WNOP odcinek 060 – 20 września 2015 r.

Jak stworzyć “niewacikowy” biznes z duszą? - rozmowa o przedsiębiorczości kobiet

Opis odcinka: http://jakoszczedzacpieniadze.pl/060

To jest podcast „Więcej niż oszczędzanie pieniędzy” – odcinek sześćdziesiąty.

Dzisiaj z moim gościem rozmawiamy o przedsiębiorczości kobiet.

Cześć i dzień dobry! Witam Cię w sześćdziesiątym odcinku podcastu „Więcej niż oszczędzanie pieniędzy”. Ja nazywam się Michał Szafrański i w tej audycji przedstawiam konkretne i sprawdzone sposoby pomnażania oszczędności. Opowiadam, jak rozsądnie wydawać pieniądze i jak odważnie realizować swoje pasje i marzenia. Jeśli tylko szukasz odrobiny stabilizacji finansowej i emocjonalnej w swoim życiu, to ten podcast jest dla Ciebie.

Dzień dobry wszystkim osobom, które będą słuchać tego podcastu za chwileczkę, w najbliższy poniedziałek już dostępnego, a także tym osobom, które dzisiaj właśnie podglądają mnie na Periscope – widzę 42 osoby w tej chwili w samej aplikacji, pewnie jeszcze trochę na webie. No właśnie, można na żywo oglądać, jak nagrywam moje odcinki podcastów. Niesamowicie jest! Czuję się podglądany cały czas i widać wszystkie moje wpadki.

Dzięki wielkie, że słuchacie tego odcinka. Jestem niesamowicie wdzięczny za to, że dowiaduję się z Waszych maili, że to nie trafia w próżnię, że w jakiś sposób pomaga Wam to, co robię, umilam Wam czas, tam gdzie wszystkie swoje aktywności realizujecie, tam gdzie czas spędzacie. Wiem, że niektórym z Was to solidnie ładuje bateryjki, mi też to ładuje bateryjki. Dzisiaj mam taki odcinek, który – myślę – Wam te bateryjki podładuje jeszcze bardziej.

Bo dzisiaj będę gościł osobę szczególną – **Agatę Dutkowską**. Osobę, która jest pomysłodawczynią z jednej strony, a z drugiej strony – głównodowodzącą projektu, który się nazywa Latająca Szkoła. To jest projekt, który służy edukacji – kobiet w szczególności, aczkolwiek mężczyźni nie są skreślani, jednak wszystko jest ustawione pod kątem edukacji kobiet w zakresie przedsiębiorczości. Właśnie o tym dzisiaj będę rozmawiał z Agatą – o tym, jak to jest, kiedy próbuje się zorganizować taki biznes z duszą. Nie klasyczny biznes, tylko coś, co jest oparte na pasji, na hobby, na zainteresowaniach. Będę również rozmawiał o tym, w jaki sposób przedsiębiorczość kobiet różni się od męskiego podejścia do biznesu. Ale myślę, że to nie jest odcinek tylko i wyłącznie dla kobiet, bo sądzę, że panom też pomoże zrozumieć, z jakimi wyzwaniami z jednej strony, a z drugiej strony – różnymi wewnętrznymi dylematami muszą się mierzyć kobiety. Kto wie, może to, o czym dzisiaj będziemy rozmawiać, w jakiś sposób pomoże Wam być lepszymi partnerami dla Waszych drugich połówek. Tak że zdecydowanie Wam tego życzę i bardzo mocno zapraszam do wysłuchania tej rozmowy.

Na koniec podzielę się kilkoma wrażeniami z konferencji New Media Europe, z której właśnie wróciłem, oraz powiem też, w jaki sposób możecie wziąć udział w konferencji FinBlog, tej konferencji, którą organizujemy my, blogerzy finansowi, już wkrótce, w tym tygodniu, dla tych osób, które będą słuchały tego podcastu od razu po jego publikacji. Powiem też, w jaki sposób możecie wziąć udział w tej konferencji, nawet jeżeli nie udało Wam się kupić wejściówki, bo całość będzie transmitowana właśnie w aplikacji Periscope. Ale o tym powiem dopiero po rozmowie z Agatą, a tymczasem zapraszam do wysłuchania tej rozmowy.

Michał Szafrański: Cześć, Agata.

Agata Dutkowska: Cześć.

Michał: Chciałem zacząć tradycyjnie, tak jak zaczynam: „Powiedz, kim jesteś i co robisz”, ale że Ty jesteś taka przedsiębiorcza kobieta, to poproszę cię o to, żebyś mi dała swój *elevator pitch*, czyli takie krótkie wprowadzenie o tym, czym się tak naprawdę zajmujesz.

