



Halo, halo, dzień dobry! Dzień dobry, witaj, Moja Droga albo Mój Drogi (jeżeli jesteś mężczyzną i jakimś cudem wytrzymujesz rodzaj żeński w podcastach).

Nazywam się Ola Budzyńska i jestem Panią Swojego Czasu, a to jest podcast „Pani Swojego Czasu od kuchni”, w którym pokazuję (albo się staram pokazać), jak wygląda prowadzenie biznesu online od kuchni – blaski i odbłaski, czyli cienie.

Dzisiaj odcinek czternasty i temat, który już dawno chciałam poruszyć, czyli różnego rodzaju mity, błędy i dziwne przekonania, które mamy na temat biznesu online (albo które mają osoby obserwujące biznesy online lub, co gorsza, te, które chcą uruchomić biznes online, bo wydaje się im, że coś tam tak działa lub nie działa, że coś należy tak robić albo nie należy).

Zanim do tego przejdziemy, chcę jak zwykle podkreślić, że podcast bazuje na moich doświadczeniach. Nie przedstawiam prawdy obiektywnej. Co więcej – nie roszczę sobie praw do poznania prawdy obiektywnej. Są to wyłącznie moje doświadczenia. Weźcie to pod uwagę.

O dzisiejszym temacie będę mówić z dwóch perspektyw: z jednej strony opowiem o mitach, błędach i dziwnych przekonaniach, które mogą mieć odbiorcy Twojego biznesu online, z drugiej – o mitach, błędach i dziwnych przekonaniach, które siedzą w nas samych, czyli osobach, które albo już działają w biznesie, albo dopiero chcą zacząć działać.

Jak zawsze wspomnę, że sponsorami tego odcinka są e-book, który osobiście napisałam, i audiobook, który osobiście nagrałam, pod tytułem „Promocja i sprzedaż w biznesie online. Autentycznie, bez ściemy i po ludzku”.

Przechodzimy do mitów, błędów i dziwnych przekonań.

Mit nr 1: biznes online to niby-biznes. To nie wiadomo co.

Bo co to w ogóle jest ten biznes online? Słyszysz: „No dobra, masz hobby, coś tam lubisz, coś tam dziergasz, piszesz albo malujesz. Postanowiłaś, bo teraz jest to modne, przekuć hobby w biznes online. Dziergaj sobie, rób ten biznes! Skoro masz takie hobby i chcesz zarabiać na tym trzy złote, to luz!”. Biznes online jest traktowany trochę jak zabawa dla znudzonych kobiet, które siedzą w domu i nie mają co robić.

To mit, który wiąże się również z podejrzeniem, że biznes online to jakiś szwindel. Szwindel i ściema, którą również propagujesz. Przecież normalni ludzie w ogóle nie robią pieniędzy w internecie! Na pewno oszukują, na pewno kombinują.

Stoi za tym przekonanie, że na tym w ogóle nie da się robić pieniędzy, że na tym na pewno nie zrobisz żadnych pieniędzy, a być może nawet sporo kasy utopisz.

Gdy zdradziłam swoje plany i powiedziałam wprost, że wszystko, co umiem, czyli moje kompetencje i doświadczenia, chcę przełożyć właśnie do świata online i wciąż uczyć ludzi zarządzania sobą w czasie i organizacji, zobaczyłam delikatne uśmiechy i potakiwania. Później się dowiedziałam, że zwyczajnie mnie wyśmiano – w branży szkoleniowej panowało przekonanie, że tego się nie da robić online, że nikt tego nie kupi, że nie ma na to zapotrzebowania. Co okazało się nieprawdą.

Marie Forleo, twórczyni B-School, jednej z największych internetowych szkół robienia biznesu online, opowiadała, że kiedyś jechała windą. W czasie tzw. *small talk*, czyli kilkuminutowej rozmowy, jakiś pan zapytał ją, co robi. Gdy odpowiedziała, że prowadzi szkołę biznesu online, miło się uśmiechnął i zapytał, czy to jest jej hobby i czy ma z niego jakieś pieniądze.



B-School to jeden z najbardziej znanych, ale i dochodowych biznesów, więc reakcja pana nie była adekwatna. Ludzie często będą podobnie reagować. Pocieszające jest, że takie reakcje szybko znikną, gdy ludzie zobaczą dochody, które generują Wasze biznesy.

Podobnych sytuacji miewam dużo, gdy kontaktuje się ze mną ktoś z „dawnego” świata, licząc na to, że coś szybko załatwię. Jest bardzo zdziwiony, że już się tym osobiście nie zajmuję i odsyłam go do mojej menedżerki projektów. Dopiero wtedy się orientuje, że „kurczę, to faktycznie jest jakiś biznes”. Co więcej, biznes, który ma strukturę, w którym pracują ludzie, w którym ludzie zarabiają.

Drugie przekonanie i drugi mit na temat biznesu online niesamowicie mocno funkcjonują właśnie w świecie online.

