisany Szminką, nominowana w plebiscycie Kobieta e-commerce. Prelegentka konferencji o autentyczności marki czy marketingu i sprzedaży. Głęboko wierzy w to, że podanie ręki drugiemu człowiekowi może zmienić jego życie już na zawsze. Zakochana w pięknych dźwiękach fortepianu oraz książkach. Prywatnie mama pięcioletniego Tymoteusza.

“

„Pamiętam, gdy kiedyś usłyszałam historię jednej oliwki. Pewna linia lotnicza zrezygnowała z jednej oliwki w swoich sałatkach. Oszczędności policzono w 40 000 USD rocznie.”

Inflacja w prowadzeniu biznesu często sprowadza nas do wielu zmian. Zwracamy wtedy uwagę na nasze wydatki i optymalizujemy je. To, co ja polecam, to zrobienie szczegółowej listy wydatków i sprawdzenie, jakie koszty jesteśmy w stanie zoptymalizować. Czasami jedna mała rzecz, którą usuniemy, jeden mały dodatek sprawi, że przy dużej ilości zamówień jesteśmy w stanie zaoszczędzić. Pamiętam, gdy kiedyś usłyszałam historię jednej oliwki. Pewna linia lotnicza zrezygnowała z jednej oliwki w swoich sałatkach. Oszczędności policzono w 40 000 USD rocznie. Przyjrzyjmy się wydatkom w naszej firmie. Założę się, że w każdej części jesteśmy w stanie z czegoś zrezygnować i wyliczyć oszczędności.

I jeszcze jeden obszar, o który warto zadbać, to konkretne umowy B2B. W sytuacji, kiedy wiele biznesów ma problemy z wypłacalnością – takie umowy chronią nas przed długim brakiem zapłaty za dane usługi czy produkty.

Finanse osobiste, a inflacja to dość złożony temat. Przynajmniej jak dla mnie. Wiem, że wiele osób zмага się z podniesieniem oprocentowania dla kredytów hipotecznych.

Myślę, że ta sytuacja wygeneruje większą świadomość w nas, konsumentach, odnośnie do spożywania i niemarnowania żywności. W końcu nauczymy się wykorzystywać to, co mamy w swoich zapasach i myśleć świadomie o tym, co kupujemy, gdzie i ile. Tutaj również poleciłabym skupienie się nie tylko na oszczędnościach, ale również na znalezieniu innych źródeł dochodu, które w cięższych czasach pomogą nam przetrwać. Dodatkowy zarobek, wykorzystanie swoich umiejętności, pasji czy hobby. To idealny pomysł na zabezpieczenie swojego jedyne go źródła utrzymania. Kiedy odkryjemy inne źródła dochodu, poczujemy się bardziej bezpiecznie.

“

*„Myślę, że w końcu nauczymy się wykorzystywać
to, co mamy w swoich zapasach i myśleć świadomie
o tym co, kupujemy, gdzie i ile.”*

Joanna Gacek-Sroka



Agnieszka Skupieńska

Agnieszka Skupieńska – przedsiębiorczyni, właścicielka sklepu z akcesoriami do drinków sklep.2drink.pl i autorka bloga i podcastu *To się opłaca*. Wydaje książki z przepisami, a także e-booki, kursy online i narzędziowniki, które pomagają w rozwoju małego biznesu.

“

„Odkąd inflacja szaleje, widzę, że klienci chętniej sięgają po tańsze produkty – zamiast drogich zestawów na prezent kupują książki, które kosztują znacznie mniej.”

W moim biznesie, a szczególnie w moim sklepie internetowym sklep.2drink.pl sprzedaję produkty, które nie są produktami pierwszej potrzeby – akcesoria do drinków, szklanki, zestawy prezentowe. Odkąd inflacja szaleje, widzę, że klienci chętniej sięgają po tańsze produkty – zamiast drogich zestawów na prezent kupują książki, które kosztują znacznie mniej.

Dlatego też w moich działaniach reklamowych skupiam się na tych tańszych produktach. Popularne produkty łączę w pakiety, które są bardzo opłacalne cenowo, nieustannie też szukam możliwości, by obniżyć ceny i nie stracić klientów, ale jednocześnie nie dokładać do biznesu. Regularnie analizuję koszty firmy i sprawdzam, czy nie można wprowadzić gdzieś oszczędności i czy wszystkie wydatki na pewno są konieczne.

Od ponad dwóch lat działamy w czasach nieustannego kryzysu: pandemia i lockdowny, wydłużone łańcuchy dostaw, wojna, inflacja, problemy z dostępnością papieru i szkła (a w mojej branży to kluczowe) – to wszystko sprawia, że biznes nie rozwija się tak szybko, jakby mógł. Ważne, żeby się nie poddawać i starać się utrzymać biznes na stabilnym poziomie. Na rozwój przyjdzie pora w spokojniejszym momencie.