Agata: OK. Nie wiem, czy będzie najlepszy, ale będzie taki, który przychodzi mi teraz do głowy. Wyobrażam sobie, że jestem w windzie i mówię tak: „Jestem właściwie niedoszłym wykładowcą akademickim, rzuciłam studia doktoranckie na Akademii Sztuk Pięknych, żeby zająć się uczeniem kobiet zakładania własnego biznesu z duszą, ponieważ uważam, że to właściwie też jest rodzajem sztuki”.

Michał: Super, powiem ci tak: mi wpadłaś na radar, tak kolokwialnie powiem, w kilku momentach i z kilku powodów. Najpierw było tak, że ktoś mi gdzieś tam z prawej, z lewej strony powiedział, że jest taka Agata, która wspomina o tobie na swoich wystąpieniach, osoby, które są wokół niej, też wspominają o Twoim blogu. Później było tak, że dostałem niemalże obraźliwego maila od którejś z uczestniczek Latającej Szkoły, która powiedziała: „Jak to w ogóle możliwe, że Ty masz podcast, zapraszasz interesujących ludzi do niego i, wiesz, oni są wszyscy interesujący, ale tam jeszcze Agaty Dutkowskiej nie było”. I ostatni raz zauważyłem, w maju czy w czerwcu, że opublikowałaś wpis, w którym wiwisekcji dosłownie mojego bloga dokonałaś i jego brandingu i tego, jak logo wygląda i jak ja się komunikuję z czytelnikami poprzez newsletter. I mówię sobie: bardzo fajna analiza, bardzo mi się to podobało. Z każdej strony jestem atakowany, trzeba się przyjrzeć temu, co robisz. No właśnie, co to jest ta Latająca Szkoła? Z czym to się je? Jak byś mogła trzy słowa powiedzieć, skąd to się wzięło i kto w tym uczestniczy…

Agata: To, co robię, jest właściwie miksem płatnych i bezpłatnych ofert edukacyjnych związanych właśnie z kobiecą przedsiębiorczością. Płatna oferta to szkoła, czyli kurs dla kobiet, które mają albo pomysł na biznes i chcą go wprowadzić w życie, albo już mają własny biznes, ale chcą go rozkręcić i więcej zarabiać. Kiedyś też udzielałam indywidualnych konsultacji, teraz już tego nie robię. A jeżeli chodzi o bezpłatne rzeczy, to regularnie piszę na swojej stronie artykuły, które w zamyśle mają pomagać osobom zainteresowanym takimi tematami. Organizuję też, w zasadzie muszę powiedzieć: organizujemy, w siedmiu miastach w Polsce bezpłatne spotkania co miesiąc dla kobiet zainteresowanych tym tematem.

Michał: Jak duże są to spotkania, które organizujecie w poszczególnych miastach?

Agata: Staramy się, żeby nie było więcej uczestniczek niż mniej więcej 20 osób na takim spotkaniu. Są zapisy, trzeba rezerwować miejsce, bo zależy nam na tym, żeby to były w miarę kameralne spotkania, na których każda osoba ma szansę coś powiedzieć i poznać innych. To nie chodzi o to, żeby to było zbyt masowe.

Michał: Czyli to jest taka warsztatowa formuła, rozumiem?

Agata: Powiedziałabym, że bardziej networkingowa i taka storytellingowa. Głównym celem jest poznać nowe osoby i zareklamować samą siebie, powiedzieć, co się robi, i posłuchać historii głównej bohaterki, która jest zaproszona na to spotkanie, wybrana przez lokalne organizatorki, i ta bohaterka opowiada o swoim biznesie od kuchni podczas spotkania.

Michał: To jest tylko i wyłącznie dla pań czy panowie też mogą się pojawiać na takich spotkaniach?

Agata: Jest to dla kobiet, po prostu. Nie stoją ochroniarki na bramce, które nie będą nikogo wpuszczać, gdyby chciał koniecznie przyjść, ale taka jest formuła, że jest to po prostu dla kobiet.

Michał: Muszę wrócić do korzeni i zapytać cię, skąd w ogóle pomysł na to, żeby taką aktywność prowadzić. Jak to się zaczęło?