Mit nr 2: biznes online to biznes, który sam się robi.

Ludzie myślą, że gdy nauczysz się działać w sieci, biznes stanie się pasywny. A Ty będziesz leżała nad basenem i sączyła drinki z parasolką. Ewentualnie będziesz pracowała w hamaku gdzieś na szczycie góry albo podróżowała po całym świecie, spała, kiedy chcesz, jadła, kiedy chcesz, i robiła, co chcesz, bo Twój biznes sam na siebie będzie zarabiał.

Według mnie największą odpowiedzialność za funkcjonowanie tego mitu biorą osoby, które w świecie online uczą prowadzenia biznesów online.

Pokutuje przekonanie, że gdy wrzucisz biznes na „odpowiednie tory”, to wszystko samo zacznie się kręcić i samo na siebie zarabiać. A Ty tylko jeździsz, opalasz się i wyglądasz pięknie. Ewentualnie robisz zdjęcia i wrzucasz je na Instagram, aby pokazać, jakie piękne jest życie, gdy prowadzisz biznes online.

Taki przekaz niesamowicie mnie wkurza, bo jest nieprawdziwy. I naprawdę niewiele trzeba, żeby to zobaczyć. Wystarczy wyjść z poziomu reklamy, w której ktoś sączy drink i pisze o tym, jak cudownie jest mieć biznes online, i wejść w obszar działania takiej osoby.

Skoro ten ktoś działa online i uczy biznesu online, wystarczy zobaczyć, co robi, w jakich obszarach działa, w jakich mediach społecznościowych się udziela, ile live’ów prowadzi, webinarów, ile projektów realizuje, ile kursów online i produktów wypuszcza oraz jaką ma sprzedaż.

Gdy to zobaczysz, zorientujesz się, że nic się samo nie robi. Produkty same się nie robią, produkty same się nie reklamują i produkty same się nie sprzedają. Oczywiście im bardziej rozwinięty biznes online, tym mniej uzależniony od tej jednej osoby, bo przecież by się zarobiła. Natomiast im bliżej początków prowadzenia biznesu, tym bardziej nie ma bata: musi to robić ta jedna osoba. Sam fakt, że w biznesie online będą pasywne produkty, nie oznacza, że nie ma przy nich żadnej pracy.

Przykładem są kursy online. Faktycznie: raz stworzysz kurs online i potem sprzedajesz go wiele razy (w przeciwieństwie do warsztatu, który tworzysz dla dziesięciu osób, a który za każdym razem wymaga, żebyś pojechała i go przeprowadziła). W tym sensie kurs online jest pasywny. Ale oczekiwanie, że stworzysz kurs online i do końca życia będziesz sprzedawać go w takiej samej formie, jest naprawdę bez sensu, jest szkodliwym przekonaniem, ponieważ tak się nie dzieje.

Dobre produkty są udoskonalane. Nie wypuszczasz produktu, który przez całe życie jest dokładnie taki sam.

Po uruchomieniu kursu online zbierasz informacje zwrotne (a przynajmniej powinnaś je zbierać). Kurs powinien być modyfikowany, zmieniany, udoskonalany, żeby ciągle był dobrym produktem.



Dobrze, że większość biznesów online w taki sposób pracuje, aby skalować swoją ofertę, czyli nie sprzedawać ciągle swojego czasu pracy. W tym sensie biznes online jest pasywny.

Możesz nie chcieć zmieniać konkretnego produktu i nie chcieć pracować nad tym, aby to, co oferujesz, stawało się coraz lepsze. Tyle że w świecie online wszystko dzieje się tak szybko, że naprawdę co jakiś czas musimy zmodyfikować sposób komunikowania się z potencjalnymi klientami, reklamę, sprzedaż i działania w mediach społecznościowych. A to wszystko jest pracą, bo przecież samo się nie dzieje.

Jeśli zatem masz takie przekonanie o biznesie online, że biznes online będzie generował dochody bez względu na to, co robisz, to, Moja Droga, na Twoim miejscu zastanowiłabym się trzy razy, zanim zaczęłabym działać w biznesie online. Wolałabym kupić sobie nieruchomość, która bardziej kojarzy mi się z pasywnym dochodem (choć nic nie wiem na temat nieruchomości). Porzuć przekonanie, że biznes online jest taki fajny, bo to pasywny przychód. Biznes online naprawdę wymaga ogromnej ilości roboty.

Mit nr 3: skoro pracujemy w domu (a w zasadzie z domu), to możemy zajmować się domem i wszystkim, co wiąże się z domem.

Własny biznes najczęściej zaczynamy z własnego domu. Bo tak jest łatwiej, bo tak jest wygodniej, bo tak jest przede wszystkim taniej. Nie chcemy zastanawiać się nad tym, czy będziemy miały na wynajem jakiegoś pomieszczenia; biznes prowadzimy ze swojego salonu, ze swojej sypialni, czyli ze swojego domu. Czasem krócej, czasem dłużej; czasem rezygnujemy i gdzieś wychodzimy, o czym za chwilę będzie mowa.