**Jeśli chodzi o finanse osobiste,
zobaczyłam kiedyś na blogu u Michała
Szafrńskiego arkusze do spisywania
wydatków i od tej pory regularnie
wypełniamy je w domu.**

Dzięki temu wiem, na co dokładnie wydaję pieniądze i widzę na własne oczy, że w niektórych kategoriach te wydatki są większe niż przed rokiem czy nawet na początku 2022. Ale dzięki tym regularnym zapiskom mogę w każdej chwili sprawdzić, gdzie można wprowadzić oszczędności, gdyby była taka konieczność. Wiem np., że wydaję X zł na rozrywkę, na którą składają się abonamenty platform streamingowych itp. albo że co miesiąc X zł kosztuje mnie jedzenie na mieście, z którego mogę zrezygnować. Polecam takie zapisywanie wydatków, bo to daje duże poczucie kontroli nad finansami, które teraz jest nam potrzebne dużo bardziej niż w ostatnich latach.

“

„Polecam takie zapisywanie wydatków, bo to daje duże poczucie kontroli nad finansami, które teraz jest nam potrzebne dużo bardziej niż w ostatnich latach.”

Agnieszka Skupieńska



Marta Idczak

Marta Idczak – Kapitan Statku St-38. Na jego pokładzie główną osią działania są kursy i szkolenia związane z komunikacją marki w social mediach. Ekspertka w obszarach budowania komunikacji marki i social mediów. Autorka trzech książek w całości poświęconych sprzedaży i budowaniu narracji w mediach społecznościowych. Od dawna stara się o pracę w NASA, ale za każdym razem gdy wysyłają do niej swój newsletter, nikt tam o tym nie pisze – foch!



**Na kod: INTERAKTYWNA20 - 20% rabatu
na wszystkie produkty w sklepie: kursy.martaidczak.com**

//

„W przypadku mojego biznesu nie poszłam w obniżkę cen. Nie chcę, by moje kursy traciły na wartości, bo jest taka a nie inna inflacja. Poszłam więc w kierunku możliwości rozłożenia klientom płatności na raty.”

Jeśli chodzi o inflację, to rzeczywiście to, co się dzieje, można przyrównać do wierzchołka góry lodowej, bo nie sądzę, by to się w najbliższym czasie zmieniło na lepsze. Wręcz przeciwnie, patrząc na decyzje, jakie są obok nas podejmowane – myślę, że zmierzamy do jeszcze większej inflacji.

W przypadku mojego biznesu nie poszłam w obniżkę cen. Nie chcę, by moje kursy traciły na wartości, bo jest taka a nie inna inflacja. Poszłam więc w kierunku możliwości rozłożenia klientom płatności na raty. Chyba jestem jedną z nielicznych osób, które zdecydowały się na raty 0% – czyli prowizję pokrywam jako Statek. Z jednej strony ktoś może powiedzieć, że to strata – ale to przyciągnęło więcej klientów. Dlatego w moim przypadku już od kwoty 300 zł można wziąć wszystko na raty 0%, łącznie z konsultacjami.

Poszłam również w kierunku stworzenia produktów za 59 zł – w dużej mierze są to nowe szkolenia, a także moje webinary, które postanowiłam nagrać od nowa, z lepszymi efektami wizualnymi. To też przyczyniło się do tego, że więcej osób zaczęło kupować produkty w nieco niższych cenach, z mniejszą ilością materiału (wiadomo, że w kursach jest tego więcej).

**Paradoksalnie coraz więcej rzeczy
w firmie automatyzuję i deleguję.
Nie wykonuję już wszystkiego sama,
jak kiedyś.**

W życiu prywatnym wszystkie raty kredytów i leasingów poszły w górę. Dlatego poszłam w zupełnie inne działania na tle osobistym – wróciłam do modelu, w którym najwięcej kasy wydaję na szkolenia i kursy, ponieważ oprócz tego, że sama je tworzę, lubię też uczyć się od innych. Teraz inaczej planuję budżet, bo uważam, że inwestowanie w edukację ma sens. Nie będę natomiast pisać na co wydaję mniej kasy, bo myślę, że każdy z nas jest opiniotwórczą osobą i nie jest nam dzisiaj potrzebne mówienie: „nie kupuj ciuchów, butów, lepiej to wydać na...”. Jeśli przestaniemy kupować, przestaniemy też produkować... – a sami dobrze wiemy, czym to się wtedy skończy.

“

„Jeśli przestaniemy kupować, przestaniemy też produkować... - a sami dobrze wiemy, czym to się wtedy skończy.”

Marta Idczak



Dr Anna Smolińska

Dr Anna Smolińska – inwestorka, przedsiębiorczyni, edukatorka finansowa.