Agata: Nigdy nie pracowałam na etacie. Skończyłam dwa kierunki studiów, studiowałam wpierw socjologię, a później studiowałam na Akademii Sztuk Pięknych na wydziale intermediów, i miałam poczucie, że nie ma dla mnie za bardzo takiej pracy etatowej, o którą mogłabym się ubiegać, w Polsce. I właściwie zaraz po skończeniu studiów założyłam pierwszy własny biznes z przyjaciółmi, taki dosyć niszowy, alternatywny, z duszą. Chcieliśmy robić coś, co naprawdę kochaliśmy wtedy robić. To były alternatywne wycieczki po Krakowie. Wówczas mieszkałam w Krakowie. Myśmy mieli zerową wiedzę na temat prowadzenia własnego biznesu, marketingu, promowania siebie i jeszcze mieliśmy oprócz tego bardzo wysokie mniemanie o sobie. Mieliśmy poczucie, że klienci będą przychodzić do nas sami, mniej więcej tak jak manna z nieba spadła na Izraelitów, jak byli na pustyni, to na takiej zasadzie przyjdzie do nas klient.

Tak się nie działo i ten biznes szedł nam różnie. To znaczy z jednej strony mieliśmy swoje sukcesy, pisały o nas różne gazety, mieliśmy bardzo zadowolonych klientów, ale był to biznes w jakimś sensie „wacikowy”. Nie mogliśmy się przez cały rok utrzymać na wysokim poziomie z tego, co robiliśmy. I w pewnym momencie, miałam już 29 czy 30 lat, pomyślałam sobie: „OK, ja muszę po prostu ten temat zgłębić: jak prowadzić własny biznes, taki niszowy, alternatywny, jeżeli chcę dalej funkcjonować”. Już jestem w tym wieku, że muszę się na coś zdecydować: albo będę szukać jakiejś pracy, albo dowiem się, jak to robić.

Chciałam to zrobić dla siebie, po to żeby rozwinąć ten biznes turystyczny, ale w momencie, kiedy zaczęłam zgłębiać ten temat, tak się tym zaaferowałam i tak mi się to zaczęło podobać, że zaczęłam się tą wiedzą dzielić – na początku zupełnie darmowo, z koleżankami swoimi.

I w ten sposób, bardzo organicznie, to się rozwinęło w różne warsztaty, zaczęłam współpracować z różnymi osobami i z tego się narodziła Latająca Szkoła.

Michał: Kiedy to było? Ile lat temu zaczęłaś?

Agata: To było prawie 5 lat temu. Prowadzę firmę od 4 lat, a zanim zarejestrowałam firmę, działałam przez kilka miesięcy nieformalnie, tzn. głównie pisałam artykuły, gromadziłam sobie bazę zainteresowanych osób i prowadziłam warsztaty, np. na PROGRESSteronie albo w jakiejś innej formule, która nie wymagała ode mnie działalności. Czyli to już prawie 5 lat będzie.

Michał: Co to jest PROGRESSteron?

Agata: PROGRESSteron to jest taki największy, najważniejszy w Polsce festiwal warsztatów skierowanych do kobiet, organizowany przez Dojrzewalnię Róż od wielu, wielu lat w wielu miastach.

Michał: Czyli powolutku w zasadzie wzięło się to z pomysłu na samą siebie i dla samej siebie i z rozwiązywania problemów waszej firmy, tak bym powiedział, i stopniowo dochodziłaś do wniosku, żeby się podzielić. Dosyć typowa historia, jeżeli chodzi o takie podejście, podobna w sumie do mojego, ja też się dzielę w zasadzie moją wiedzą. Też długo ewaluowałem w kierunku tego, że warto rzeczywiście to robić, bo wcale nie byłem do tego przekonany. Powiedz mi taką rzecz, skacząc tak z samego początku do sytuacji obecnej: dzisiaj Latająca Szkoła to jest co? To są warsztaty, spotkania, blog? Jak byś mogła tak całościowo opisać: ile chociażby osób jest zaangażowanych po stronie uczestników, jak to wygląda od drugiej strony?

Agata: W tym momencie szkoła jest głównie programem online. Powoli się przemieszczam z formuły stacjonarnej, w której brało udział zawsze ok. 12 uczestniczek i były 2 edycje – wiosenna i jesienna, to były zajęcia weekendowe – do formuły online. W ostatniej edycji szkoły online na wiosnę brało udział ok. 100 osób i następna edycja będzie dopiero na wiosnę 2016. Oprócz tego, tak jak mówiłam, jest 7 miast, w których organizowane są „latające kręgi”, i ok. 20 osób może przyjść na taki krąg, ale patrząc nawet po grupach na Facebooku, które są utworzone dla poszczególnych miast, to jest od 200 do 500 osób – w Warszawie jest nawet więcej, może z 700 – takich osób, które są w tych grupach.