To bardzo szkodliwy mit, bardzo szkodliwe przekonanie, które występuje nie tylko u nas, lecz także u wszystkich osób, które wiedzą, że pracujemy z domu. Czyli: naszych mam, teściowych, sąsiadek, koleżanek, mam kolegów ze szkoły naszych dzieci. „Ale masz fajnie! – mówią. – Pracujesz w domu, masz tyle czasu, zawsze możesz przy okazji coś innego zrobić, gdzieś wyskoczyć!”. No, po prostu hulaj dusza, piekła nie ma, elastyczność level 1000!

Z innymi można sobie poradzić; innych jest dużo, dlatego nie ma co się przejmować. Większy problem polega na tym, że wiele kobiet pracujących w domu podziela to przekonanie: „Jeśli pracuję w domu, no w sumie oczywiste jest, że powinnam trochę zająć się tym domem, nie? No przecież siedzę i widzę, że jest brudno, że są gary, że trzeba coś pozamiatać, może brudne gacie uprać... Nie upiorę, to dzieci nie będą miały czystych”. I tak dalej, i tak dalej. Powoduje to, że podczas pracy mamy wyrzuty sumienia, że nie zajmujemy się domem.

Albo przychodzą do nas znajomi i pytają, dlaczego czegoś nie zrobiłyśmy. Albo wracają z pracy mąż, partner, konkubent, kochanek, konkubentka, partnerka i pytają, dlaczego nie ma tego, śmego i owego. Pranie, gotowanie, sprząatanie... Oni byli w pracy, ale przecież Ty siedziałaś w domu, hello!

Według mnie jedyna sensowna odpowiedź brzmi: „No tak to, kochanie. Nie byłam w pralni, nie byłam w gotowni, byłam w pracy. Powiedz mi w takim razie, co ty w swojej pracy ugotowałaś, co ty w swojej pracy wyprasowałaś, wyprałaś i ile podłóg umyłaś. Bo jeśli to zrobisz, to może faktycznie ja też zacząć robić. Skoro jednak nie robisz tego w swojej pracy, to po jakiego grzyba ja miałabym zajmować się tym w swojej pracy?!”

Dla mnie to jest oczywiste rozumowanie. Gdy kobiety mnie pytają, a pytają notorycznie, jak godzić pracę w domu z załatwianiem wszystkich domowych spraw, to moja odpowiedź jest prosta:



„Nie godzić!”. Chyba że chcesz. Chyba że faktycznie pracujesz godzinę dziennie i przez resztę dnia masz ochotę robić te wszystkie rzeczy. Wtedy luz, wtedy tak, bo to Ci pasuje.

Ale jeśli pracujesz przez osiem godzin, tak jak każdy, kto wychodzi na przykład do biura, to odpowiedź jest taka: „Nie godzić”. Zaczynasz pracę o ósmej rano i pracujesz od ósmej rano do godziny, którą sobie wyznaczysz. Nie jesteś w domu; jesteś w pracy. Dom jest wyłącznie Twoim miejscem pracy, w którym nie załatwiasz innych rzeczy. I żeby było jasne: nie chodzi mi o to, że absolutnie niczego nie możesz w domu robić, bo jesteś w robocie. Nie. Nie pracujesz na etacie ani nie stoi nad Tobą szef, który pacnie Cię po głowie, gdy zrobisz coś nie tak. Sama w ramach przerwy od pracy lubię zrobić coś w domu, ale robię to dlatego, że mam na to ochotę, a przede wszystkim czas. Traktuję to jako oderwanie się od pracy, oderwanie się na przykład od komputera. Wstanę, nastawię pranie, potem je powieszę, ale nie dlatego, że czuję powinność lub przebywam w domu.

Z tym przekonaniem wiążą się także pewne zachowania innych, którzy myślą: „Siedzisz se w domu, nic nie robisz, pełen luzik... Ciągłe kawka, najlepiej w piżamce”. Więc ciągle dzwonią i ciągle pytają: „Hej, co słychać?”. Robią tak nasze mamy. „Cześć, Oleńko! Co tam u ciebie słychać?”. No nic, kurna, nie słychać, w robocie jestem, kobito, nie? Albo ktoś wpada. Albo dzwoni domofonem. Albo sąsiadka przyszła na plotki.

Co robić?

Jesteś w pracy, więc nie odbieraj telefonu. A jeśli odbierzesz i usłyszysz: „Co słychać?”, to powiedz: „No nic nie słychać, mam. Jestem w pracy, będę dostępna o szesnastej. Zadzwoń o szesnastej”. Z sąsiadką też możesz umówić się na plotki na jakąkolwiek inną godzinę.