Z sukcesami aktywnie inwestuje na giełdzie oraz realizuje projekty na rynku nieruchomości.

Autorka bloga **Kobietainwestuje.pl** oraz książki „Kobieta inwestuje. Twoja droga do niezależności finansowej”. Od lat z pasją pomaga kobietom uporządkować finanse osobiste oraz inspiruje do samodzielnego inwestowania i budowania swojej niezależności finansowej.

Regularnie prowadzi wykłady i spotkania dla studentów oraz szkolenia na temat finansów osobistych i inwestowania dla pracowników firm. Ekspert wielu magazynów, portali i stacji TV.

**Na kod: INTERAKTYWNA - 30% rabatu
na kursy online i e-booki w sklepie: kobietainwestuje.pl**

“

„Pieniądze dają nam pewność i poczucie bezpieczeństwa, są też dźwignią do rozwoju naszej firmy.”

W okresie tak dużego spadku siły nabywczej pieniądza, czyli inflacji, szczególnie zauważamy ich ważność i mamy obawy, czy sobie poradzimy. Dopiero teraz wyraźnie widać, jak ważne jest regularne zajmowanie się naszymi finansami i stała edukacja, by móc zadbać o nie jeszcze lepiej. Co można więc zrobić z naszymi firmowymi finansami i osobistymi oszczędnościami w czasie inflacyjnej niepewności? Na początek warto zrobić (rozpisać) bardzo dokładną analizę finansów firmowych i osobistych. Musisz wiedzieć, na czym stoisz. Tu zwróć uwagę, że na takie czasy, jak teraz, przygotowujemy się w dobrych czasach. Zawsze lepiej zaplanować swoje finanse w okresie, kiedy jest spokój i jest nam dobrze. Wykorzystaj ten czas więc do tego, by w przyszłości nie dać się zaskoczyć żadnym innym gospodarczym fluktuacjom.

Po tym, jak zrobisz kompletny remanent swoich finansów, zastanów się, jakie masz zobowiązania. Jeśli posiadasz kredyt hipoteczny (czy konsumpcyjny) sprawdź, czy jesteś w stanie je nadpłacić. Przewiduje się, że ceny mediów, jedzenia, czyli nasze regularne koszty, będą nadal rosnąć. Moim zdaniem warto przygotować swój budżet na coraz wyższe rachunki. Stąd też szczególnie ważne jest teraz prowadzenie budżetu osobistego i dokładne planowanie wydatków. I oczywiście koszty i oszczędzanie są teraz bardzo istotne, ale pamiętaj, że równanie mówiące o Twoim majątku ma dwa składniki: to przychody minus koszty. Pomyśl więc, jak można by zarabiać więcej albo też jakie dodatkowe źródła dochodów można stworzyć. I to jest moja główna strategia na inflację.

W przypadku aktualnych czy przyszłych projektów, sprawdzam, czy moje ceny uwzględniają koszty wynikające z poziomu inflacji. Jeśli nie – to jest to dobry czas, by je podnieść.

Gospodarka nie ustabilizuje się w ciągu najbliższego czasu, więc bądźmy przygotowani na to realistami. Warto więc nastawić się na skuteczne i szybkie działanie, czyli może np. skupić się na tych projektach, które zapewniają najwyższy zwrot z ograniczonych zasobów.

Dywersyfikacja produktów czy usług, jak w inwestowaniu, może pomóc zmniejszyć ryzyko straty dochodów na całości prac, ale też podnieść potencjalny zysk. Próbuj, rozwijaj się, szukaj nowych pomysłów, wykorzystaj kompetencje, które być może zostały trochę zapomniane. Inflacja rośnie szybko, ale dawno też nie było czasów, które dawałyby nam takie możliwości rozwoju i zarabiania.

Nie ma jednej idealnej recepty na finanse w czasie inflacji. Najważniejsze jednak, tak w finansach osobistych, jak i firmowych, to rzetelne i skuteczne zarządzanie finansami i planowanie ich. Musisz je mieć pod całkowitą kontrolą! Nie daj się zaskoczyć kosztom, nie pozwól sobie czegoś nie zauważyć, bo nie prowadzisz budżetu – tak, w firmie też prowadzi się budżet i planuje. Skrupulatna kontrola finansów to Twój spokój i stabilizacja na przyszłość.



„Próbuj, rozwijaj się, szukaj nowych pomysłów, wykorzystaj kompetencje, które być może zostały trochę zapomniane. Inflacja rośnie szybko, ale dawno też nie było czasów, które dawałyby nam takie możliwości rozwoju i zarabiania.”