Michał: W każdej z tych grup?

Agata: W każdej. Myślę, że aktywna społeczność, która faktycznie coś robi, w całej Polsce to jest kilkaset osób. Tak bym to ujęła.

Michał: Czy Ty z tego żyjesz, czy oprócz tego pracujesz również gdzieś jeszcze?

Agata: Ja już żyję wyłącznie z Latającej Szkoły i ten moment przejścia, kiedy właśnie było to możliwe, żeby tylko z tego się utrzymywać, to było bodajże po 2,5 roku i wtedy mogłam się już utrzymywać tylko z tego, a inne zlecenia i fuchy odłożyć na bok.

Michał: Czyli stopniowo dochodziłaś do tego, że w zasadzie w tej chwili to jest główne Twoje zajęcie i niczemu innemu się nie poświęcasz, poza dzieckiem, jak rozumiem?

Agata: Tak. To było dla mnie bardzo trudne, dlatego że jestem osobą, która jest wielowątkowa i, mówiąc od strony problemu, to łapię dużo srok za ogon naraz, ale z drugiej strony, myśląc o tym pozytywnie, jestem wszechstronna po prostu. Bardzo chętnie się angażowałam w wiele rzeczy non profitowych, bardzo dużo różnych rzeczy tworzyłam i dla mnie takie skupienie, skoncentrowanie się na jednej rzeczy z jednej strony było bardzo trudne, a z drugiej strony, myślę, było dobre, bo jakby kanalizuje większość mojej energii właśnie w to i myślę, że to jest często bardzo ważne, żeby się skupić, jeżeli chcemy mieć efekty.

Michał: Super, podoba mi się to bardzo. Czyli tak: wiemy, gdzie byłaś, gdzie Latająca Szkoła jest dzisiaj. Wiem, że Latająca Szkoła to również „latająca filozofia”, gdzieś tam przeczytałem na Twoim blogu na ten temat, ale chciałbym, żebyś opowiedziała o tym, jak ewaluowałaś do tego, żeby przejść do działalności online. Powiedziałaś, że wcześniej to były konsultacje, spotkania offline’owe. Dlaczego zdecydowałaś się postawić na online w tej chwili?

Agata: Od samego początku byłam w jakimś sensie bardzo mocno zarażona tą filozofią nowego biznesu w sieci, gdzie, wiadomo, wszyscy myślą o skalowalności, o tym, że dopiero wtedy zaczyna się dobrze zarabiać, jeżeli dociera się do szerszej publiczności i nasz klient nie płaci nam za nasz czas. Ja to wszystko od wielu lat wiedziałam, z tym że uważałam, że to, co chcę przekazywać, jest bardzo mocno związane z takim kontaktem żywym i to jest ogromna wartość. To, że dziewczyny się poznają i mają później ze sobą kontakt, jest bardzo cenne. Dlatego dosyć długo wręcz trzymałam się tej formy offline’owej.

Ale zrobiłam taki eksperyment – to było w zeszłym roku w wakacje – chciałam wypróbować, jak to zadziała. Ogłosiłam na blogu, że mam taki pomysł na eksperyment, który będzie się nazywał „Wakacyjny wirtualny krąg wsparcia” i będzie polegał na tym, że przez okres wakacji osoby, które się zapiszą na ten kurs, będą miały grupę na Facebooku, na której będą mogły cały czas być ze sobą w kontakcie i oprócz tego będą miały możliwość zadawania mi pytań co piątek, a ja przez weekend będę robiła podcasty, gdzie będę na te pytania odpowiadała.
I byłam pod wielkim wrażeniem tego, jak to wyszło. Dlatego że zapisało się na to – to nie była droga oferta – 100 kobiet i te kobiety zrobiły coś niesamowitego, dlatego że ten program trwał tylko przez wakacje, z tym że pod koniec dostałam prośbę, żeby nie zamykać grupy na Facebooku. Ja jej nie zamknęłam i obserwowałam, że ona cały czas żyje, nawet do dzisiaj. Ona żyje po roku i dziewczyny zaczęły między sobą robić niezwykłe kolaboracje. Powstało tyle wspólnych projektów, tam się narodziły tak genialne pomysły, że ja poczułam, że jest ogromna moc w takich formułach online’owych. Niekoniecznie trzeba się spotykać, bo niektóre z nich się w ogóle nie widziały na oczy, a jakby to wsparcie, energia, cała wiedza – to wszystko płynie do dzisiaj.