Bywa, że moja teściowa wpada, gdy jestem w pracy. Nie przeszkadza mi, że przychodzi i coś tam robi. Zamykam drzwi do gabinetu i wtedy ona wie, że jestem w pracy. Nie może oczekiwać, że będę ją zabawiać rozmową i proponować kawkę i ciastko. Nie interesuje mnie, co tam robi w tym moim domu, ponieważ jestem w pracy.

Z kolejnym mitem mam często do czynienia. Nie wiem, dlaczego dotyczy on głównie kobiet, które chcą rozpocząć biznes online.

Mit nr 4: jeśli będziesz robić to, co kochasz, a nie przepracujesz ani jednego dnia w swoim życiu.

Te z nas, które nie znoszą swojej pracy na etacie, nie spełniają się w niej, nie rozwijają – a jednocześnie mają pasję, której poświęcają wolny czas – najbardziej na świecie chciałyby zawodowo zajmować się swoją pasją. Zbudować wokół niej biznes online i robić to, co kochają. A kochają szyc torby albo dziergać obrusy. Albo ręcznie robić zaproszenia na ślub. Albo pstrykać zdjęcia. Albo piec muffinki posypane rodzynekami. Albo robić cokolwiek innego, w czym tak straszliwie się spełniają. Gdy na dodatek słyszą: „Rób to, co kochasz, a już nigdy nie będziesz pracować”, są przekonane, że pójście na swoje oznacza jedno: w końcu zajmą się tym, co kochają.

Prawda, niestety, jest brutalna, ale uważam, że powinnyśmy ją szerzyć: w swoim biznesie będziesz robiła wszystko. Często na to, co tak bardzo, bardzo kochasz, w największym stopniu najbardziej będzie brakowało Ci czasu.

Bo gdy rozpoczniesz swój biznes (nie ma znaczenia, czy będzie to biznes online czy nie), nagle zaczniesz otrzymywać tysiące mejli od klientów albo potencjalnych klientów. I to jest ta dobra informacja, bo ktoś już do Ciebie pisze.



Być może jednak sama będziesz musiała pisać do kogoś, aby zainteresować go swoimi usługami. Oprócz tego tworzyć i wysyłać oferty, rozmawiać na temat tych ofert... Część tych rozmów skończy się negatywnie, ale i tak musisz poświęcać czas i tworzeniu ofert, i rozmowom o ofercie, i mediom społecznościowym, i reklamowaniu, i sprzedaży...

Postawisz sklep albo zorganizujesz inne miejsce, w którym będziesz sprzedawała swoje produkty. Pojawią się papiery, umowy, regulaminy i inne rzeczy – cała papierologia, oczywiście nie wspominając o księgowości, z którą prawdopodobnie nie będziesz miała do czynienia, bo zwykle wszyscy zatrudniają księgową (i dobrze robią!).

Nie mówię też o tym, że na początku będziesz jedyną osobą odpowiedzialną za strategię swojego biznesu. Czyli tylko od Ciebie będą zależały decyzje, czy lepiej iść w lewo czy w prawo, sprzedawać produkt A czy B, sprzedawać drożej czy taniej.

To Ty będziesz musiała podejmować wszystkie decyzje. Nikt, Moja Droga, nie zdejmie ich z Twoich barków i nie powie: „To ty sobie piecz te torciki i posypuj muffinki pomarańczowymi groszkami, a my zajmiemy się promocją, sprzedażą, reklamą, strategią i ustalaniem cen”.

Ty będziesz to robiła. Dlatego jeśli masz przekonanie, że skupisz się tylko na tym, na czym się tak bardzo znasz i co tak bardzo kochasz, to moją radą jest, żebyś wybrała pracę na etacie i zatrudniła się u kogoś, kto zapłaci Ci właśnie za to: pieczenie tortów, robienie zdjęć i dzierganie czapeczek.

W wypadku wielu osób smutna prawda jest taka, że naprawdę trzeba lubić robienie biznesu, żeby... robić biznes. Posiadanie własnego biznesu nie wiąże się wyłącznie z robieniem tego, co naprawdę kochasz, ale z całą otoczką, od której zależy, czy to, co naprawdę kochasz, jest czy nie jest biznesem.

Zanim wejdiesz w odmęty biznesu online albo jakiegokolwiek innego, zastanów się, na czym na serio Ci zależy. Oczywiście gdy zaczynałam, sama tego nie wiedziałam, bo nigdy wcześniej nie prowadziłam biznesu online i nie wiedziałam, czy się w nim odnajdę. Byłam przekonana, że nie znoszę sprzedaży, bo jakoś nie szła mi sprzedaż tego, co oferowałam. Natomiast we własnym biznesie sprzedaż idzie mi bardzo dobrze.

Warto mieć świadomość tego, co nas czeka, jeśli chodzi o liczbę obowiązków i rodzaj zadań, którymi będziemy musiały się zajmować.

Kolejne przekonanie jednocześnie jest często powodem, dla którego ludzie decydują się iść w biznes online.

Mit nr 5: biznes online to wolność i swoboda, bo same o sobie decydujemy.