Dr Anna Smolińska



Ilona Przetacznik

Radca prawny, który tworzy nieoczywiste rozwiązania prawne dla swoich klientów, stosując przy tym metodologię *lean and project management*. Poprzez lateralne myślenie dostarcza prawne efekty WOW świadomym przedsiębiorcom, którzy chcą budować legalny i skuteczny biznes w Internecie. Wdraża RODO, tworzy dobre umowy i optymalizuje działania poprzez dobór odpowiedniej formy prawnej i zakładanie spółek. Wdraża sklepy internetowe, pokazuje, jak robić legalny marketing, sprzedaż i #legalnyecommerce. Jest twórcą ponad 30 e-produktów, w tym kursów online, oraz autorką około stu publikacji. Dzieli się wiedzą na blogu legalnybiznesonline.pl oraz szeroko w mediach społecznościowych. Klienci cenią ją za konkret i łączenie wiedzy prawnej z biznesem, bez zbędnego ą-ę. Doświadczenie zdobywała w międzynarodowych korporacjach, zarządzając wielomilionowymi projektami od strony prawnej. Jej produktom i usługom zaufało już blisko 1 000 klientów, a społeczność legalnych biznesów online zrzesza łącznie już około 20 000 osób.



„W biznesie online jest sporo spadków, wzlotów i upadków, a nasza psychika też potrzebuje odpoczynku od bycia online.”

Od dawna dywersyfikuję swoje źródła przychodów. Rozpoczynając przygodę z biznesem online bardzo szybko zauważyłam, że skupienie i liczenie tylko na milionowe wyniki ze sprzedaży jest bardzo zgubne. Dlatego stworzyłam swoją platformę abonamentową #LegalnaStrefaBiznesu. Daje ona powtarzalny przychód przy takim samym, stałym zaangażowaniu. Oczywiście ciągle dowozimy więcej dla Strefowiczów, ale nie ma potrzeby robienia kampanii co miesiąc.

Ciągle świadczę prawne usługi indywidualne dla przedsiębiorców, którzy chcą powierzyć swoje sprawy w ręce radcy prawnego. Oprócz tego, regularnie sprzedają się produkty elektroniczne w sklepie legalnybiznesonline.pl.

Ponadto poszerzyłam swoją wiedzę o obrót nieruchomościami (flipy), a obecnie zainteresowałam się inwestowaniem pasywnym w fundusze ETF. To dopiero początki, ale wiem, że chcę to zrozumieć i zainwestować pewne środki. W planach mam jeszcze większe skupienie sił na tworzeniu potrzebnych produktów w systemie ciągłej sprzedaży wspartej np. OTO (One Time Offer). Od dawna to planuję i w końcu trzeba się za to porządnie wziąć. Chcę też napisać książkę o prowadzeniu sprawnego i Legalnego Biznesu Online w polskiej rzeczywistości, bazując na swoim doświadczeniu oraz praktyce prawnika, CEO i przedsiębiorcy. To będzie kolejny potencjalny przychód.

Wiem, że jest tego sporo, jednak lubię czuć spokój bez presji gonienia za kolejnymi, aktywnymi przychodami. Bo biznes online sam się nie robi...

**To, co dla mnie ważne, to wypłacanie
sobie wynagrodzenia zarówno
z działalności gospodarczej,
jak i spółki. Nigdy nie używam karty
firmowej do osobistych wydatków.**

Przez długi czas prowadziłam budżet domowy wraz z mężem. Ostatnio zaniedbaliśmy akurat ten proceder (nie czujemy, że tego potrzebujemy), jednak kontrolujemy swoje wydatki, bo wspólnie inwestujemy.

Nie jestem jakoś specjalnie rozrzutna i nie mam potrzeby świecenia błyskotkami.

To, co dla mnie ważne, to wypłacanie sobie wynagrodzenia zarówno z działalności gospodarczej, jak i spółki. Nigdy nie używam karty firmowej do osobistych wydatków. Pamiętam jednak o nagradzaniu siebie za ciężką pracę.

“

„Od dawna dywersyfikuję swoje źródła przychodów. Rozpoczynając przygodę z biznesem online bardzo szybko zauważyłam, że skupienie i liczenie tylko na milionowe wyniki ze sprzedaży jest bardzo zgubne.”

Ilona Przetacznik



Agnieszka Pojda

CEO worqAssist Agencji Wirtualnych Asystentek.

Tworzy spójną komunikację biznesów online i pomaga Wirtualnym Asystentkom działać skutecznie, rozwijać się i pozyskiwać klientów.

Od 2018 roku prowadzi Agencję Wirtualnych Asystentek worqAssist, gdzie wspólnie ze swoim Zespołem pomaga budować imperia swoich klientów.

Wspiera ich w przygotowaniu e-booków, kursów online, stron WWW opartych o WordPress i wielu innych internetowych projektach.



