



Halo, halo! Ja brzoza, ja brzoza. Wzywam klona. Lub dęba. Lub coś w tym stylu.

Mamy piątek, 12.43. Może się uda krócej niż godzinę. Mam dzisiaj wielką ambicję się streścić.

Dzień dobry! Witam Was bardzo serdecznie w 26. odcinku podcastu "Pani Swojego Czasu od kuchni". Czyli w miejscu, w którym opowiadam o tym, jak wygląda prowadzenie biznesu online od strony bebeczków.

Dzisiaj będziemy mówić o czymś, o czym od półtora miesiąca mówi bardzo wiele osób bez względu na to, czy się na tym zna, czy też nie, czyli o tym, **jak robić biznes w czasie kryzysu**, który nas dotyka i podjada z różnych stron. Ja też chciałam dzisiaj Wam o tym powiedzieć. Zwlekałam z tematem półtora miesiąca nie dlatego, że taki był plan i miałam w tym jakąś strategię, tylko dlatego, że - szczerze mówiąc - po prostu zajmowałam się tym, co miałam zrobić. Realizowałam plan, promowałam, sprzedawałam. Ale faktycznie z wielu stron dochodzą do mnie głosy, żebym powiedziała, jak sobie radzimy u Pani Swojego Czasu z kryzysem - czy w ogóle nas dotknął, czy mamy zmniejszone przychody, poduszkę finansową i na ile nam ona wystarczy, czy zwalniam ludzi. I pomyślałam sobie, że teraz jest dobry moment, żeby Wam o tym wszystkim powiedzieć.

**(2:43)** Ale zanim zaczniemy - kilka słów wstępu.

Pierwsze jest standardowe, ale wydaje mi się, że - w kontekście obecnej sytuacji - podwójnie ważne. Zawsze Wam powtarzam, w każdym podcaście i to się chyba nie zmienia, że nie jestem ekspertką i nie lansuję się na nią. Ja Wam po prostu opowiadam, jak wygląda prowadzenie biznesu Pani Swojego Czasu od środka - co się sprawdza, a co nie. Nie jestem ekspertką od kryzysu. Nie uczyłam się, nie studiowałam, nie radziłam sobie w żaden teoretyczny sposób w zakresie tego, jak prowadzić biznes w czasie kryzysu, o czym mówić, a o czym nie. I nie zamierzam Wam teraz wciskać, że to się nagle zmieniło.

Prawda jest taka, że **ekspertów od radzenia sobie z kryzysem jest bardzo niewiele**. Dlatego, że eksperci to takie osoby, które przez ten kryzys przeszły i mają strategię radzenia sobie z nim. Potrafią ją zastosować u siebie oraz innych i uzyskują efekty. A umówmy się, to nie jest tak, że co trzy miesiące mamy nowy kryzys. Szczególnie taki jak teraz, którego jeszcze na świecie nie było. Więc mówię o tym, żeby dać Wam takie światło ostrzegawcze, żebyście zwracali uwagę na to, co i kto Wam komunikuje.

Od razu powiem wprost, że **nie mam świetnych, cudownych i złotych rad**. Mówię o tym otwarcie i szczerze. **Chcę się z Wami podzielić swoimi praktykami**. Sama najczęściej uczę się z praktyki i z doświadczenia i gdybym miała teraz do wyboru kupić książkę "Zarządzanie biznesem w kryzysie" albo usiąść z dwoma - trzema przedsiębiorcami i pogadać, jak i co konkretnie robią, to na pewno wybrałabym tę drugą opcję. Jeśli nie macie takiej możliwości - bo ja akurat mam i faktycznie jestem na bieżąco z różnymi przedsiębiorczyniami w zakresie tego, jak sobie radzą z kryzysem i jakie działania wdrażają - to właśnie po to jest ten mój podcast. Żeby Wam pokazać, co się u nas dzieje od kuchni.

**(5:20)** Druga sprawa, o której chciałam wspomnieć, zanim przejdziemy do konkretów, jest taka - to w zasadzie zastrzeżenie - **żebyście mieli świadomość, że nas, czyli Panią Swojego Czasu, kryzys dotknął w bardzo małym stopniu**. Ja Wam będę mówić oczywiście o wynikach finansowych, obrotach, ilości sprzedanych produktów, ile poszło na plus, ile na minus, ale to za chwilę. Teraz o tym wspominam dlatego, ponieważ postanowiłam w ogóle cały ten podcast podzielić na dwie części. **Najpierw powiem, jak to u nas wygląda** - co się zmieniło, jak wygląda różnica w tych przychodach i dochodach, jakie działania wprowadziliśmy, czyli co konkretnie zrobiliśmy. **A w drugiej części chcę Wam**



**powiedzieć, co ja zrobiłabym albo zalecałabym samej sobie pięć lat temu**, czyli wtedy, gdy zaczynałam, dopiero startowałam, miałam jeden, dwa produkty, zarabiałam rocznie 80 tys. złotych i umierałam z radości, że zarabiam tak dużo.

I chciałabym, żebyście - słuchając tego, co się u Pani Swojego Czasu w kryzysie teraz dzieje i tego, co zmieniamy albo raczej tego, czego nie zmieniamy - cały czas miały z tyłu głowy, że to niekoniecznie musi być adekwatne do Waszej sytuacji. I być może bardziej skorzystacie z drugiej części podcastu, gdzie mówię, co bym zrobiła pięć lat temu, gdy byłam w zupełnie innej sytuacji zawodowej, finansowej, produktowej, a mój biznes był zupełnie innym biznesem.

Ale chcę, żeby była pełna transparentność w zakresie tego, gdzie jesteśmy teraz, ale też w zakresie tego, co polecam jako osoba prowadząca biznes, choć niekoniecznie w tym momencie to wdrażam - dlatego, że nie muszę. Ale pięć lat temu absolutnie musiałabym te działania stosować.

**(7:36)** I trzecia wprowadzająca sprawa, o której chciałam powiedzieć: bardzo wiele osób słuchających moich podcastów i patrzących na mój biznes myśli sobie "O mój Boże! O mój Boże! Ja też tak chcę! Ja też chcę taki biznes! Jak to zrobić? Jakie mam studia skończyć, żeby mieć taki biznes? Jaki produkt wypuścić?". Te osoby zapominają, że mam 40 lat i dwadzieścia parę lat doświadczenia zawodowego. Zaczęłam pracować jako nastolatka i absolutnie każde moje doświadczenie zawodowe przydaje mi się teraz do realizowania mojego biznesu.

Mówię o tym dlatego, że największy poprzedni kryzys finansowy, z jakim mieliśmy do czynienia na rynku gospodarczym, nastąpił w 2008 roku, kiedy wiele z Was było nastolatkami. Jeśli masz teraz 28 lat, skończyłaś studia i właśnie myślisz, żeby coś zrobić swojego albo już robisz coś swojego, to w 2008 roku, gdy wstrząsnął nami wielki krach finansowy, miałaś 16 lat. Więc jest całkiem prawdopodobne, że nie myślałaś wtedy o biznesach ani o tym, jak sobie radzić w kryzysie. I ten aktualny kryzys powoduje, że skóra Ci cierpieje na ciele.

**(9:00)** Ja w 2008 roku miałam firmę, która już wtedy istniała od dwóch lat - doświadczyłam tego kryzysu i doskonale go pamiętam. Firma się nie zamknęła, dalej istniała, a ja już wtedy prowadziłam szkolenia z zakresu doskonalenia umiejętności miękkich w korporacjach i poczyniłam bardzo ważne obserwacje.

Jedną z nich jest to, oczywiście zauważyłam to po kilku latach, że **ci, którzy w czasie kryzysu inwestują - niekoniecznie finansowo**, ale inwestują w siebie, rozwój swojego biznesu, swoich kompetencji, uczą się i zastanawiają, co z tym zrobić - **wyjdą na tym najlepiej**. Bo ten kryzys kiedyś się skończy - to jasne. Natomiast w zależności od tego, co z tym zrobimy, takie osiągniemy efekty lub też nie.

