

Zaczniemy od pierwszej kwestii: PRZEKONANIA.

Gdy zaczynałem, mentor zapytał mnie, ile chcę zarabiać w biznesie. Nie miałem pojęcia. Rzuciłem kwotą 10 tysięcy miesięcznie, gdyż nikt w rodzinie, tyle nie zarabiał.

Przekonania to kurwa.

Nigdy się nie ograniczaj i nie porównuj do innych. Niebo jest limitem. Zawsze staraj się pokonywać własne bariery i ograniczenia. Jeśli dziś zarabiasz 15 tysięcy miesięcznie, postaw jako cel 16 tysięcy. Stale przesuwaj granicę.

Dla miliarderów, nawet niebo nie jest limitem. Chcą wydobywać złoto na innych planetach. Ważne, aby nigdy nie zostawać w jednym MIEJSCU.

Stawiaj coraz większe wyzwania i dokonuj niemożliwych rzeczy.

Pamiętasz moją wizję 10K miesięcznie? Przebiłem ją po 2-miesiącach. Później się cofnąłem i doszedłem do 11K. Następnie podwoiłem dochody z miesiąca na miesiąc. Kolejny miesiąc znów był podobny, po czym 3-potroilem dochody. Dziś koszty mojego życia i prowadzenia firmy są spore. Przy 10 tysiącach byłbym bankrutem. Serio. Musisz każdego miesiąca stawiać większy cel.

Do tego służy mi arkusz kalkulacyjny. Pierwszego dnia, danego miesiąca robię podsumowanie kosztów, wpływów, oszczędności, majątku itd. Zapisuje wszystko i analizuję, jak mi poszło.

Ludzie pytają mnie skąd mam ciągły proces?

Nigdy nie chce być w tym samym miejscu za długo. Przykładowo trenuję na siłowni i od jakiegoś czasu przestałem się rozwijać. Ostatnio zatrudniłem Sebastiana Kota, który jest prawdopodobnie najlepszym trenerem w Polsce. Rozpisał mi trening i czekam na efekty. Jeśli nie mogę się dostać, tam gdzie chcę, zatrudniam mentora.

Zawsze wyznaczaj większy cel. Dawniej chciałem mieć 10 tysięcy miesięcznie, dziś chcę kupić samolot. We współczesnym świecie, nie mamy żadnej wielkiej rewolucji. Dlatego jesteśmy nieszczęśliwi. Musimy sami ze sobą stoczyć wielką bitwę. Stawiać ambitne cele, a następnie do nich dążyć. Nie masz celu? Twoje życie jest przypadkowe.

Stoisz w miejscu, nudzisz się, jesteś nieszczęśliwy. Nie akceptuj rzeczywistości, a zacznij tworzyć większą wizję. Nie można stać w miejscu. Albo idziesz do przodu, albo się cofasz. Sam wybieraj. Świat i tak pójdzie bez Ciebie.

Na pewnym etapie pieniądze przestają stanowić motywację. Jak zabezpieczysz finanse na kilka lat, zaczniesz się nudzić. Musisz wtedy znaleźć większy cel. Większą misję. Inaczej zanudzisz się na śmierć. Mark Zuckerberg już dawno mógł sprzedać Facebooka.

Nie zrobił tego. Ma swoją misję - chcę ludziom ułatwiać komunikację. Przesuwa się dalej. Dominuje. Nigdy nie stoi w miejscu. Inaczej Facebook byłby historią (jak nasza-klasa.pl).

Pamiętaj również, aby nie akceptować swoich zarobków i nie wyznaczać sztucznych limitów. Weź aktualny zarobek, pomnóż go przez 10X i ustal nowy cel. Jak zbliżysz się do niego, pomnóż zarobek X10 i dalej walcz. Oczywiście poza sztucznym wyznaczaniem celu, musisz codziennie coś robić.

Prosta matematyka

Gdy starasz się być lepszy o jeden krok każdego dnia $1.01^{365} = 37.18$

Gdy jesteś gorszy $0.99^{365} = 0.03$

$$1.01^{365} = 37.8$$

$$0.99^{365} = 0.03$$

Najlepiej to widać w branży fitness. Gdy trenujesz każdego dnia, trzymasz dietę po pewnym czasie są efekty. Wystarczy, że odpuścisz, a zaczniesz tracić mięśnie i złapiesz tłuszcz.

Nawet jeśli czasami zrobisz krok w tym, ale jesteś konsekwentny, będziesz mieć efekty.

Następnym elementem jest KONCENTRACJA.

Przedsiębiorcom zawsze brakuje koncentracji. Rozmawiam z wami przez telefon i próbujecie robić wszystko. Najlepiej w tym samym czasie.

Koncentracja jest jak pizza. Najpierw masz jeden kawałek, jeden produkt i jedną ofertę. Następnie myślisz, że fajnie robić Youtube'a, Facebooka i pisać bloga. Pizza zaczyna się kroić na mniejsze kawałki. Aż jest tego tyle, że nad niczym nie panujesz i nic nie robisz dobrze. Znam setki przedsiębiorców i każdy, kto stracił koncentrację, zmniejszył dochody.

Koncentracja jest kluczowa. Firmy, które odnoszą największy sukces są skoncentrowane. Polecam Ci książkę "Od dobrego do lepszego". Zobaczysz, jak ważna jest koncentracja.