Michał: Bardzo ciekawa obserwacja. Ja dochodzę do podobnych wniosków w sensie takim, że wystarczy osobom, które są tym zainteresowane, stworzyć pewne warunki do tego, żeby współpracowały, i one taką współpracę nawiązują, i nie ma znaczenia, czy to jest kontakt

osobisty, czy nie. Czasami zauważam, że przy tym kontakcie osobistym jest nawet trudniej zsynchronizować ileś tam osób. Jest też dużo większy *overhead* organizacyjny, trzeba jakieś miejsce zorganizować, które pomieści odpowiednią ilość osób, uzgodnić konkretny termin itd., a później to spotkanie w sumie trwa dużo krócej niż same przygotowania do niego.

Agata: I to jest też *overhead* finansowy tak naprawdę, bo szkoła w wersji offline musiała być o wiele, wiele droższa niż to, co mogę oferować online. Ja znam dobrze moje klientki, bo też dużo czasu poświęcam na badanie tego, na czym im zależy, kim one są, kim jest ta osoba, która jest zainteresowana tym, co robię, i to jest często osoba, która nie ma za dużo pieniędzy, ja dokładnie wiem, ile ona może przeznaczyć na rozkręcenie własnego biznesu i własny rozwój. Często to nie jest tyle, ile by zażądali od niej różni marketingowi guru. Dlatego to jest też krok w kierunku klienta: że oferujemy coś, co jest tańsze, ale ma formułę online. Dla wielu kobiet – szczególnie matek – to też jest duży plus.

Michał: To jest wygodne dla nich. Ja w ogóle zastanawiam się, jak ty w ogóle łączysz… W jakim wieku masz dziecko?

Agata: Moje dziecko jest na tyle małe, że to pytanie jest jeszcze trochę na wyrost, bo moje dziecko ma 5 tygodni.

Michał: Gratulacje dla świeżo upieczonej mamy!

Agata: Tak, jestem świeżo upieczona. I porównując, ile czasu włożyłam w rozkręcenie Latającej Szkoły, czyli przypominając sobie, jak to wyglądało przez pierwszy rok, to nie dość, że wtedy nie miałam dziecka, pracy na etacie, to miałam wygodną sytuację życiowo-materialną i mogłam naprawdę bardzo dużo pracować. Nie wierzę w to, że można rozkręcić własny biznes, będąc świeżo upieczoną mamą, nawet myśląc o tym, ile wysiłku było związane z tym, żeby się przygotować do nagrania tego podcastu, jakie to było logistyczne wyzwanie. Myślę, że można dopiero, jak dziecko jest trochę większe, pomyśleć o tym, jak połączyć to z własnym biznesem.

Michał: Ale nie wiesz, jak dużo większe musi być dziecko, żeby to się udawało łączyć?

Agata: Nie, ale obserwując kobiety, z którymi miałam do czynienia – większość z nich to są matki – mam taką refleksję dziwną, że właściwie to jest bardzo różnie. Bo znam osoby, które miały trójkę dzieci, w tym bliźniaki – mam na myśli konkretną uczestniczkę – zawsze miały pomalowane paznokcie, wszystko idealnie załatwione i ruszyły z własnym biznesem, robiąc w nim masę różnych rzeczy, więc taki przykład. A znam osoby, które mając jedno dziecko, były tak nim zaabsorbowane, że dopiero po 7 latach wracały do tzw. obiegu życiowego. Więc są różne kobiety i są chyba też różne dzieci, więc niestety rozczarowując słuchaczy, którzy może oczekiwali jakiejś mocnej opinii albo złotej rady, wydaje mi się, że niestety czegoś takiego nie ma.

Michał: Chyba to jest najcenniejsze: żeby czerpać z tych doświadczeń. Ja nie ukrywam, że jednym z powodów, dla których rozmawiam z Tobą – wiesz, jestem facetem i patrzę na robienie biznesów z perspektywy faceta, czyli uczciwie powiem: wygodnej pozycji, kiedy

wiem, że mam mocne oparcie w mojej żonie, mam mocne zaplecze w postaci tego, że nie muszę się martwić o niektóre aspekty funkcjonowania naszej rodziny, bo wiem, że Gabi udźwignie, jest gotowa pomagać w tym zakresie, że bardzo mocno angażuje się w to, żebym miał jak najwięcej czasu na działalność, którą realizuję, co jest absolutnie gigantyczną pomocą. I, wiesz, zależało mi też na tym, żeby porozmawiać z kimś, kto właśnie ma kontakt z dużą liczbą przedsiębiorczych kobiet, kto mógłby również powiedzieć o pewnych wyzwaniach i problemach, z którymi te kobiety muszą się mierzyć. I teraz pytanie podstawowe: jakie ty widzisz, jako animatorka Latającej Szkoły, największe wyzwania, jakie stoją przed kobietami, które chciałyby mieć własny biznes, a muszą się bić z tą rzeczywistością?