Ale chciałabym też bardzo wyraźnie podkreślić, że naprawdę jestem ostatnią osobą, która w momencie, gdy czujesz się zdołowana i podłamana, mówi Ci: "Musisz! Musisz cisnąć! Musisz robić!". Bo być może niekoniecznie musisz. Nie wiem, jaką masz sytuację - mamy bardzo różne sytuacje zawodowe, prywatne, różne rzeczy się w naszych głowach dzieją, różnie reagujemy na strach, który się w nas generuje. Więc bardzo bym chciała, żebyście wszystko, co usłyszycie w tym podcaście, brali do siebie poprzez pryzmat swoich doświadczeń, kontekstu, sytuacji i możliwości.

No to zaczynamy.

**(10:54)** Wybiegamy trochę w przyszłość i dla tych w Was, którzy słuchają tego podcastu w 2025 roku i myślą sobie: "Co? Pandemia? Jaka pandemia? W ogóle nic nie wiem, nie pamiętam w ogóle, co się działo", przypomnę, że mamy specyficzny czas gospodarczy związany z tym, że na świecie szaleje



pandemia i trzynastego marca dotarła również do naszego kraju. Zmieniło się wszystko, zamknęło się wszystko, zaczęliśmy inaczej pracować. Na wielu przedsiębiorcach odbiło się to bardzo negatywnie. Bo niektóre biznesy w zasadzie nie mogą działać w ogóle i muszą zacząć się zastanawiać, jak to rozwiązać i jak to teraz ma wyglądać. Cała branża turystyczna, branża związana z eventami, branża beauty, paznokcie, kosmetyczki - to tak naprawdę branże, które zupełnie stoją. Ale nie oszukujmy się, gospodarka to system naczyń połączonych i to nie jest tak, że oni to tam, a u nas będzie świetnie. Bo ten system powoduje, że prędzej czy później u każdego nie będzie tak świetnie, jak się może wydawać. Więc zastanawianie się, co z tym można zrobić, jest w tym momencie naszym chlebem powszednim.

I 13 marca, kiedy wszystko się zamyka, u mnie osobiście też jest bardzo nieciekawa sytuacja. Mianowicie mój młodszy syn wpada na ulicy pod samochód, zabiera go karetka i u mnie wszystko psychicznie staje. Z synem okazuje się, że wszystko jest w porządku. Tego samego dnia zostaje wypuszczony do domu - między innymi dlatego, że szpitale spodziewają się wielkiego obłożenia osób chorych i wypisują absolutnie wszystkich, którzy nie muszą tam zostać. I ja w tym momencie - gdy następuje lekka panika, internety szaleją, każdy siedzi 24 godziny na dobę, sprawdzając, ile gdzie osób zachorowało - postanowiłam pójść na urlop. Ponieważ raz: dotarłam do ściany, jeżeli chodzi o sytuację prywatną i bardzo potrzebowałam czasu na to, żeby nie robić nic innego poza byciem z rodziną, a dwa: miałam serdecznie dosyć, mówiąc wprost, ilości ekspertów, która nagle się wysypała w internecie i którzy mówili, co teraz w biznesie trzeba zrobić, jak to trzeba załatać, jak naprawić i że trzeba działać natychmiast. Ja czułam totalną odwrotność do tego. W ogóle nie chciałam działać. Chciałam się zamknąć w jakiejś małej dziurce i przestać robić cokolwiek. I w tej sytuacji poszłam na tygodniowy urlop, czyli zostawiłam Gang z działaniami.

A żebyście wiedzieli, jaką miałyśmy sytuację: **30 marca miała startować sprzedaż naszej nowej kolekcji - wiosennej kolekcji #pastelove** - która miała być przygotowana z wielkim rozmachem i oczywiście nie była, bo nie dało się zrobić sesji zdjęciowej i miliona innych rzeczy. Kolekcja #pastelove - piękne, delikatne kolory, bardzo wiosenna, wesoła i radosna - i w kontraście do tego pandemia i wszechobecny strach.

**(15:00)** Więc **pierwszą decyzją, którą trzeba było podjąć zanim poszłam na urlop było: co z tą kolekcją i czy dalej ją robimy**. Bo gdy chyba przed trzynastym marca wypuściliśmy pierwsze zdjęcie kolekcji - wiosenne, pastelowe, kolorowe, radosne, dziewczęce - szybko dostałyśmy informację, że to nie wypada. Jest to taki okres, gdzie jednak trzeba się troszkę pochylić nad tym, co się dzieje, a nie wrzucać takie radosne i kolorowe obrazki. Więc jako Pani Swojego Czasu musiałyśmy podjąć decyzję, jakim trybem narracji idziemy. Doszłyśmy do wniosku, że nam jako ludziom i kobietom nie pasuje to, że ubieramy się teraz wszyscy na czarno i zaczynamy płakać. Wręcz przeciwnie: chcemy trochę rozluźnienia i odprężenia. Co nie znaczy, że ignorujemy sprawę. Ale nie chcemy być ciągle otoczone strachem i terrorem tego wszystkiego.

I postanowiliśmy, że kolekcja idzie dalej. To oznaczało, że ja, idąc na urlop, zostawiam całą promocję kolekcji #pastelove w rękach Gangu. I jeśli miałabym się teraz cofnąć w przeszłość i powiedzieć Wam, co uważam za jedną z najlepszych decyzji biznesowych, jakie podjęłam, to byłoby właśnie to, że zbudowałam Gang. Zobaczyłam, jak ogromną wartością jest zespół i ludzie, którzy budują firmę.

Od dawien dawna - od w zasadzie pierwszej rekrutacji, którą robiłam - cały czas powtarzam, że jest to coś, z czego jestem najbardziej dumna w mojej firmie. Nie z pieniędzy, które robię, nie z obrotów, nie



z tego, że Pani Swojego Czasu jest znana - **najbardziej dumna jestem z ludzi, którzy tworzą moją firmę**. Bo od dawna to jest dużo więcej niż tylko i wyłącznie ja.

I w tym okresie - kiedy w ogóle nie byłam konsultowana z niczym, a dziewczyny przeszły na prywatny kanał na Slacku tak, że bym nawet nie widziała tych wszystkich wiadomości, które one między sobą wymieniały - zobaczyłam wyraźnie, jak wielka wartość stoi w tym, że postanowiłam budować biznes opierający się nie tylko na mojej twarzy, moich kompetencjach i moich zasobach.

**(17:42)** Jeśli chodzi jeszcze o to, co się wtedy działo, to pamiętam, że zanim poszłam na urlop, porozmawiałam z Asią, szefową działu online i **prosiłam o przekazanie zespołowi jednej najważniejszej dla mnie i kluczowej informacji. Mianowicie takiej, że mamy bardzo dużą poduszkę finansową**. Dlatego, że - tutaj odpowiadając na Wasze pytanie - poduszka finansowa Pani Swojego Czasu zapewnia nam działanie bez żadnych zysków przez półtora roku. Więc to bardzo duża poduszka finansowa - zakładając, że nie mamy żadnych zysków, a cały czas je mamy. Więc chciałam, żeby Asia przekazała zespołowi to, że po pierwsze: jesteśmy bezpieczne jako zespół, po drugie: mamy poduszkę finansową i nie musimy się absolutnie obawiać nawet tego, że przez najbliższe miesiące będziemy miały zerową sprzedaż. To nie rodzi żadnych kłopotów dla zespołu - zespół nie musi się obawiać żadnych obniżek pensji, absolutnie nie myślimy o zwolnieniach czy czymś takim. Chciałam, żeby to było przekazane, ponieważ wtedy to było coś, czym największe firmy w Polsce, które działały na bazie obecności w galeriach handlowych, jako pierwsze zaczęły straszyć. Czyli zaczęły puszczać informacje do mediów, że jeśli natychmiast nie dostaną wsparcia i dofinansowania, to grube dziesiątki tysięcy ludzi zostaną zwolnione, ponieważ te firmy nie działają i nie zarabiają.