„Aby ograniczyć koszty, przejrzałam także dokładnie zadania, jakie sama mogę wykonać. Przede wszystkim skupiłam się na bezpłatnych akcjach, jakie organizuję i przejęłam nad nimi działania w większym stopniu, niż to planowałam.”

Inflacja dotyka wszystkich. Jak sobie radzę z nią w mojej firmie?

Pierwszym krokiem było u mnie spojrzenie na to, z jakich płatnych narzędzi korzystam i wyłączenie subskrypcji tych programów, z których najmniej korzystałam. Dlatego te, których użyłam maksymalnie raz w ciągu ostatnich 30 dni – wyłączyłam. W ten sposób zyskałam ok. 300 zł miesięcznie.

Aby ograniczyć koszty, przejrzałam także dokładnie zadania, jakie sama mogę wykonać. Przede wszystkim skupiłam się na bezpłatnych akcjach, jakie organizuję i przejęłam nad nimi działania w większym stopniu, niż to planowałam.

Sprawdziłam także strukturę moich przychodów. Znaczna część z nich pochodzi z działań Agencji Wirtualnych Asystentek. A większość przychodów trafia do kieszeni mojego Zespołu. Zależy mi, aby Dziewczyny także dobrze zarobiły i staram się zaangażować je w różne projekty, awansować na stanowiska managerskie.

Stale przychodzący nowi klienci, ale przede wszystkim rozwój obecnych i większa ilość pracy dla nich, bardzo ułatwia mi takie działania.

**Dbam także o moich klientów.
Składam im gwarancję niezmiennych
cen przez kolejne 12 miesięcy.
Dlatego już od końcówki 2021 roku,
gdzie na horyzoncie widać było wzrost
cen, także je podniosłam. Robię to
nadal i jestem spokojniejsza, że dam
radę udźwignąć zmiany. Oczywiście
wszystkie ceny są dobrze
przekalkulowane i na wyższym
poziomie. A obecni klienci mogą być
w worqAssist spokojni.**

Postanowiłam także wypuścić kolejne szkolenie dla Wirtualnych Asystentek i biznesów online. A że każdy nowy produkt to także koszty jego stworzenia i promocji, skrupulatnie sprawdzam, czy uzyskane przychody ze sprzedaży to rekompensują.

“

„Każdy nowy produkt to także koszty jego stworzenia i promocji, skrupulatnie sprawdzam, czy uzyskane przychody ze sprzedaży to rekompensują.”

Agnieszka Pojda



Marta Krasnodebska

Założycielka międzynarodowej marki Hakerki Sukcesu:

z jej szkoleń, kursów i e-booków skorzystało ponad 72 000 osób z 53 krajów świata.

Założycielka popularnej platformy szkoleń Klub Hakerki oraz programu Akademia Hakerki Elite.

Autorka podręcznika **Growth Hacking Framework**, kursu **Success Funnels** oraz ponad 20 e-booków biznesowych. Prelegentka międzynarodowych konferencji.

Tu możesz odebrać darmowy kurs 7 dni, ponad 90 stron treści!
www.hakerkibiznesu.pl/hakerki-sukcesu-pro



„Z dzieciństwa pamiętam opowieści o inflacji, gdzie za urobek całego lata można było kupić za tydzień kostkę masła lub pudełko zapalek, bo pieniądz nagle przestał mieć wartość.”

Pamiętam również, że gdy byłam nastolatką, miałam na jednej kasecie nagrane dwa filmy: *Dirty Dancing* i drugi, też o tańczeniu, którego tytułu nigdy nie pamiętam, ale pamiętam, że był o strachu i o tym, jak człowiek usycha w środku, gdy rezygnuje z własnych marzeń i przestaje podejmować ryzyko w imię bezpiecznych, akceptowalnych wyborów. Żyć w strachu, to żyć połowicznie.

I w obliczu zmieniającego się raptownie świata są to dwie bardzo cenne lekcje – nie można Ci zabrać tylko tego, co umiesz, co sobie wypracujesz, czego się nauczysz. Dlatego moim sposobem na radzenie sobie z inflacją jest przede wszystkim inwestowanie. Skoro pieniądz traci na wartości, to teraz warto inwestować w to, co tę wartość utrzyma. I jednym z najlepszych obszarów to wiedza i kompetencje.