Same decydujemy jedynie o tym, gdzie pracujemy, kiedy pracujemy, ile pracujemy, jak pracujemy i co robimy w ramach pracy.

I najczęściej chodzi właśnie o tę kwestię godzin pracy, nie?

Wciąż w wielu firmach trzeba odbębnić osiem godzin na etacie. Czy ma to sens, czy nie ma, ludzie przez osiem godzin siedzą na tyłkach i marnują czas. Ale muszą siedzieć.

Własny biznes, w dodatku online, w którym nie mamy na przykład sklepu otwartego od-do, kojarzy się z wolnością typu: „Teraz w środę będę mogła w południe wyjść do kawiarni i napić się kawy i nikt nie będzie miał o to żadnych pretensji!”, „Teraz cały dzień mogę sobie spać i pracować wieczorem, bo kto mi zabroni?”, „Przez połowę tygodnia mogę nic nie robić, bo wszystko nadrobię w weekend. Wtedy, kiedy nikt nie pracuje, ja właśnie zamierzam pracować!”.



I ludzie są zachęceni taką swobodą i dużą elastycznością. Faktycznie to Twój biznes, nikt nie wsadzi Cię do więzienia i nie powie: „Hej, złamałaś umowę, bo we wtorek rano miałaś płaszczyć tyłek i pracować, a tego nie robisz”. Jeżeli z powodu tej wolności i tej swobody nie dostarczysz klientowi czegoś, co mu obiecałaś, to będziesz miała problemy, ale umówmy się, że formalnych konsekwencji raczej nie będzie. Faktycznie tutaj tę swobodę. Faktycznie w swoim biznesie to Ty decydujesz, ile pracujesz, bo to Twój biznes. Nie musisz pracować przez osiem godzin dziennie, bo nie masz do podpisania karty pracy. Możesz założyć, że popracujesz przez godzinę dziennie.

Tyle że w praktyce rzadko kiedy to się udaje, a przynajmniej na początku, kiedy zadań z reguły jest więcej. Na tyle długo obserwuję biznesy online, aby widzieć, ile osób zachłystuje się tą wolnością. „Wow, jakie to jest super, bo gdy chcę, to mogę sobie pojechać do Honolulu i w tym Honolulu prowadzić biznes! Mogę sobie wstać o drugiej w nocy i to robić, a mogę też nad ranem!”.

Zgadzam się z tym. Fajnie, że możemy to robić, że mamy ten wybór. Zwróćcie jednak uwagę, że biznesy, które pracują stabilniej, które już ochłonęły z tego zachłystywania się wolnością, najczęściej i tak przechodzą do schematów, w których pracują od-do. Coraz więcej biznesów online mimo wszystko osadza się w takich realiach, że pracują w określonych dniach i w określonych godzinach, a gdy te dni i te godziny się skończą, nie wykonują swojej pracy, nie odbierają telefonów, nie odpisują na maile, nie otwierają komputera. Dlaczego? Dlatego, że tak wielka elastyczność jest mocno wyczerpująca. Po pewnym czasie okazuje się, że tak naprawdę nie mamy godzin pracy; my po prostu mamy non stop pracę.

U osób prowadzących biznes online zauważam jeden trend: one są non-stop w pracy i ciągle, ciągle pracują.

Boję się, że wyjdzie z tego niebezpieczna generalizacja, ale mimo wszystko powiem to, co mam do powiedzenia: otóż zauważyłam, że ludziom w biznesach online normalizują się godziny pracy najczęściej wtedy, gdy pojawiają się dzieci. Bo wcześniej tak właśnie było: tu w kawiarni, tu wieczorem, tu nadrabiam, tu w weekend, gdy coś zawaliłam. Gdy pojawiają się dzieci, niekoniecznie w każdy wieczór albo w każdy weekend chcemy nadrabiać robotę, bo chcemy też spędzać czas z naszymi dziećmi. Co więcej – nie chcemy, żeby dzieci non stop widziały nas w pracy. Dlatego freelancerzy i osoby prowadzące biznesy online coraz częściej określają, w jakich godzinach pracują i w jakich godzinach możesz się z nimi skontaktować. Bywa, że wynajmują biura i wynoszą się z tego domu, w którym zaczęli, ponieważ łatwiej oddzielić w głowie życie prywatne od życia zawodowego, jeśli to oddzielenie dzieje się również fizycznie i jest związane z konkretnym miejscem. Powiem Wam, że już jakiś czas temu wynajęłabym biuro dla siebie, gdyby nie to, że muszę je mieć blisko szkoły syna. Mój dom znajduje się blisko szkoły syna (raptem 500 metrów), więc nie ma przestrzeni na poszukiwanie ani aż tylu lokali na wynajem.

Chyba po raz pierwszy w życiu uda mi się zmieścić w godzinie. Normalnie szampana sobie otworzę, jeśli mi się to uda!

OK, kolejne przekonanie, które mamy, ale często mają też nasi klienci, związane z elastycznością i swobodą.