**Bardzo chciałam, żeby mój zespół**, który zna sytuację finansową - bo u nas jest ona jasna, a żadne obroty i w ogóle pieniądze nie są tematem tabu, wszystkie wiemy, ile Pani Swojego Czasu zarabia, jakie ma dochody, obroty, przychody, jakie podatki i to nie jest żadna tajemnica - **dostał wyraźne potwierdzenie, że jesteśmy bezpieczni**. Nawet jeśli się to na nas odbije negatywnie i przychody mocno spadną, to nic się nie stanie. I tak to przetrwamy, bo mamy odpowiednią poduszkę finansową.

**(20:19)** I tutaj znowu zrobię powrót do przeszłości. Przepraszam, będę trochę skakać, ale jeśli słuchacie moich podcastów regularnie, to wiecie, że jestem totalnie freakiem jeśli chodzi o stabilność finansową. Ja jestem bardzo spontaniczną osobą, uwielbiam generować pomysły z minuty na minutę i realizować je w drugiej minucie zaraz po tym, jak pomysł wygenerowałam. Natomiast mam totalnego hopla na punkcie bezpieczeństwa finansowego.

**Bezpieczeństwo finansowe to jest coś, o co dbałam od dnia nr 1 istnienia Pani Swojego Czasu**. Przypomnę dla nowicjuszy: Pani Swojego Czasu początkowo działała jako biznes dodatkowy. I dopóki nie byłam pewna, że nie mam poduszki finansowej i zabezpieczenia finansowego, dopóty działałam w zasadzie na dwa fronty. Czyli dalej pracowałam jako trenerka umiejętności miękkich, a jednocześnie rozwijałam Panią Swojego Czasu. Ponieważ brak bezpieczeństwa finansowego powoduje u mnie brak kreatywności. A brak kreatywności sprawia, że nie czuję się bezpiecznie, dobrze i nie umiem wymyślać, promować ani sprzedawać.

**(21:38)** Więc jeśli mogę sobie za coś podziękować, to zdecydowanie za to, że swoimi finansami - przez swoje mam na myśli finanse swojej firmy - zarządzam bardzo rozważnie i ostrożnie.

Po drugie: mogę sobie podziękować, że **w zasadzie nie konsumuję pieniędzy**.



ZARZĄDZANIE CZASEM DLA KOBIEC

Dochody, które moja firma ma dzięki Pani Swojego Czasu, są nawet nie wiem, ile razy wyższe, bo nie chce mi się liczyć w porównaniu do tego, gdy Pani Swojego Czasu powstała. Ja tych pieniędzy nie konsumuję. One nie poszły na moje prywatne życie, na samochody, na domy, nawet na podróże na Bali czy gdzieś tam. Pewnie dlatego, że mamy psa i po prostu nie latamy na Bali, tylko jeździmy samochodem w dolnośląskie. Ale naprawdę mogę sobie teraz pogratulować.

Oczywiście, nie chcę tutaj absolutnie nikogo oceniać. Każdy żyje, jak chce. Mówię tylko i wyłącznie o sobie. Cieszę się, że nie zjadłam swoich pieniędzy - ja je oszczędzałam i traktowałam jako pieniądze na czarną godzinę. Cieszę się, że **mam po prostu szesnaście tysięcy kont bankowych, gdzie są odłożone pieniądze na czarną godzinę i na czarną godzinę od czarnej godziny**, i czarną godzinę czarnej godziny czarnej godziny.

**(23:00)** Zawsze tak miałam, tylko kwoty na tych kontach były różne. I Was też do tego zawsze zachęcałam. Ewidentnie to nam pomogło. Bo jesteśmy teraz w bezpiecznym miejscu i nie mamy tych stresów, które ma bardzo wiele firm.

Tutaj od razu odpowiem na jedno z Waszych pytań, które po pierwsze brzmiało: "Jaka jest poduszka finansowa i czy już żyjemy z tej poduszki? Czy już jemy te oszczędności?". Więc odpowiedź jest: "Nie". Cały czas mamy regularne obroty i zyski i nie musimy w ogóle ruszać poduszki finansowej.

Oczywiście było pytanie o wynagrodzenia, czyli czy obniżałam koszty. Będę mówić o kosztach i o tym, że się nad nimi pochyliłam. Natomiast nie pochyliłam się nad kosztami związanymi z wynagrodzeniami. Wynagrodzenia zostają bez żadnych zmian. Co więcej: niektóre gangsterki dostały podwyżki. Dlatego, że widzę ile jest pracy w tym gorącym okresie i jakie jest w nią zaangażowanie.

Natomiast zupełnie bez mojej inicjatywy podziła się ciekawa rzecz. Otóż, niektóre osoby dostające procent od sprzedaży, czyli taką premię, dobrowolnie się go zrzekły i zaproponowały, żeby te pieniądze złożyć na jakieś dodatkowe konto na czarną godzinę - takie dla Gangsu. No i ja się zgodziłam. I faktycznie te pieniądze są gdzieś odłożone. Mówię o tym tylko po to, żeby pokazać, jak byłam zachwycona. Nie tym, że będę miała pieniądze - no bo przecież w skali Pani Swojego Czasu to nie są jakieś kosmiczne sumy - ale dlatego, że w momencie, kiedy ja jako Pani Swojego Czasu oddawałam 10% przychodów ze swojej najnowszej kolekcji (powtórzę: 10% przychodu, nie dochodu) na wsparcie krakowskiego szpitala w walce wiadomo z czym, bardzo mnie ucieszyło, że część gangsterek podjęła taką decyzję. Aczkolwiek nic nie robiłam w kierunku, żeby to poszło do całego gangsu. Potraktowałam to jako coś zupełnie dobrowolnego i w ogóle nawet nie wspominałam o tym, że jest taka możliwość. Ponieważ nie chciałam wzbudzać poczucia, że każdy musi. Bo absolutnie nie musi.

**(25:54) Jak wygląda obecnie nasza sytuacja? Mamy dzisiaj 24 kwietnia, więc kończymy miesiąc. I finansowo wyglądamy bardzo dobrze.** Tym bardziej, że w naszych planach - bo oczywiście mamy plany i budżet na cały rok 2020 - marzec miał być luźnym miesiącem, w którym w najgorszym razie zarobimy mniej niż w marcu zeszłego roku, a w najlepszym razie tyle samo. To było zaplanowane.

Dlatego, że styczeń i luty to były u nas bardzo gorące miesiące. Jednocześnie kwiecień i maj miały być też takimi miesiącami. Ponieważ w kwietniu została zaplanowana promocja i sprzedaż e-booków biznesowych. A w maju mamy promocję i sprzedaż aż dwóch rzeczy - jedną z nich jest Klub Pań Swojego Czasu, który jest jednym z naszych najbardziej dochodowych produktów, a drugą moja książka o zarządzaniu czasem i dziećmi. Więc wiedząc, że styczeń i luty będzie bardzo obłożony pracą, ale też wygeneruje duże przychody - podobnie jak kwiecień i maj - zaplanowałyśmy sobie marzec jako miesiąc w miarę spokojny.



I w momencie, gdy przyszła cała ta sytuacja, nie chciałam, żebyśmy nagle wymyślały coś niesamowitego, ponieważ i tak wiedziałam, że kwiecień i maj będą bardzo pracowite. Nie chciałam obciążać moich dziewczyn, żebyśmy wymyślały nagle jakieś nowe produkty. Byłam zresztą bardzo daleka psychicznie od tego, żeby wymyślać nowe kursy online, nowe e-booki czy cokolwiek innego. Do tego stopnia, że widziałam, że cały internetowy świat teraz się zmienia. Wszyscy musimy pracować zdalnie, to uczyliśmy o tym, jak pracować zdalnie. Jesteśmy w kryzysie, uczyliśmy o tym, jak radzić sobie w kryzysie. Ja nie miałam na to siły. Byłam zmęczona po styczniu i lutym i - szczerze mówiąc - zasłużyłam na odpoczynek.