Agata: Zacznę od czegoś, co może nie do końca jest związane z tym, że są to kobiety. Z tym że są to kobiety, które najczęściej mają pomysł na biznes z duszą. To nie są osoby, które przychodzą z błyskotliwą, startupową ideą, która po prostu jest obliczona na to, że rozwiążemy problem, który mają użytkownicy, i na tym dobrze zarobimy albo to nie jest pomysł w stylu: „będziemy handlować chemią z Niemiec”, bo wiemy, że to się dobrze sprzedaje, tylko to są często rzeczy związane z rozwojem osobistym, ze sztuką, z upiększaniem życia albo podnoszeniem jakości życia. To są jakby dwa główne nurty. I trzeba zauważyć, że w Polsce przeciętny Kowalski ma w swoim miesięcznym koszyku finansowym o wiele mniej pieniędzy na tego typu rzeczy niż jego kolega z Berlina albo z Paryża. Więc na samym początku wiele z tych kobiet jest w takiej sytuacji trudnej, ponieważ chce sprzedawać rzeczy, które dla wielu osób są luksusem.

Michał: Ale one to sobie uświadamiają czy dopiero w zderzeniu z innymi przedsiębiorczymi kobietami rzeczywiście gdzieś to do nich dochodzi, że pomysł jest fajny, ale utopijny?

Agata: On nie jest koniecznie utopijny, tylko trudniejszy do zrealizowania niż pomysł, który opiera się na sprzedawaniu artykułów pierwszej potrzeby. Ja się dokładnie tym zajmuję, czyli zobaczeniem, w jaki sposób zaaranżować cały ten biznes, żeby to jednak się udało. Trzeba mieć ponadprzeciętny marketing, dobrą stronę wizualną. Te teksty, które się ma, muszą być dobre. Sposób komunikowania się z klientami musi być wyjątkowy, żeby to się udało. Więc takim realnym lękiem, z którym wiele z tych kobiet musi się mierzyć, to lęk pt. „zje mnie ZUS”, czyli starczy mi pieniędzy tylko na tyle, żeby opłacić. Niektóre z tych kobiet muszą już płacić wyższy ZUS, bo miały wcześniej jakieś przygody z przedsiębiorczością, czyli zarobię tylko na waciki.

Michał: I to jest ten biznes wacikowy, o którym wspominałaś?

Agata: Tak, ja często właśnie mówię o tym, jak zrobić, żeby biznes był niewacikowy. Często jest to związane z tym, żeby zastanowić się, jak mogę tę sprzedaż zaaranżować, żeby np. budując społeczność wokół własnego biznesu, bawić się skalą, czyli niekoniecznie muszę oferować bardzo drogie rzeczy, ale przez to, że np. 200 osób miesięcznie to kupi, to zmienia się obraz tego, co oferuję. Myślę, że to jest takie typowo polskie, bo w Polsce są bardzo duże koszty na starcie prowadzenia własnej działalności. A jeżeli chodzi o taką bardziej kobiecą obawę, to kiedyś powiedziałabym, że kobiety są mniej pewne siebie od mężczyzn, ale im dłużej to obserwuję, to bym powiedziała o tym inaczej: że są bardziej skupione na słuchaniu.

I też słuchają też bardzo uważnie swojego wewnętrznego krytyka, wszystkich komunikatów z zewnątrz i bardzo się tym przejmują, że np. teściowa, partner albo koleżanka powiedzą, że ten pomysł jest bez sensu, albo nawet powiedzą to subtelnie, albo nic nie powiedzą, i wiele kobiet już to traktuje jako pewną zniechęcającą informację. Powiedziałabym, że wiele kobiet obawia się wyjść z czymś na światło dziennie w takiej obawie, że to nie jest perfekcyjny produkt, usługa, więc dopóki coś nie jest perfekcyjne, to nie będę się z tym pokazywała.