Mit nr 6: biznes online to taki biznes, który jest czynny całą dobę.

No bo hello! skoro coś działa w internecie, a internet przecież działa non stop, to biznes też powinien działać non stop!



Klienci myślą, że skoro o drugiej w nocy są w stanie napisać wiadomość, że coś im nie działa, to nam o drugiej w nocy budzik dzwoni, bo właśnie napisali. I wstaniemy, żeby od razu odpisać, co ma zrobić, żeby zadziałało (już nie mówiąc o tym, że żyjemy w świecie natychmiastowości, w którym wszystko musi być natychmiast; wszystkim się wydaje, że absolutnie natychmiast wszystkie ich problemy muszą być rozwiązane).

Klienci są różni. To, że ktoś napisał mejl o drugiej w nocy, niekoniecznie oznacza, że jest wariatem i lubi wysyłać mejle o drugiej w nocy; to może oznaczać, że jest mamą karmiącą i o drugiej w nocy się wybudza, bo akurat karmiła dziecko. Znam też takie sytuacje.

Większy problem jest według mnie wtedy, gdy to Ty, jako osoba prowadząca biznes online, uważasz, że powinnaś być stale dostępna, że Twój biznes powinien być stale dostępny, że powinnaś być bez przerwy otwarta na klientów i komunikację z nimi, w przeciwnym wypadku jakaś szansa przejdzie Ci koło nosa. I takie osoby są faktycznie cały czas dostępne, cały czas odbierają telefony, cały czas cały swój biznes mają w telefonie – dostają powiadomienia, że właśnie ktoś napisał mejl, że właśnie ktoś zadzwonił, że właśnie ktoś napisał wiadomość na firmowym messengerze. I ciągle, ciągle są w kontakcie. I ciągle odpowiadają. I ciągle się komunikują, bo są przekonane, że gdy tego nie zrobią, ich biznes się zawali.

Kiedys rozmawiałam z osobą, która prowadzi działalność gospodarczą i jest podwykonawcą. Faktycznie jej dostępność mocno wpływa na wysokość jej wynagrodzenia: im bardziej jest dostępna i im więcej sytuacji problemowych rozwiąże, tym większe wynagrodzenie dostaje. Czym to skutkuje? Otóż skutkuje to tym, że dziewczyna ciągle jest pod telefonem. Przez „ciągle” mam na myśli nie to, że w domu jest pod telefonem; ona jest pod telefonem w teatrze, w kinie, w trakcie zróżnicowanych aktywności sportowych. Tak byłam tym zszokowana, że nawet zapytałam, czy podczas seksu z mężem również jest pod telefonem. No bo w sumie dlaczego nie? Odpowiedzi nie uzyskałam.

Z przekonaniem, że jesteśmy czynne całą dobę i mamy być na zawołanie, łączy się kolejne przekonanie, które pokutuje wśród przedsiębiorców.

Mit nr 7: przedsiębiorcy nie mogą jeździć na wakacje.

W ogóle nie mogą mieć wolnego, a już zostawić biznesu na czas wakacji to absolutnie nie mogą.

Znam małżeństwo, które od wielu, wielu lat nie było razem na wakacjach. Jeżdżą na wakacje wyłącznie osobno, ponieważ wspólnie prowadzą biznes. Tkwi w nich przekonanie, że nie mogą pojechać razem, ponieważ oznaczałoby to zostawienie biznesu pod opieką pracowników.

Uważam, że jest to chore i zemści się w przyszłości. Uważam też, że jest bardzo niezdrowe dla biznesu, bo biznes, który szef ciągle trzyma w garści, nie ma szans się rozwijać. Żaden duży biznes nie jest trzymany w garści ciągle przez osobę, która go założyła. Dlatego namawiam Cię do tego, żebyś zastawiła się, jakie chcesz mieć realne godziny pracy i kiedy jest ten moment, w którym absolutnie nie odbierzesz telefonu od klienta. W przeciwnym razie zwariujesz trochę.

Kolejny mit pokutuje, co ciekawe, szczególnie wśród osób, które jeszcze nie założyły biznesu.

Mit nr 8: wystarczy mieć dobry pomysł na biznes.

Myślą, że gdy tylko wpadną na fantastyczny pomysł na biznes, to ten biznes założą i „O mój Boże, jaki to będzie biznes!”. Bo przecież wystarczy mieć dobry pomysł na biznes, nie? Pomysł załatwi wszystko. Wszystko się ułoży, wszystko będzie się sprzedawać, klienci sami będą przychodzić i sami kupować.



Jest jeszcze inny wariant tego mitu.

Mit nr 9: dobry produkt się sam obroni.

Dobry produkt, czyli bazujący na dobrym pomysłe. Ty nie musisz za duzo robic, bo klienci beda powtarzac, jak fantastyczny produkt stworzylas. Marketing szeptany zupełnie wystarczy dla utrzymania Twojego biznesu.