**(28:17)** I tutaj **postanowiliśmy nic nie zmieniać, czyli nie dodawać sobie roboty**. Natomiast faktycznie nie czułyśmy się zbyt pewnie w zakresie tego, że teraz ta sytuacja może nie być taka bezpieczna i **postanowiliśmy zrobić promocję 50% na produkty elektroniczne**.

Ostatecznie sytuacja wygląda tak, że w marcu 2020 roku mamy obroty o 50% wyższe niż w marcu 2019 roku. Natomiast w kwietniu na dzień dzisiejszy mamy obroty o 20% niższe niż w kwietniu 2019 roku. Ale to jest sytuacja niepełna. Dlatego, że musicie wiedzieć, że w styczniu tego roku miałyśmy trzy razy większe obroty niż w styczniu 2019 roku, a w lutym 2020 roku dwa razy większe niż w lutym 2019 roku. Tak naprawdę w styczniu i w lutym zarobiłyśmy już tyle, co przez całe pierwsze półrocze 2019 roku. Więc pod tym względem czujemy się bardzo bezpiecznie i nie musimy naciskać na to, żeby robić nie wiadomo jak dużą sprzedaż. Co nie znaczy, że nie realizujemy żadnych działań i mówimy: "Aaaa luzik, mamy dużo kasy, to my nie musimy nic zmieniać". Absolutnie nie. **Uważam, że trzeba jak najbardziej trzymać rękę na pulsie i sprawdzać, co się dzieje**.

**(30:16)** Więc co robimy? Co zrobiliśmy? Jakie działania podejmujemy?

Mówię teraz o tym obszarze, który dotyczy nas. Przypomnę to, co mówiłam na początku: niekoniecznie to musi być adekwatne dla Ciebie. Później powiem o tym, co uważam, że powinno się robić na początku.

Więc co zrobiłam na początku - jeszcze zanim powiedziałam, że idę na urlop i jeszcze zanim powiedziałam dziewczynom: "Spokojnie, mamy bardzo dużą poduszkę finansową"?

**Po pierwsze: usiadłam i zaczęłam liczyć.**

Wicie, że jestem fanką liczenia, sprawdzania, analizowania i robienia budżetu. Jak czegoś nie widzę w liczbach, to tak jakby nie istnieje. Więc usiadłam i zaczęłam liczyć na wszystkie możliwe strony właśnie to, jaką mamy poduszkę finansową, na ile nam starczy w wariacie, że nie zarabiamy absolutnie nic. Wyobraźcie sobie, że w styczniu sprzedałyśmy kilkanaście tysięcy produktów w sklepie. Więc sytuacja, w której nie sprzedałybyśmy absolutnie nic, czyli zero produktów, jest sytuacją bardzo mało prawdopodobną. Ale ten wariant też był sprawdzany. A na ile nam starczy, jeśli sprzedaż spadnie o 50% i będziemy zarabiać o połowę mniej każdego miesiąca? No i co w związku z tym będziemy robić dalej?

**(31:45)** I z tych wyliczeń wyszło mi, że drastyczne zmiany nie będą miały miejsca.

Co ciekawe **osobne wyliczenia dotyczyły też Przestrzeni Pełnej Czasu**, o której będę mówić jeszcze w zakresie tego, co robiłyśmy. Ale Przestrzeń na ten moment liczę osobno, bo pracuje ona pod spółką: Pani Swojego Czasu sp. z o.o., choć oczywiście są to pieniądze, które zarobi Pani Swojego Czasu. Więc - moje gangsterki już wiedzą - bardzo często mówię, że pracujemy na Przestrzeń. Bo to ogromna



inwestycja, która nie ma zewnętrznego źródła finansowania, kredytu ani inwestorów, tylko po prostu Pani Swojego Czasu to, co zarobi inwestuje w Przestrzeń.

Natomiast koniec końców **doszłam do wniosku, że drastycznych zmian nie będzie**. Nie będziemy zmieniać profilu swojej działalności nie wiadomo jak bardzo mocno ani wyskakiwać nagle z kursami online "Odnajdź się w kryzysie". Bo po pierwsze: nie mamy na to same w sobie przestrzeni i energii. Po drugie: zawsze uważam, że lepiej zacząć od porządków w tym, co się dzieje. Dla mnie czymś takim jest właśnie liczenie. I postanowiłyśmy zrobić 50% zniżki na produkty elektroniczne. Dlatego, że to jest coś, co po pierwsze: jest bardzo korzystne dla naszych klientek, bo nigdy nie mamy takich zniżek na produkty elektroniczne, a po drugie: nie wymaga od nas dużej ilości pracy. A po trzecie: nie wymaga od nas żadnego nakładu kosztów. Nic nie tracimy - na produktach elektronicznych zawsze zarabiamy bez względu na to, jaką obniżkę damy. No chyba żebyśmy dały 99% zniżki. To wtedy być może nie.

**(33:48) Podjęłyśmy też decyzję, że nie zmieniamy swojej komunikacji jeśli chodzi o #pastelove**. Oczywiście, dopasowujemy ją do tej sytuacji, która jest. Ale nie zakładamy żałoby. Wręcz komunikujemy to wprost, że trochę życia nam się przyda.

Bardzo ważne było dla mnie, żeby od momentu tej zmiany sytuacji **mocno pokazywać transparentność i przejrzystość naszego podejścia**. Jestem przeciwniczką ściemniania w sprzedaży i w ogóle - w sprzedaży mnie to jakoś bardzo mocno uderza, bo sama w niej siedzę. Nienawidzę myślenia, że dobry sprzedawca sprzedaje nawet lód Eskimosowi. Uważam, że to ściema i wciskanie ludziom kitu. Mocno uczułam cały gang, że czegoś takiego nie robimy. W związku z tym uczułam nas na to, żebyśmy absolutnie nie szły nigdzie komunikaty, że: "Bez tego planera nie możesz żyć", "Jak sobie nie zaplanujesz w tym planerze, to w ogóle biznes Ci się położy". Wręcz przeciwnie - mówiłam wprost, że oczekuję spadku sprzedaży i wiem, że planery to absolutnie nie jest produkt pierwszej potrzeby. I w sytuacji, gdy ludzie zaciskają pasa, lepiej sięgnąć po kartkę w kratkę.

Oczywiście mogę tak mówić i czuję się bezpiecznie mówiąc tak, ponieważ wiem, że druga odnoga mojej działalności jest elektroniczna. Dzięki temu nie muszę Ci sprzedawać planerów fizycznych. Ja Cię po prostu mogę uczyć, jak zarządzać czasem, jak się organizować, jak pracować zdalnie. Na tę wiedzę też spadnie zapotrzebowanie, ale nie aż tak bardzo jak na produkty fizyczne.

Więc zdecydowałyśmy, że nic nie zmieniamy w naszej komunikacji kolekcji #pastelove. I jako ciekawostkę powiem Wam, że kolekcja #pastelove była pierwszą u Pani Swojego Czasu, która wyprzedana się na pniu tylko i wyłącznie u klubowiczek. Dlatego, że mamy taką zasadę, że klubowiczki w Klubie Pań Swojego Czasu mają zawsze pierwszeństwo kupowania tych produktów, które mogą się wyprzedzić. I zawsze dane kampanie odpalamy w poniedziałek, a klubowiczki do danego produktu mają dostęp już w piątek. I one od piątku przez weekend wykupiły wszystkie notesy z kolekcji #pastelove. To się zdarzyło po raz pierwszy. Ogólna sprzedaż, która ruszała w poniedziałek, musiała już ruszyć w formie przedsprzedaży dlatego, że notesów nie miałyśmy.

Analizując sobie tę sytuację, uważam, że duży element sukcesu tej kolekcji po pierwsze był w tym, że nie wciskałam ludziom kitu, że jak tego nie kupią, to się nie zorganizują i umrą. A uwierzcie mi, że ludzie tak sprzedają swoje produkty. A po drugie w tym, że postanowiłam, że na tej kolekcji niezbyt dużo zarobię i 10% przychodu oddałam na wsparcie krakowskiego szpitala w obecnej walce z tą sytuacją. Co oznaczało, że na niektórych produktach nie tylko nie zarabiałam, ale musiałam do nich dokładać. Dlatego, że w tej kolekcji mamy sporo produktów dystrybuowanych - pióra, linijki, długopisy - czyli takich, których nie produkujemy, tylko kupujemy u dystrybutora. No i te 10% to jest po prostu



nasza marża, więc na tym produkcie nic nie zarabiamy, a na niektórych nawet miałyśmy mniej niż 10% marży.