Michał: Myślisz, że to jest cecha kobiet czy ogólna cecha przedsiębiorców: że chcieliby mieć wszystko dopracowane? Może masz rzeczywiście rację. Zastanawiam się nad tym, co powiedziałaś, czy kobiety nie mają przypadkiem niższej akceptacji ryzyka niż faceci. Nie wiem, mam zbyt mały zestaw doświadczeń, bo patrzę tylko i wyłącznie na siebie, ale jeżeli rzeczywiście bardzo słuchają tego, co inni mówią, to mogłoby również oznaczać, że nie są tak bardzo gotowe do zaryzykowania. Jak sądzisz?

Agata: Coś w tym jest. Gdyby na pewno słuchali nas jacyś specjaliści od biologii ewolucyjnej, to by mogli nam to jakimiś ładnymi argumentami podeprzeć właśnie związanymi z ewolucją, że kobiety mają ogólnie inną relację z ryzykiem. To można nawet zaobserwować, jak się popatrzy, ile jest hazardzistów – jest o wiele więcej mężczyzn – i to ma gdzieś pewnie swoje uzasadnienie…

Michał: Potrzeba bezpieczeństwa itd.

Agata: No, więc na pewno coś w tym jest, że kobiety też nie potrafią często – to jest jakby drugi wątek – podchodzić do biznesu jako do gry. To jest większy dystans, jeśli traktujemy coś jako grę i sprawdzimy: a, może się uda, może nie. To jest inna relacja z tym, co się robi, z rzeczywistością – taka chęć wypróbowania, a nuż się uda. Wydaje mi się, że wiele kobiet ma inne podejście, nie takie gamifikacyjne, tylko bardzo emocjonalne. I to ryzyko, że komuś się nie spodoba, a przecież ja to stworzyłam z mojego serca, to jest praca mojej duszy, to jest zbyt duży koszt emocjonalny.

Michał: Jak ty pomagasz kobietom pokonać te obawy, lęki?

Agata: Na różne sposoby. Głównym narzędziem, które stosuję, to jest właśnie łączenie kobiet w grupy. Poprzez kręgi, kiedy jest możliwość posłuchania, że komuś było też trudno albo ktoś, kto dzisiaj ma superfirmę i jest bardzo znany, piszą o nim „Wysokie Obcasy” i wszędzie pojawiają się produkty tej osoby, mówi, że ma kryzys co drugi dzień, a w ogóle na początku miał długi, to dla wielu kobiet jest to bardzo, bardzo wspierające. Propaguję też ideę łączenia się w takie zespoły, grupy wsparcia, grupy mastermindowe, można powiedzieć, często złożone z osób z różnych branż, które regularnie spotykają się i pomagają sobie rozwijać własne biznesy. Dla wielu kobiet jest to bardzo, bardzo dobra formuła. Myślę, że mężczyźni aż tak bardzo by tego nie potrzebowali, ale dla kobiet taka możliwość regularnego spotykania się, przedyskutowania swoich pomysłów, dostania takiego energetycznego kopniaka od innych osób – to dobrze działa.

Michał: Słuchaj, a nie jest to tak trochę z tym kopniakiem energetycznym – czasami widzę takie spotkania, które się gdzieś tam dzieją, niekoniecznie kobiet, bo to też facetów dotyczy;

nazwijmy je spotkaniami niby o przedsiębiorczości, trochę motywacyjnymi, inspirującymi – widzę również takie osoby, które uczestniczą w tym dla pewnego zastrzyku pozytywnych emocji, ale później nic z tego nie wynika. Taka chwilowa stymulacja, być może ogrzanie się w blasku tych osób, które jakieś sukcesy odnoszą, i jednak trwanie w tym, w czym trwam, czyli nie idę jakoś szczególnie do przodu ani się nie cofam, a może się cofam, bo nie idę do przodu? Czy Ty widzisz coś takiego na tych spotkaniach? Czy jakoś udaje się te osoby, które uczestniczą, aktywizować?