Inwestuję więc w rozwój swoich własnych możliwości, ponieważ to coś, co pozwoli mi prowadzić jeszcze lepsze szkolenia dla moich odbiorców oraz tworzę zupełnie nowy produkt, który poszerzy wiedzę o tworzeniu kampanii i akcji promocyjnych, bo to dotarcie do klienta jest kluczowe dla właścicieli przedsiębiorstw. To strategia, która sprawdza się w czasach kryzysu – gdy inni boją się inwestować i kurczowo tną budżety na inwestycje, odważne osoby mają większe pole do popisu. To, co trzeba jednak mieć na uwadze, to fakt, że potrzebna jest strategia i rozwaga, nie sama odwaga do działania. Aby zwiększyć zyski, trzeba albo obciąć koszty – i tu warto przyjrzeć się każdej zbędnej opcji, np. ja mam 3 spółki i każda ma własną listę mailingową. Program ActiveCampaign dla mojej wielkości listy (72 000+) to ogromny koszt kilkudziesięciu tysięcy złotych za samo wysłanie darmowego newslettera. Nie chcę jednak rezygnować z wysyłki darmowych materiałów – wiem, że są osoby, które od lat wyczekują co tydzień we wtorek na e-mail ode mnie ze wskazówkami, taktykami i ciekawą historią.

Najgorsze, co można zrobić – a widziałam już wiele osób, które tak postępują – to zaprzestać działań promocyjnych, bo skoro więcej osób się zapisze, to „wskoczę” na kolejny poziom, który kosztuje bagatela, 30 tysięcy. ;) I są to osoby, które np. kurczowo trzymają się limitu darmowego 1 000 osób na liście, ponieważ tyle daje program MailerLite. I trzymają się tego poziomu kilka lat, nie widząc, że to fałszywa oszczędność. Jak więc tak konkretnie sobie z tym poradzić? Ja mam metodę produktu i dywersyfikacji.

Pierwsza metoda polega na tym, że tworzę produkt cyfrowy, którego jedynym zadaniem jest zarobić na koszty utrzymania konkretnego rachunku. (To ta sama metoda, której użyłam, gdy będąc jeszcze na etacie jakieś 15 lat temu chciałam mieć wymarzony blat w kuchni, który kosztował o 15 tysięcy więcej niż mnie było na to stać. Zdobyłam więc klienta z Australii, dla którego stworzyłam strony lądowania właśnie w tej cenie.) Zauważyłam, że jeśli wyznaczę sobie jasne oczekiwania i „zasady gry”, to metoda sprawdza się lepiej. Więc np. mój e-book, który jest umieszczony jako oferta *tripwire* po pobraniu listy narzędzi albo drugi, po pobraniu kalendarza „Jak rozhulać Instagram” mają zarobić tylko konkretnie, ile wynosi zwiększony rachunek. Nie muszą nic więcej, nie mam na to presji. To odpuszczanie jest bardzo ważne.

Bo to Twoje nastawienie i mentalność pozwoli Ci wygrać i sprawi, że nie będziesz dreptać w miejscu. Pokazałam tę metodę na tym konkretnym przykładzie nie bez powodu – budowanie listy mailingowej to najlepszy sposób na rozwój biznesu. Metoda *lead magnet* to z kolei najszybszy sposób budowania listy mailingowej – jeden mój *lead magnet* pobrało ponad 11 tysięcy osób z jednej reklamy, która... była darmowa, bo proponowany e-book jako minioferta pokrył wszystkie koszty. Dzięki temu masz wyniki zamiast zmartwień. Masz reklamę, która sama się spłaca. Produkt, który pracuje na Ciebie, gdy Ty masz czas dla siebie oraz największy zasób, jaki może mieć biznes, czyli bazę kontaktów i klientów.

Ale to jedna metoda. Druga, to kreatywność – gdy życie daje Ci cytryny, zrób z nich szampana i niech inni się zastanawiają, jak to osiągnęłaś.

To kreatywność skłoniła mnie do przyjrzenia się, czy istnieje opcja, która będzie tańsza niż ActiveCampaign. To najlepsze narzędzie na rynku, jeżeli chodzi o e-commerce, ale... ma pewną wadę. Jest nastawione na wyniki i rezultaty. To program „ciężki”. O ile ja się odnajduję w nim świetnie, to moje kursantki już średnio. Jedno spojrzenie na interfejs i nagle odechciewa się wysyłania maili. A to własny newsletter – bezpłatny czy płatny, jako produkt – pozwala Ci być niezależną od algorytmów. Więc rozwiązałam ten problem kreatywnie – znalazłam nowy startup, który – ponieważ jest nowy – daje opcje zapisania się i wysyłania nielimitowanej ilości maili za stałą kwotę. Nie dość, że nie ma limitu, więc nie budujemy mentalnej bariery, żeby „przestać promować, bo wzrośnie koszt”, to do tego ma przepiękny interfejs, w którym ogromnie łatwo jest ustawić e-mail, kursy e-mail, sekwencje do wyzwań czy sekwencje do evergreen. Więc to są moje trzy porady: obetnij koszty, w taki sposób, aby zyskać lepsze opcje, inwestuj w własne umiejętności i twórz produkty cyfrowe, bo one pozwolą Ci skalować Twój biznes do miliona i więcej, bez kosztów magazynowania i problemów z wysyłką.