**(37:49) Kolejna sprawa**, o której postanowiłyśmy - i tutaj przyznaję, że to była moja największa rozkmina i rozkminiałam ją sama i z koleżankami przedsiębiorczyniami, z moim mężem i w ogóle z milionem osób - **to Przestrzeń Pełna Czasu**, czyli miejsce, które otwieramy w Krakowie na Kazimierzu. To jest 326 m2, na których ma być sklep z produktami Pani Swojego Czasu, kawiarnia, ogólnodostępna biblioteka oraz coworking.

Sytuację mamy taką, że pierwszy termin otwarcia przestrzeni miał być w kwietniu. Jeszcze w lutym zalało nam lokal i nastąpiła u mnie totalna załamka psychiczna - bo oczywiście wszystko się przesunie w czasie. A 13 marca - nie ma tego złego, co by na dobre nie wyszło - okazało się, że opóźnienie, które nastąpiło między innymi w wyniku zalania, nie jest niczym złym. Bo co by mi dało to otwarcie Przestrzeni w kwietniu, jeśli nikt by tam nie mógł przyjść?

Natomiast musiałam na pewno **przeanalizować, czy istnienie Przestrzeni w ogóle ma sens** - biznesowy, psychologiczny i czy to się dalej opłaca. Musiałam obliczyć, ile już zainwestowałam tam pieniędzy. A żeby Wam powiedzieć, jaka to skala, to zainwestowałam już kilkaset tysięcy złotych i dalej inwestuję. Musiałam się zastanowić, w jaki sposób Przestrzeń w tej nowej sytuacji ekonomicznej i gospodarczej będzie zarabiać i czy w ogóle będzie. Musiałam się zastanowić, co dalej z wakacjami czynszowymi, które kończyły się w marcu. (Do marca mieliśmy wakacje czynszowe, czyli płaciliśmy tylko i wyłącznie czynsz, który się płaci do spółdzielni, a nie płaciliśmy wynajmu zarządowi firmy, która wynajmuje nam powierzchnię, a jest to kilkadziesiąt tysięcy złotych.) No i co dalej?

Powiem Wam, że byłam bardzo bliska podjęcia decyzji o zrezygnowaniu z Przestrzeni i odłożeniu jej na lepsze czasy. Co ciekawe, pamiętam, że od razu zastanawiałam się, co z Natalią, którą zatrudniłam jako szefową Przestrzeni, a która się świetnie sprawdza i robi naprawdę dobrą robotę. Ale jak zamknę Przestrzeń, to nie będę miała dla niej pracy. Ale coś wymyślę i Natalia będzie robić coś dla nas. Tym bardziej, że ma spore doświadczenie w artykułach papierniczych i książkowych.

**(40:49)** Natomiast długo to analizowałam. To zamknięcie się w sobie i nieudzielanie się w mediach społecznościowych bardzo mi w tym pomogło. Koniec końców - nawet wiedząc, że ta sytuacja może trwać dłużej i jesienią może być nawrót - zaczęłam myśleć o tym, jak wyobrażam sobie świat w przyszłości. Teraz pojedę trochę po bandzie i będę mówić patetycznie, ale to dla mnie ważne. Jak sobie wyobrażam świat w przyszłości? Czy w tym świecie są kawiarnie? Czy w tym świecie są miejsca, do których ludzie chodzą i spędzają razem czas?

I pomyślałam, że jeśli zamknę Przestrzeń, to znaczy, że wyobrażam sobie świat, w którym nie będzie miejsca na tego typu rzeczy - w którym nie będzie kawiarni. I stwierdziłam, że ja nie chcę takiego świata. Stwierdziłam, że w najgorszym razie po prostu się tam przeniesiemy z całą rodziną - będziemy tam mieszkać w zajebistych 326 m2. Oczywiście, teraz żartuję.

Tak naprawdę **najważniejszym i kluczowym elementem podjęcia decyzji, że otwieramy, było wymyślenie planu B na Przestrzeń**. Czyli wymyślenie, co zrobić, żeby Przestrzeń - nawet jak jest zamknięta, czyli w tej sytuacji, którą mamy teraz - mogła zarabiać pieniądze. Ja to wymyśliłam i jak będę nagrywać podcast o Przestrzeni jako takiej - bo też mam taki w planach - to Wam o tym opowiem. Oczywiście, jest tam dużo różnych niuansów, ale cała Przestrzeń jest pomysłem innowacyjnym. A to, co wymyśliłam jako wariant B jest pomysłem jeszcze bardziej innowacyjnym. W każdym razie myślę, że jest on dobry i to mnie przekonało do tego, żeby dalej kontynuować sprawę.





Oczywiście, otwarcie będzie opóźnione, co w tym momencie ogóle mnie nie przeraża i się tym nie przejmuję. Zalanie już dawno za nami, natomiast kwestia kwarantanny związana jest z tym, że ekipy mogą pracować tylko pojedynczo. Czyli jak są hydraulicy, to pracują tylko hydraulicy, potem tylko elektrycy, potem tylko ludzie od kładzenia podłogi, potem tylko ludzie od malowania. Podczas gdy normalnie to wyglądałoby tak, że na dole pracują hydraulicy, na środkowym piętrze elektrycy, a u góry malują. Ale ze względu na kwarantannę i to, żeby ekipy się nie mieszały, pracują osobno, więc będzie opóźnienie.

**(43:32)** Kolejna sprawa, którą zdecydowałyśmy, że robimy, to na pewno **zwiększenie intensywności promocji**. Zresztą wiecie, że u Pani Swojego Czasu nie ma z tym problemu. My naprawdę nie przejmujemy się zupełnie tym, że ktoś zauważy, że sprzedajemy.

Ostatnio podliczyłam, ile treści produkuję i zaczęłam przeszukiwać sieć w poszukiwaniach osoby, która by produkowała tyle samo co ja. I nie znalazłam. Więc nie mamy żadnego problemu z tym. Położyliśmy nacisk na dokładny harmonogram promocji i sprzedaży oraz tego, żeby na każdym kanale coś z tą promocją i sprzedażą się działo. Jednocześnie bez naginania rzeczywistości, czyli sprzedawania lodu Eskimosom.

Nie przekonuję ludzi do zakupu moich produktów. Ja pokazuję, jakie one są - jakie mają plusy, jak można je wykorzystać - natomiast nikomu nie mówię, że: "Jeśli chcesz być mistrzem planowania i nie zginąć, to musisz kupić mój produkt, bo coś tam". Decyzje moi klienci muszą podejmować sami.

**(44:55)** Kolejną rzeczą, którą zrobiliśmy, jest **myślenie o wariantach B, C, D, X, Y, Z**. I w najbliższym czasie na przygotowanie się na X scenariuszy, które mogą nastąpić.

Jeden scenariusz nastąpił bardzo szybko. W pewnym momencie - jak zapewne teraz wiecie - prawie wszystkie szwalnie, które cokolwiek szyją, zaczęły szyć maseczki. Dlatego, że maseczki są i będą masowo potrzebne. Można by pomyśleć: "Okej, co to ma w ogóle wspólnego z książkami i planerami?". Okazuje się, że bardzo dużo, ponieważ do maseczek są potrzebne gumki. I wszyscy producenci gumek przedstawiają się po pierwsze na białe gumki, a po drugie w ogóle tylko na gumki do maseczek. I nagle się okazało, że znaleźć gumkę do planera graniczy z cudem. Mamy stany magazynowe i jakieś gumki, które są zamówione oraz zapasy, ale w ograniczonych kolorach. Czyli innymi słowy: planery, które robimy nie wyglądają tak, jak dotychczasowe i musimy pomyśleć o wariantach B.