To prawda, dobry produkt to podstawa, bo zakladam, ze bubli nie sprzedajesz. Ale dobry produkt nie wystarczy. Dobry produkt naprawde sam sie obroni.

Na rynku istnieje mnostwo fantastycznych produktow, o ktorych nikt nie wie, poniewaz nie mial jak sie o nich dowiedziec. Nikt nigdy ich nie reklamowal, nie przedstawial; tworczyni albo tworca siedza w kacie przekonani, ze dobry produkt sam sie obroni, i czekaja, az ten proces nastapi.

Z przekonaniem, ze wystarczy miec dobry pomysl na biznes, a potem wszystko pofrunie jak fajerwerki, wiaze sie kolejne przekonanie.

Mit nr 10: wszyscy tylko czyhaja, zeby skopiowac Twój pomysl.

Wszyscy tylko czekaja, zeby dostac – najlepiej od Ciebie – pomysl na biznes. Gdy tylko podzielisz sie swoim pomyslem na biznes, ktory oczywiscie jest idealny, skopiuja go, a wtedy to ich biznes wybuchnie, nie Twój.

Prawda jest taka, ze niezrealizowany pomysl jest nic nie warty. Pomysly rzadko kiedy sa oryginalne, szczegolnie w dzisiejszym swiecie, kiedy juz tyle rzeczy wymyslono. O oryginalnosci danego pomyslu nie swiadczy sam fakt jego powstania, tylko sposob, w jaki zostal wdrozony. Bo w teorii wiele pomyslow jest takich samych, natomiast rozni je sposoby, w jakie zostaja wdrazane.

Kolejny mit, ktory funkcjonuje w biznesie online, a w zasadzie w swiecie online, jest zwiazany z liczbami, z zasięgami i z momentem, w ktorym media spolecznosciowe staly sie mocnym graczem w historii rozwoju biznesow online.

Mit nr 11: wieksza liczba Twoich fanow, Twoich followersow, Twoich subskrypcji, Twoich subskrybentow, Twoich UU, czyli unikalnych uzytkownikow, i generalnie wieksze zasięgi oznaczaja wieksze pieniadze.

Co prawda absolutnie nie jest.

Oczywiscie nie mowie o wynaturzeniach, o ktorych czasami slyszmy, ze influencerzy biora kredyty, zeby pokazywac okresloną stopę zycia na przyklad na Instagramie, co wedlug nich skutkuje wiekszą liczbą obserwujacych i umozliwi w koncu spienienie tej liczby.

Osobom poczatkujacym sie wydaje, ze jesli maja dopiero 30–35 fanow i 100 followersow na Instagramie, to co to w ogole jest za biznes online.

Jasne, sa biznesy, w ktorych liczba followersow przeklada sie na zarobki, ale sa tez biznesy, ktorych szczegolnie mocno nie widzimy w mediach spolecznosciowych – nie maja oszalamajacych statystyk, a mimo wszystko robią fajne biznesy online. Mowiac: „fajny biznes online”, nie mam na myśli tego, ze jest on miły i do poglaskania, a wszyscy mowia: „Wow, jaki fajny biznes online, super, tez bym taki chciala!”, tylko taki, ktory po prostu zarabia.

Podjezrzewam, ze pierwszym slowem, ktore poznalas (jesli juz uruchomilas biznes online) lub ktore poznasz (jesli dopiero planujesz zalozyc biznes online) i ktore bedziesz odmieniac przez wszystkie przez przypadki, jest slowo „konwersja”. Bo w biznesie online liczba, wielkosć, wysokość konwersji maja wieksze znaczenie niz liczba osob, ktore Cie obserwuja, lajkują, followuja, serduszkują, komentuja i cokolwiek tam jeszcze robią.



Konwersja będzie Twoją biblią. Będziesz się do niej modlić i będziesz dbać o to, żeby była jak największa. Bo możesz mieć bardzo wysoką konwersję i małą liczbę fanów, a możesz też mieć ogromną liczbę fanów i znikomą konwersję.

Drugi przykład jest zawsze gorszy, bo prowadzisz biznes online, w którym nie spieniężasz liczby obserwujących Cię ludzi. Czyli nie działasz w taki sposób, że marki płacą Ci za liczbę osób, które zobaczą ich produkty.

W biznesie online zawsze będzie chodziło o to, żeby zwiększać konwersję, nie liczbę fanów. Zwiększająca się liczba fanów, followersów, serduszek, komentarzy, lajków i zaangażowania będzie miała dla Ciebie znaczenie wyłącznie wtedy, gdy zaczniesz przekładać się na zwiększanie sprzedaży. Tego prostego faktu nie rozumiały osoby, z którymi dawno, dawno temu współpracowałam przy pierwszym planerze. Pamiętam, że na Facebooku miałam około 10 000 fanek. Osoby, które ze mną współpracowały, były bardzo zdziwione, że 10 000 fanów nie oznacza co najmniej 5000 kupujących, czyli klientów. Osoby prowadzące biznes online doskonale wiedzą, że to tak nie działa.