A jeśli chcesz się nauczyć tworzenia kreatywnych kampanii promocyjnych produktów cyfrowych, takich jak e-booki, kursy, warsztaty, płatne newslettery, to zapraszam do nowego programu Hakerki PRO, w którym co miesiąc dzielę się konkretną strategią, gotowym planem treści i paczką szablonów grafik wykorzystujących najnowsze trendy. Program jest otwarty dla wszystkich osób, które cenią autentyczność, kreatywność i chcą zacząć zarabiać na swojej wiedzy i pasji.

“

*„Gdy życie daje Ci cytryny, zrób z nich szampana
i niech inni się zastanawiają, jak to osiągnęłaś.”*

Marta Krasnodębska



Ola Gościński

Pomysłodawczyni marki **Jestem Interaktywna**, blogerka, autorka książek, mentorka, przedsiębiorczyni od 2012 roku. Pomaga kobietom z całej Polski w realizacji ich interaktywnych marzeń i osiągnięciu niezależności finansowej na własnych zasadach. Przeszkoliła już prawie 50 000 Polek. Pokazuje im, jak stworzyć stronę WWW od podstaw, jak założyć sklep internetowy czy rozpocząć biznes online. Znalazła się w TOP20 wpływowych blogerów 2018, 2019, 2020 i TOP30 2017 w rankingu JasonHunt. Laureatka w XII edycji konkursu Sukces Pisany Szminką Bizneswoman Roku w kategorii Przeciwdziałanie Wykluczeniu Cyfrowemu. Prelegentka i mówczyni na wielu branżowych wydarzeniach, m.in. I <3 Marketing czy Blog Conference Poznań.

Odbierz ZESTAW AKCJA ANTYINFLACJA:
Karty pracy, checklisty, kalkulatory i video: olag.pl/antyninflacja

“

„Oszczędzając każdego dnia niewielkie sumy pieniędzy, w skali wielu lat uzbiera się suma, którą możemy przeznaczyć na duże inwestycje zabezpieczające przyszłość np. zakup nieruchomości na wynajem.”

Zabezpieczenie swoich finansów przed inflacją i szalejącą sytuacją na rynku podzieliłam na cztery obszary: optymalizację kosztów i podatków (oczywiście taką zgodną z prawem) oraz maksymalizację przychodów oraz zysków z inwestycji.

Zacęłam od kosztów. Jestem osobą oszczędną. W czasie studiów musiałam przeżyć sama w dużym mieście za 700 zł miesięcznie. 500 złotych szło na mieszkanie, 50 zł na MPK, 50 zł na telefon, zostawało 200 zł na jedzenie i życie. Nauczyło mnie to oszczędności i odpowiedniego gospodarowania pieniędzmi. Do tej pory często wybieram rozwiązania niskokosztowe lub kupuję produkty z drugiej ręki. Uważam, że na takim podejściu wszyscy wygrywają. My, nasz portfel oraz przede wszystkim nasza planeta, bo jest to bardziej ekologiczne. Oszczędzając każdego dnia niewielkie sumy pieniędzy, w skali wielu lat może się uzbierać z tego ogromna suma, którą możemy przeznaczyć na duże inwestycje zabezpieczające przyszłość biznesu oraz rodziny np. zakup nieruchomości na wynajem.

Moje podejście sprawiło, że kiedy inflacja zaczęła rosnąć, usiadłam na początku roku nad swoimi finansami, przeanalizowałam jeszcze raz koszty biznesowe i ucięłam te niepotrzebne. Następnie spotkałam się z doradcą podatkowym i zmieniłam formę opodatkowania. **Okazało się, że to wszystko da mi oszczędność kilkadziesiąt (sic!) tysięcy złotych w skali roku.**

Maksymalizacja przychodów i zysków z inwestycji daje dodatkowy zastrzyk pieniędzy do budżetu domowego i firmowego, który w czasie inflacji jest potrzebny, aby pokryć rosnące koszty.

Dywersyfikacja źródeł przychodów: produkty elektroniczne, fizyczne, subskrypcje, usługi, afiliacje, wystąpienia publiczne, mentoring, reklamy, wynajem nieruchomości czy zyski z lokat, obligacji oraz innych inwestycji. Im więcej różnych źródeł, tym możemy czuć się pewniej w tych trudnych czasach. Stawiam na to od lat i teraz daje mi to poczucie spokoju.