Dokładnie tak samo wygląda sytuacja z książką. W maju wychodzi moja nowa książka "Dzieci i czas" o organizacji w rodzinie. Cały projekt jest przygotowywany tak, jakby książka miała wyjść standardowo w papierze. Ale nie możemy wykluczać sytuacji, że nie wiadomo co się podzieje i książka nie będzie mogła zostać wydrukowana. Dlatego bierzemy pod uwagę taki wariant, że będzie opóźnienie w druku i wyskoczmy na początku z przedsprzedażą, a dopiero potem dostarczymy. Ale bierzemy też pod uwagę wariant zupełnie pesymistyczny, czyli taki, że sprzedajemy książkę tylko i wyłącznie w e-booku, a papierową będziemy dosyłać wtedy, gdy będzie to możliwe. Ale nie wiemy kiedy.

Więc **bierzemy pod uwagę wszystkie warianty i przygotowujemy się na nie**. W mnożeniu pesymistycznych scenariuszy pomagają nam te osoby w Gangu, które mają wysoko postawiony talent rozważli. I jestem im za to bardzo wdzięczna, bo po prostu no przygotowujemy się na wszystko, co się może zdarzyć.



**(47:35)** Kolejną sprawą, którą robimy, żeby sobie radzić z tą sytuacją, jest to, że **z niektórych produktów rezygnujemy.**

Zupełnie zrezygnowaliśmy z produktu, który miał wyjść w czerwcu, czyli podróżnika. Dlatego, że on trochę nie ma racji bytu. Chociaż z drugiej strony zastanawiam się, wiecie, czy na pewno. Bo nie ma racji bytu jeśli chodzi o podróżowanie. Nie wezmę go w podróż, ale myślę sobie, że taki podróżnik bardzo by się przydał osobom, które chciałyby właśnie teraz spisać wspomnienia ze swoich wypraw. Zastanowię się jeszcze nad tym. Ale prawdopodobnie nie będziemy tworzyć do tego żadnego nowego produktu, tylko będziemy pokazywać, jak to zrobić w naszych dotychczasowych produktach.

Natomiast kładziemy nacisk na nowe rzeczy, które nie są jakoś specjalnie zyskowne, ale chcemy, żeby były. Czyli takie, które pozwalają ludziom trochę wyżyć się kreatywnie. Mamy teraz wyzwanie związane z uczeniem się pisania różnego rodzaju literek, szlaczków i znaczków. Będziemy tworzyć też wzornik znaczków, szlaczków, literek, cyferek i tym podobne. Po to, żeby móc się właśnie kreatywnie wyżyć. Czyli coś, co można robić w domu.

**(49:04)** I kolejną sprawą, na którą bardzo mocno stawiamy, jest coś, co mnie przeraża i powoduje gęsią skórę, no ale trudno - to **moja obecność na YouTube.**

W czasie, gdy słuchasz tego odcinka, prawdopodobnie jesteśmy właśnie w momencie wypuszczania pierwszego merytorycznego filmu na YouTube. Co tydzień będzie wychodził nowy odcinek z fragmentem o organizacji i czasie. Oczywiście, jak zawsze wydaje się, że to nic - tylko nagranie i wrzucenie. A tak naprawdę to ogrom pracy. Nie wiem, czy pamiętacie, wiecie i jesteście świadomi, że YouTube powstał jako zamiennik webinarów. Ponieważ chcę robić coraz mniej akcji, które wymagają mojej obecności na żywo, a webinaria były właśnie czymś takim. Postanowiłam zamiast tego przygotowywać krótkie filmy na YouTube w jednym krótkim temacie merytorycznym związanym z organizacją, czasem, planowaniem i tak dalej. Ale jednocześnie nie chcę oczywiście, żeby to się odbiło na przykład na zapisach na newsletter. Ponieważ - przypomnę - webinaria były ogromnym źródłem takich zapisów i zastanawialiśmy się, co z tym zrobić.

Postanowiliśmy zrobić coś takiego jak karty pracy do każdego odcinka. Powiem Wam, że karty pracy, które zapewne - słuchając tego podcastu - możesz już pobrać, są tak genialne, że w tym momencie nagrywam odcinki na YouTube po to, żeby się tworzyły. To absolutne mistrzostwo świata. U nikogo nie widziałam tak świetnych kart pracy. Widziałam gorsze e-booki niż nasze karty pracy, które można pobrać za darmo. Więc zachęcam Was, żebyście sobie zobaczyli. Tym bardziej, że to jest tak, że zapisujesz się raz i dostajesz dostęp do platformy, na której co tydzień będą wskakiwać nowe karty do każdego nowego odcinka.

Testujemy ten nowy format - czy to się będzie odbijać na liście osób zapisanych na newsletter i budować społeczność. Bo jeśli chodzi o coś, co w bardzo mocnym stopniu stosuję i do czego Was będę za chwilę zachęcać, to budowanie społeczności. **Budowanie społeczności w online jest czymś, co jest teraz absolutnie konieczne.** Jeśli ktoś marnuje czas, nie robiąc tego, to naprawdę przepala pieniądze. Więc jak najbardziej idziemy w YouTube i próbujemy rozpalić go do czerwoności.

**(52:17)** Matko Boska! To miał być krótki odcinek! A ja już 50 minut rozmawiam!

**Siedem punktów w zakresie tego, co możesz zrobić.**



Pamiętacie, mówiłam na początku, że najpierw będzie o tym, co u nas, a potem powiem, co ja bym zrobiła pięć lat temu, gdybym była początkująca w biznesie - choć byłam początkująca tylko w ramach Pani Swojego Czasu.

**(52:42)** Więc co bym zrobiła, gdybym była początkująca, niewiele zarabiała, miała jeden produkt albo dopiero właśnie chciała z nim startować? Jak bym do tego podeszła w tej obecnej sytuacji?

Tylko wspomnę, że to nie jest prawda objawiona i obiektywna. To jest moje spojrzenie na tę sprawę.

Więc po pierwsze: **usiadłabym spokojnie na dupie i sprawdziła moje status quo**. Czyli gdzie jestem, na czym stoję, co mam, co umiem, co potrafię, co mogę robić, jak i co mogę sprzedawać oraz czy w ogóle muszę. Bo w jesteśmy różnej sytuacji. Być może planowałam zacząć sprzedawać dopiero za kilka miesięcy i nie muszę w tym momencie rzucać się na sprzedaż. Robimy totalną analizę status quo: gdzie jesteśmy, co mamy do wykorzystania, co możemy wykorzystać w tym momencie, jakie kanały, gdzie możemy skontaktować się z klientami czy potencjalnymi klientami, co mogę stworzyć w miarę szybko.

Chciałam Wam bardzo wyraźnie powiedzieć, że - choć sama uczę zarządzania sobą w czasie, balansu i organizacji i tak dalej - osobiście uważam, że ten moment kryzysu, w którym teraz jesteśmy, niekoniecznie jest momentem na szukanie balansu. Wydaje mi się, że to raczej taki moment, kiedy wszyscy zakasujemy rękawy, przysiadamy i robimy trochę więcej albo nawet dużo więcej. Bo to jest sytuacja szczególna i **według mnie obronną ręką wyjdą te osoby, które faktycznie przysiądą fałdów i zastanowią się, co z tym można zrobić**.

**(54:50)** Czasem jest tak, że jak idzie dobrze - dlatego ludzie mówią, że kryzys to jest okazja - to nie jesteśmy jakoś mocno zmotywowani, żeby czegoś jeszcze szukać i się rozwijać. Ale jak nas przyciśnie do muru albo przypili, to okazuje się, że coś, z czym kiedyś zwlekałyśmy nie wiadomo jak długo, teraz robimy w ciągu pięciu minut. Myślałyśmy sobie: "A tam, Instagram, Instastory... Głupio się pokazywać, tak mówić. Nie wiem, nie wiem". Okazuje się, że w tym momencie to jedyne miejsce, w którym być może jesteś w stanie mówić do ludzi, bo Ci zamknęli Twoje stacjonarne lokale. Musisz robić live'y i szkolenia - musisz się tego nauczyć. Kiedyś zajęło by Ci to pół roku, a w tym momencie rozkminiasz to w ciągu jednego wieczora. I tak właśnie powinno być.