I ostatni mit (ja cię kręcę, 45 minut gadam!), o którym chciałam dzisiaj powiedzieć.

Mit nr 12: w biznesie online będziesz samotna.

„O mój Boże, jaka ty będziesz samotna...!”. Będziesz siedziała w domu sama jak palec, pracowała sama, gęby nie będziesz miała do kogo otworzyć. Prawdopodobnie będziesz wkładała stary, szary, zjedzony przez mole i rozciągnięty sweter, nie będziesz robiła makijażu ani myła zębów czy włosów, w ogóle zarośniesz brudem. Nie będziesz miała znajomych, bo nikt nie będzie Cię odwiedzał. Wszyscy o Tobie zapomną.

Przesadzam oczywiście, ale snujemy takie wizje. Jasne, czasami siedzimy w piżamie i nie umyliśmy zębów ani włosów, bo coś się wydarzyło albo nie miałyśmy ochoty, no ale umówmy się: normalne życie tak nie wygląda.

Przypominam, że jeśli swój biznes online traktujesz jak każdą inną pracę, to chodzisz do pracy. Skoro postanawiasz siedzieć w domu i nikogo nie poznawać, to tak będzie. Nikogo nie poznasz, będziesz siedzieć w domu, samotna, i smutna, i nie skończy się to dobrze.

Może też być zupełnie na odwrót – i zwykle jest. Osoby, które prowadzą biznesy online (czyli praktycznie wszystkie, z którymi mam do czynienia), mówią, że jest zupełnie na odwrót: właśnie w świecie online nawiązują wiele kontaktów. To prawda, że w świecie online te kontakty są szerokie i dosyć płytkie, ale jeśli tylko chcemy i jeśli tylko poczujemy z kimś *flow*, to często przenosimy je do realnego świata.

Właśnie w czasach sprzed biznesu online, gdy pracowałam z innymi ludźmi, gdy prowadziłam szkolenia dla ludzi, byłam najbardziej samotna i nie miałam do kogo gęby otworzyć. Tak, przez osiem godzin stałam w sali szkoleniowej i gadałam do ludzi, bo za to mi płacono, ale potem siedziałam sama w pustym hotelowym pokoju, bo niekoniecznie miałam ochotę integrować się z grupą, którą szkoliłam. Nikogo nie znałam w danym mieście i ewentualnie chodziłam do kina albo coś tam gdzieś w tym mieście robiłam.

Dzisiaj, gdy wyjeżdżam z prywatnych lub zawodowych powodów, praktycznie w każdym mieście kogoś znam. Jasne, że tego kogoś znam ze świata online (a przynajmniej tam go poznałam), ale właśnie dzięki temu poznajemy się bliżej. Jeśli jadę do Gdańska, mogę po prostu napisać do tej osoby: „Cześć, przyjeżdżam do Gdańska, masz ochotę się spotkać na kawie?”. Może ma ochotę, może nie ma ochoty – zapytać zawsze można.



W taki sposób skontaktowała się ze mną kiedyś Elwira z bloga „Jak ona to robi”. Byłam we Wrocławiu, gdy napisała: „Hej, jestem z Wrocławia, może spotkamy się na śniadaniu?”. I zjadłyśmy śniadanie. Teraz bardzo dobrze znamy się z Elwirą i kontaktujemy.

W taki sam sposób skontaktowała się ze mną uczestniczka jednego z moich kursów online, Hania Wójciak. Po prostu zapytała, czy może wpaść na kawę. To jest w ogóle niesamowite, bo nigdy nie zgadzam się tak po prostu z kimś, kogo nie znam, wyjść na kawę. Co więcej, po tym jak Hania do mnie napisała, zaprosiłam ją do siebie na kawę! Jakies fluidy musiały zadziałać, osiemnastym zmysłem poczułam, że Hania to jest Hania, dlatego się zgodziłam. Bo normalnie się nie zgadzam.

Dlaczego o tym mówię? Jestem przekonana, że gdy tylko zechcesz, właśnie świat online stanie się niesamowitą trampoliną umożliwiającą poznawanie fantastycznych ludzi.

No i OK, to są mity i dziwne przekonania na temat biznesu online, z którymi się spotkałam. Jeśli znasz inne, wrzuć je w komentarz i napisz, jak utrudniają życie. A jeśli sama czujesz, że jakieś przekonanie przeszkadza Ci prowadzić biznes online, zastanów się, jak możesz je zmienić, jak możesz je zlikwidować. Bo naprawdę nie ma sensu, żeby takie bzdury blokowały rozwój Twojego biznesu.

Jeśli Ci się podobało, przekaż dalej, poinformuj, puść w świat. Niech leci, niech się niesie i niech inni również korzystają.

Na kolejny odcinek zapraszam Cię mniej więcej za miesiąc. No to pa!