Koncentracja nie tylko przejawia się w obsłudze konkretnej grupy docelowej, ale nawet w Twojej pracy.

Zadbaj o spokój w biurze.

Pozbądź się wszystkich dźwięków. Może pracuj w zatyczkach. Pracuj w ciszy. Włącz tryb samolotowy i skup się. Żyjemy w świecie rozpraszaczy. Co niezwykle szybko wyniszcza nas samych, oraz naszą produktywność. Jak jedziesz na wakacje, wyłącz telefon. Przynajmniej na większą część dnia. Inaczej nie odpoczniesz. Wierz mi. Tak samo staraj się koncentrować na tym, co robisz. Nie pozwalaj innym, aby niszczyli Twoją koncentrację.

Następnym elementem jest koncentracja na celach. Wiesz ile mam pomysłów w głowie? Nie wszystkie wspierają mój cel. Niektóre cele wzajemnie się wykluczają np. chcesz mieć więcej czasu dla rodzin, a zapisałeś się na kurs tańca. Nie można mieć wszystkiego. Szczególnie w biznesie. Dlatego koncentracja na kluczowych wskaźnikach i celach jest ważna. Im masz więcej do zrobienia, tym jesteś bardziej sfrustrowany i zestresowany.

Wybierz 5-6 małych celów na kolejny tydzień i skup się na ich realizacji. Nie musisz koncentrować się na 100 projektach.

Pamiętaj, że koncentracja nie jest dana na stałe. Często koncentrujemy się na pieniądzach, idzie nam całkiem świetnie, a w następnym miesiącu kupujemy nowy garnitur. Naucz się, że nasz czas i zasoby są ograniczone. Nie trać koncentracji. Nie trać celu. Zastanów się, czy to co robisz zbliży Cię do celu, czy raczej oddali. Partnerzy biznesowi z ProWebinar zapytali mnie: "Adrian, co możemy zrobić w następne 12 miesięcy, aby zwiększyć zyski i czego nie powinniśmy robić?". Nasz czas jest ograniczony, więc wybieramy tylko te rzeczy, które dają najlepsze efekty.

Stracisz koncentrację, stracisz możliwość zarabiania dużych pieniędzy.

W biznesie nie skupiaj się na wszystkim. Na początku skup się na produkcie, kampanii, ofercie i dopracuj każdy element do perfekcji. Nie musisz pisać bloga, pisać na Facebooku, Instagramie i innych mediach. Przyjdzie czas na media społecznościowe. Dopiero po 9 latach prowadzenia firmy, zacząłem rozwijać kanał na Youtube.

Jak masz jakiś nowy pomysł, zapisz go do zeszytu i zastanów się czy warto, go *teraz* wprowadzać w życie. W biznesie nie tylko liczy się co robisz, ale ile nie robisz.

Wszystkie strategie są dobre, ale nie w tym samym czasie. Często trzeba z wielu rzeczy zrezygnować i zachować koncentrację. Jak Steve Jobs wrócił do Apple wywalił połowę oferty. Nie osiągniesz sukcesu, koncentrując się na wszystkim.

Teraz czas na STRATEGIE I TAKTYKE.

Dziś wszyscy koncentrują się na taktyce:

- jak robić Instastory
- jak pisać posty
- jak rozwijać Youtube'a

Te wszystkie taktyki są dobre i przyspieszają rozwój, ale bez strategii są głównie warte. Strategia jest nudna. Wszyscy lubią rzeczy "nowe". Nie chcą skupiać się na podstawach. Im bardziej skupiasz się na taktyce, bez strategii, tym gorzej.

Czym różni się taktyka od strategii:

Strategia: będziemy sprzedawać tanie produkty, żeby zdobyć klientów na drogie

Taktyka: użyjemy Facebook Ads.

Strategia stoi nad taktyką.

Co jeśli nie masz własnej strategii, albo ta którą masz nie działa? Skopiuj strategię innych ludzi. Uważaj tylko, aby nie popłynąć. Nie możesz naśladować kogoś, jeśli nie masz jego budżetu.

Dla mnie pozyskiwanie klientów na minus jest ok, gdyż znam LTV (wartość klienta w czasie). Mogę sobie pozwolić na krótkie straty, aby ostatecznie zarobić krocie. Niestety większość początkujących graczy nie może użyć mojej strategii.

Nie masz budżetu Coca-Coli, nie naśladowuj ich strategii.

Dla mnie najlepszym rozwiązaniem jest znaleźć kogoś, kto ma wyniki. Następnie go zatrudnić w formie mentora. Wtedy jesteś w stanie zrobić skok w ciągu kilku tygodni.

Wiesz dlaczego milionerzy przejmują firmy? Nie tylko przejmują ich aktywa, bazy klientów, ale całą wiedzę know-how. Od razu przejmujesz wartość intelektualną, strategię i patenty. W ten sposób rozwijasz się jak błyskawica.

W biznesie internetowym wiele tajemnic zobaczysz gołym okiem. Dlatego nie wahaj się obserwować, co robią inni gracze na rynku. Jest spora szansa, że skopiowanie ich strategii przyniesie zyski. A jeśli nadal stoisz w miejscu, zatrudnij mentora.

W razie czego, wiesz gdzie szukać ;-)

Adrian Kołodziej

Prezes Big Idea Sp. z o.o.