**(55:47) Druga sprawa**, którą uważam, że powinniście zrobić, jeśli jeszcze nie zrobiliście, to **zacząć prowadzić budżet i myśleć o pieniądzach**. Myśleć o tym, ile chcemy oraz powinniśmy zarabiać i obliczyć sobie koszty. W ogóle nie rozumiem, jakim cudem te wszystkie początkujące biznesy wciąż nie liczą kosztów. Ile musicie mieć pieniędzy, żeby co miesiąc spłacać wszystkie swoje koszty? Jakie macie oszczędności? Jaki macie dostęp do nich? W jakiej kondycji finansowej w tym momencie jesteście? Czy macie jakąś poduszkę finansową? Na ile Wam ta poduszka starcza?

To jest naprawdę ogromna różnica wiedzieć, na czym się stoi finansowo, a nie wiedzieć i latać po omacku.

Z takim obliczeniem łączy się też to, że jak zaczniecie liczyć koszty, to nagle Wam się przypomina, że jeszcze to, jeszcze to, jeszcze to. Jeśli połączycie to liczenie z wnikliwym sprawdzaniem wszystkiego, czyli z analizowaniem na przykład rachunków, wyciągów bankowych, finansów, które od Was wychodzą, to jest bardzo prawdopodobne, że znajdziecie dużo rzeczy, które od iluś tam miesięcy na przykład bank ściąga Wam z karty. Kiedyś sobie coś tam podłączyłyście pod PayPala, ściąga Wam się to od miesięcy, a nawet tego nie zauważyłyście. Być może to niedużo, bo jakieś 30 zł miesięcznie, ale



rocznie to już będzie 360 zł. I takich kosztów może być całkiem sporo. Jak sobie je zsumujesz, to się okaże, że to jest tysiąc. No to jak Ci jest ten tysiąc niepotrzebny, to mi go daj. Ja go naprawdę z chęcią wezmę i coś fajnego z niego zrobię.

Więc liczcie koszty - sprawdzajcie i ograniczajcie te, które są związane z jakimiś subskrypcjami i ratami. Sprawdźcie wszystkie Wasze umowy. Jak mamy sprzedaż, to mamy przecież prowizje sprzedażowe, które idą dla PayPala. Wszystkie systemy do obsługiwania sprzedaży pobierają prowizje. Być może można to negocjować. Sprawdź wszystkie swoje umowy, gdzie masz jakieś długoterminowe zobowiązania. Pierwsze, co zrobiliśmy w Przestrzeni Pełnej Czasu, to napisałyśmy prośbę do zarządu spółki wynajmującej nam lokal o renegotjacji umowy wakacji czynszowych. Bo ze względu na taką, a nie inną sytuację i na to, że ekipy muszą pracować pojedynczo, nie jesteśmy w stanie się otworzyć. A nawet jak się otworzymy, to i tak nie mamy z tego żadnego zysku, dlatego prosimy o renegotjacje umowy i wydłużenie wakacji czynszowych. Co zresztą doszło do skutku. To są realne oszczędności, które nic nie kosztują. Bo napisanie do tych firm i ludzi nic Cię nie kosztuje oprócz czasu - to nie jest żadna inwestycja finansowa z Twojej strony, a można naprawdę sporo korzystać. Więc sprawdźcie.

**(59:20) Kolejna sprawa, do której bardzo mocno namawiam, to znowu sprawa związana z analizą. Ale już nie kosztów - choć też związana z pieniędzmi - tylko z analizą tego, na czym najwięcej zarabiasz, co się cieszy największym powodzeniem i z analizą Twoich klientów.**

To jest oczywiście coś, co wszystkie firmy powinny robić non stop i na bieżąco. Ale - umówmy się - nie robimy tego. A im więcej zarabiamy, tym chyba mniej to robimy. I biję się tutaj w pierś, że ja też za rzadko na to patrzę.

Porównałam sobie drugie półrocze 2019 roku, czyli od 1 lipca do 31 grudnia 2019 roku. Sprawdziłam obroty Pani Swojego Czasu. I niesamowicie ciekawa sytuacja wychodzi z takiej analizy.

Po pierwsze: w tym czasie przez sklep przewinęło się 318 rodzajów produktów. Przez 318 rodzajów produktów mam na myśli, że jeden produkt to na przykład segregator, drugi to planer, trzeci to książka, czwarty to druga książka, długopis, linijka, gumka, zakresłacz i tak dalej. Całość obrotu w czasie tego półrocza wyniosła ciut ponad trzy miliony. I teraz niesamowite jest to, że jak uszeregowałam sobie tę sprzedaż według największego obrotu, to okazało się, że tylko pierwsze osiem produktów wygenerowało obroty w wysokości 1 361 000 zł. Nie wiem, czy wybrzmiało dobrze, więc powtórzę: z 318 rodzajów produktów, które miałyśmy wtedy w sprzedaży w sklepie, pierwsze osiem najchętniej i najczęściej kupowanych wygenerowało 1 300 000 zł obrotu na 3 mln zł całościowego obrotu. To oznacza, że prawie półtora miliona generujemy z ośmiu produktów, a całą resztę z 310 produktów.

I w normalnej sytuacji wiadomo, że to jest informacja: stawiaj na te produkty, które generują zyski. Jest ich osiem, a generują półtora miliona. Jasne. Ale my i tak na nie stawiamy, a chcemy poszerzać asortyment, zwiększać wartość koszyka i tak dalej. A w takiej sytuacji, w jakiej teraz jesteśmy, jeśli robisz sobie taką analizę - a jesteś jedna, być może masz mniej klientów, może mniej kupują - to bardzo ważne jest, żeby wiedzieć, które produkty są u Ciebie topowe. Te, które są najchętniej kupowane i te, na których najwięcej zarabiasz. Dlatego, że znajomość tego powoduje, że w sytuacji ograniczenia działalności, Ty idziesz w te produkty, a nie rozdrabniasz się na 310 rzeczy, które generują tyle samo pieniędzy, co osiem najlepszych. Więc absolutnie konieczne jest wiedzieć, które produkty są u Ciebie topowe i na nich się skoncentrować. Bo to jest - zgodnie z zasadą Pareto - Twoje 20%, które wygeneruje Ci 80%.



**(1:03:16)** Co ciekawe - żeby dodać jeszcze smaku - te osiem produktów, o których tutaj mówię, to wszystko produkty elektroniczne. I dla mnie to bardzo ważna informacja. Gdy widzę, że Pani Swojego Czasu ma się świetnie w czasie tego kryzysu, to wiem, że to się dzieje między innymi dlatego, że wciąż mocno stoimy na produktach elektronicznych. Nie musiałyśmy się przerzucać na nie, ponieważ Pani Swojego Czasu z nich wyrosła. Ja urosłam na produktach elektronicznych, ja je stworzyłam i rozpowszechniłam. Jako jedna z pierwszych sprzedawałam kursy online i produkty elektroniczne są u mnie wciąż bardzo mocne.

Jeśli chodzi o sposób radzenia sobie z kryzysem, to niejako wracamy tutaj do źródeł. Bezpieczniejsze jest dla mnie inwestowanie czasu i pieniędzy w produkty elektroniczne, ponieważ one są mniej obciążające i kosztowne - trzeba w nie zainwestować mniej pieniędzy i są mniej ryzykowne. A ja mogę je zrobić szybko i niskim nakładem czasu, pieniędzy i energii, ponieważ robimy je od zawsze i znamy na wylot wszystkie schematy, które powodują, że taki produkt w ogóle powstaje.

Ale gdy mówię o analizie, to chcę, żebyś Ty dokonała takiej rzetelnej analizy, które to Twoje produkty, jacy są Twoi klienci i którzy klienci są regularnymi klientami.