Szukam sposobów na to, aby pozyskiwać nowych klientów, podnosić wartość koszyka zakupowego, ale przede wszystkim zaopiekować się aktualnymi klientami, aby chętnie wracali do mojego sklepu oraz korzystali z nowych produktów, które realnie podniosą jakość ich życia. Dzięki temu podejściu wygrywają wszyscy: moi klienci, bo dostają wysoką wartość, mój portfel, bo ma stały dopływ gotówki oraz moi pracownicy, bo mają pewne zatrudnienie. A warto pamiętać, że kręcąca się gospodarka jest bardzo ważna w przypadku walki z inflacją. Dla dobra nas wszystkich warto rozwijać biznes w takich czasach.

“

„Krepcąca się gospodarka jest bardzo ważna w przypadku walki z inflacją. Dla dobra nas wszystkich warto rozwijać biznes w takich czasach.”

Ola Gościńskiak



Ten e-book to wstęp do całej Akcji Antyinflacji. Jeśli temat zainteresował Cię, to przejdź teraz do dalszych kroków.

✓ KOSZTY

Przejrzyj ponoszone przez Ciebie koszty, przeanalizuj je. Być może niektóre okażą się zbędne i będzie można z nich zrezygnować lub skorzystać z tańszych alternatyw.

✓ PRZYCHODY

Opracuj plan dywersyfikacji przychodów oraz wprowadzenia i promocji tych najbardziej opłacalnych produktów w Twojej ofercie.

✓ PODATKI

Przeanalizuj różne formy opodatkowania oraz przejrzyj ponoszone opłaty. Poszukaj optymalizacji do wprowadzenia.

✓ INWESTYCJE

Przeanalizuj możliwości inwestycji swoich funduszy oraz możliwe stopy zwrotu, aby spróbować ochronić je przed inflacją.

W Akcji Antyinflacji ([tutaj dołączysz do niej](#)):

- wykonasz zadania w kartach pracy (wejdiesz w temat głębiej),
- zaznaczysz wykonane zadania w checkliście (w PDF-ie lub w Asanie),
- zainspirujesz się mapami myśli (możesz stworzyć własne),
- przeanalizujesz arkusze Excela (pobierzesz i odpowiednio je uzupełnisz),

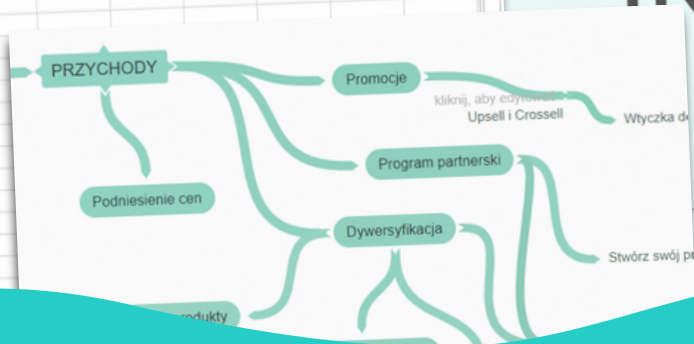
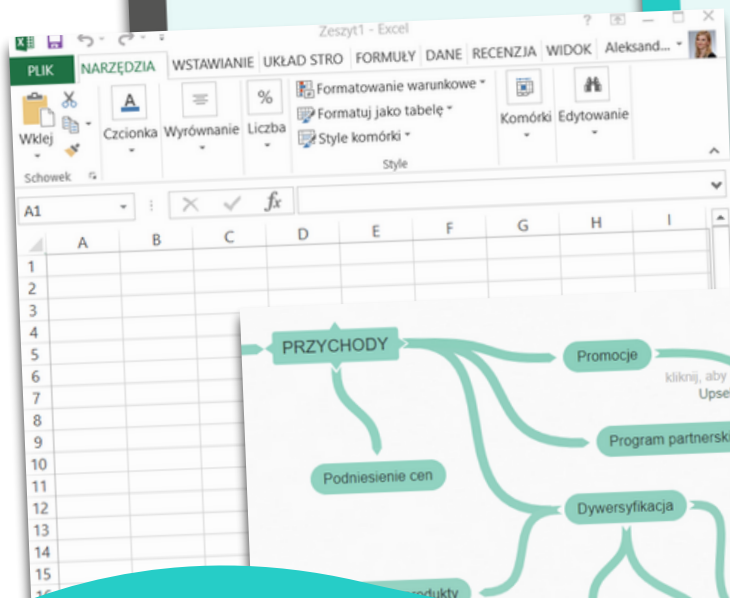
Nie zapomnij o obejrzeniu materiału wideo z omówieniem moich działań wspierających przy rosnącej inflacji!

Ola Gościńskiak

AKCJA
ANTY

Ola Gościńskiak

AKCJA
ANTY
INFLACJA



Checklista

AKCJA ANTY INFLACJA



- KARTY PRACY
- CHECKLISTY
- MAPY MYŚLI
- ARKUSZ EXCEL
- VIDEO PORADNIK

ODBIERZ ZESTAW!

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 inspirowuje, 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