**(1:04:59)** Gdybym była małą Panią Swojego Czasu, która dopiero zaczyna, to **w tym momencie uderzałabym do swoich klientów indywidualnie**. Nie czekałabym, aż ktoś się do mnie zgłosi ze strony internetowej. Indywidualnie oferowałabym swoje działania, konsultacje, audyty i po prostu usługi.

Oczywiście, że nie zrobię tego w tym momencie, bo tego nie potrzebuję. Ale gdybym stała na granicy i miała nóż na gardle, to oczywiście, że bym to robiła - bez żadnej żenady występowałabym indywidualnie do klientów. Nie jestem pewna, czy dawałabym zniżki. Dlatego, że zniżki w pracy jeden na jeden powodują, że musisz pracować więcej i możesz obsłużyć mniejszą ilość klientów. Ale na pewno - i do tego też Was zachęcam, to moja kolejna rada - **robiłabym coś takiego jak "dosprzedaż"**. Czyli w tej samej cenie, którą miałam wcześniej oferowałabym więcej - audyt, konsultacje, rozmowę na Skypie, rekomendacje pisemne, informacje w sieci. Po prostu zaferowałabym więcej niż do tej pory.

Co jeszcze możesz zrobić dla swojego klienta? Jak jeszcze możesz mu pomóc w tej sytuacji?

Totalne wychodzenie poza schemat.

**(1:06:27)** **To, co koniecznie chciałabym, żebyście też zrobili** - znowu: obecnie nie muszę tego robić, między innymi dlatego, że mamy system, który robi to za nas - **to prośba o referencje i rekomendacje**. Ludzie tego nie robią, bo się wstydzą: "O Boże, co on sobie o mnie pomyśli? Że ja go pytam, czy jemu się to podoba, czy nie podoba, czy jest zadowolony, czy jest niezadowolony?". My mamy system zbierania rekomendacji i miejsca, gdzie je archiwizujemy. Ja pomagam na przykład dużej liczbie influencerów, którzy są w czarnej dupie ze zleceniami od marek i już od dawna nie chcą z nimi pracować, tylko chcą zrobić coś swojego. Piszę, konsultuję, rozmawiamy w wiadomościach: może to, może to, może to. I mówię wprost: "Słuchaj, przyjdzie taki czas, kiedy się do Ciebie zgłoszę po rekomendację pisemną". Oni mówią: "Spoko" - bo to, co mówię jest na wagę złota.

Więc pytajcie klientów. Najgorsze, co się może wydarzyć, to klient Wam tej rekomendacji nie da i tyle. Ale skoro jest już Waszym klientem, to nie ma takiego zagrożenia, żeby tam nie wiadomo co się podziało.

**(1:07:44)** **Kolejna rzecz**, do której zachęcam, możecie pomyśleć, że jest trochę śliska. Bo dopiero niedawno wydałam e-booka o budowaniu zaangażowanej społeczności. Ale powiem szczerze, że gdy



go pisałam, a robiłam to od zeszłego roku, to do głowy mi w ogóle nie przyszło, że będzie sprzedawany w takim, a nie innym okresie. I nie pomyślałabym, że **temat posiadania zaangażowanej społeczności** będzie obecnie tak ważny.

Nie trzeba nikogo przekonywać do tego, że w tym momencie piekarnie, cukiernie, restauracje, salony makijażu, paznokci, biura podróży i inne tego typu biznesy, które mają się kiepsko, ale równocześnie ze swoim standardowym budowaniem biznesu rozwijały odnogę online - czyli rozwijały blogi, Instagramy, obecność w sieci i budowały społeczność, niekoniecznie nawet przez sprzedawanie produktów, bo sprzedawały tylko fizycznie i na miejscu i budowały społeczność osób zainteresowanych podróżowaniem, robieniem paznokci, makijażu, fryzur i czymś tam jeszcze - zdecydowanie wygrały. Dlatego, że jeśli te biznesy z dnia na dzień postanowiłyby się przebranżowić i sprzedawać online to, co zawsze sprzedawali na miejscu albo to, co wcierali nam we włosy, twarz, paznokcie czy w cokolwiek innego, to mają do kogo uderzyć.

Nawet jeśli postanowiliby się przebranżowić i sprzedawać kaptcie - oczywiście wymyślłam teraz bzdury. Ale okazałoby się, że pani, która malowała paznokcie, nagle potrafi malować pięknie portrety albo jakieś obrazki i postanowiłaby w sytuacji kryzysu to sprzedawać, to jeśli ma zbudowaną społeczność, ma do kogo uderzyć. Być może nawet nie ma strony internetowej ani systemu płatności, ale ma ludzi, którym może to napisać. I może zacząć od sprzedaży: "wpląćcie mi pieniądze na konto" albo od sprzedaży na Facebooku czy przez Messengera - to taka trochę partyzantka, ale każdy od czegoś zaczyna.

Natomiast te biznesy, które nie miały żadnej obecności w sieci, a w tym momencie w ogóle nie mają klientów, bo klienci siedzą w domu i nie mają nawet jak ich poinformować o tym, że: "Hej! My z czymś takim wychodzimy!".

I jeśli jesteś kimś, kto tego nie robił, to według mnie teraz jest idealny moment, żeby zacząć. Oczywiście, że masz trudniej, bo tamte biznesy już są do przodu, ale możesz sięgnąć na tyłku i nie robić nic, a możesz się zastanowić, co tutaj można zdziałać.

**(1:10:45) I warto według mnie wykorzystać ten moment**, że i tak "nic nie robisz" - w cudzysłowie oczywiście - **na uczenie się**. Nie mówię, że masz płacić za naukę, ale można uczyć się robić grafiki, konto na Instagramie, budować komunikaty, społeczność, komunikować z tymi ludźmi, tworzyć oferty na Canvie - to wszystko rzeczy, które można robić bezpłatnie. I naprawdę ja bym w to zainwestowała. Bo według mnie teraz jest ostatni dzwonek.

Chciałabym też powiedzieć, że jestem ostatnią osobą, która mówi, że wszyscy muszą przejść do online'u i że wszystko da się tam przenieść. Bo się nie da. Nie da się między innymi dlatego, że jak wszystko wróci do normy, to my na przykład nie będziemy chciały robić sobie same paznokci, same obcinać włosów, same siebie masować i coś tam jeszcze. I mężczyźni pewnie też nie. Dlatego te punkty powstały, bo chcemy, żeby robił to ktoś inny. Więc to nie jest tak, że teraz wszyscy musimy się przenieść do online'u i już stamtąd nigdy nie wyjdziemy. Bo te miejsca jak najbardziej mają rację bytu w przyszłości. My tam wrócimy.

Więc nie chcę też twierdzić, że to jest możliwe i wszyscy powinniśmy tam przejść. Jak najbardziej zgadzam się z głosami, że równie dobrze mogłoby być na odwrót, czyli mogło upaść wszystko, co online. I nagle osoby prowadzące biznes w rzeczywistości mówiłyby: "A widzieliście, nie ma sensu wszystkiego stawiać na jedną kartę". Co jest między innymi powodem, dla którego Przestrzeń Pełna Czasu dalej się rozbudowuje i dalej istnieje.



**(1:12:30)** Ale **dywersyfikacja to słowo klucz**. To, **żebyśmy nie stawiali wszystkiego na jedną kartę i tworzyli warianty A, B, C, D, X, Y, Z.**

No i to tyle. Nagadałam się - godzina dwanaście. Obiecałam, że będzie mniej niż godzina, a tu jakby normalnie.

Dobra! Jak zawsze na koniec moje takie trochę małe żebry. Jeśli Ci się podobało, udostępnij, przekaz dalej, powiedz koleżance, koledze, mamie, tacie, siostrze, bratu. Powiedz, że jest taki podcast "Pani Swojego Czasu od kuchni". Podziel się, przekaz - będę bardzo wdzięczna i zobowiązana.

A teraz uciekam. Miłego weekendu! Znaczą u mnie miłego weekendu, bo u mnie piątek, weekend się zaczyna, a u Ciebie może nie. To może miłego tygodnia pracy. Pa!