Agata: Myślę, że odpowiem „tak”, bo jak to pytanie się pojawiło w tych pytaniach, które mi przesłałeś wcześniej, to jeszcze taki wątek w nim poruszyłeś, że niektóre osoby tam mogą przychodzić bardziej ze względów towarzyskich niż innych. Wtedy mi przyszło do głowy, że jest taki znany filmik na YouTubie, który pokazuje – to jest filmik komediowy – różnice między mózgiem kobiety i mózgiem mężczyzny. Nie wiem, czy słuchacze ten filmik widzieli. W każdym razie on pokazuje, że mózg mężczyzny składa się z dużej ilości pudełek, a w każdym z nich są osobne rzeczy, np. osobno biznes, osobno życie towarzyskie, a w mózgu kobiety wszystko jest ze sobą połączone i wszystko łączy się ze wszystkim. To była moja pierwsza myśl: że towarzyskie spotkania mogą się łączyć z biznesem w mojej percepcji, i to bardzo dobrze wręcz, ale teraz poruszyłeś inną strunę, zadając to pytanie na żywo, bo zapytałeś o to, czy to nie jest czasem taka formuła pustego doładowywania się – tak zrozumiałam to pytanie – a jakby nic z tego nie wynika. I ja patrzę na to w taki sposób: że po pierwsze musimy przyjąć dłuższą perspektywę. Znam osoby, które bardzo długo chodziły na spotkania „latających kręgów” i wydawałoby się, że nic nie robią – tylko przychodzą, słuchają, chłoną – i np. po półtora roku przyznają się wszystkim, że chodzą z jakimś pomysłem i dopiero teraz mają odwagę o tym powiedzieć, i po tych 2 latach zaczynają go realizować. Wierzę w to, że niektóre osoby potrzebują dużo więcej czasu, żeby się rozkręcić, a z drugiej strony myślę sobie też, że być może bycie przedsiębiorcą, prowadzenie własnego biznesu to też nie jest dla każdego i dobrze jest mieć możliwość zweryfikować, jak to jest. Chodząc na takie spotkania, patrząc, jak to jest, właśnie dojść do wniosku na koniec, że to nie dla mnie.

Michał: Powiedz mi, czy możesz podać takie przykłady osób, które jak pierwszy raz je spotkałaś, to w zasadzie nie wiedziały, dokąd iść, a po jakimś czasie stopniowo ewaluowały, i dzisiaj możesz powiedzieć: to są te osoby, które są najlepszymi przykładami, że to, co promuję, rzeczywiście działa?

Agata: Na wstępie, prowadząc warsztaty czy szkołę, zawsze adresowałam tę płatną usługę do osób, które miały już własny pomysł. To był warunek udziału. Czyli nie mamy aż tak bardzo do czynienia z osobami, które nie miały żadnego pomysłu i nagle dzięki mnie przeszły taką metamorfozę, że wpadły na ten pomysł i teraz zarabiają na tym tysiące dolarów. Takich sytuacji nie ma, ale są przykłady osób, które miały jakiś pomysł i później w toku naszych działań okazało się, że całkowicie ten pomysł porzucają i zajmują się czymś zupełnie innym i teraz są znane z tego, co robią, i można je podać jako taki superprzykład. Mogę powiedzieć o Aleksandrze Budzyńskiej, czyli osobie, która w sieci funkcjonuje jako Pani Swojego Czasu.

Michał: Znam, znam, znam! Opowiadaj!

Agata: Więc Pani Swojego Czasu przyszła do szkoły z pomysłem na szkołę guwernantek, czyli na taką inicjatywę, która miała pomóc osobom, które pracują jako nianie, opiekują się dziećmi, dostać dodatkowy, bardziej prestiżowy tytuł zawodowy i jednocześnie też podnieść swoje kwalifikacje w opiece nad dziećmi. To był pomysł Oli, ale w trakcie robienia badań marketingowych, przeprowadzania wywiadów, przyglądania się temu, ile będzie pochłaniało energii, Ola powoli zaczęła się z tego wycofywać, a przy okazji odkryła, że jej bardzo mocną stroną jest zarządzanie własnym czasem i że dla wielu osób jest to ogromna pięta achillesowa, i zaczęła wykorzystywać to, czego się nauczyła w szkole à propos własnej strony WWW czy obecności w social mediach, czy wysyłanie newslettera i w dobry, spójny sposób wprowadziła w życie, więc faktycznie teraz działa, i to działa na dużą skalę. Ale przychodzi mi do głowy inna „Pani od” – to jest takie zabawne, że jest Pani Swojego Czasu i jest też Pani od PR. To jest Justyna Kozioł, która też przyszła do szkoły już z tym pomysłem, tylko nie była do końca przekonana, że on na pewno się powiedzie, tzn. ona się zajmowała profesjonalnie PR-em przez wiele lat, takim ale PR-em dla dużych firm i często właśnie dla takich klientów, którzy niekoniecznie robili rzeczy, które by ją inspirowały i jej osobiście się podobały, i ona miała pomysł na to, żeby uczyć PR-u i pomagać PR-owo małym, kreatywnym biznesom, niekoniecznie kobiecym. Myślę, że w przypadku Justyny ten aspekt kreatywności był bardziej istotny. I faktycznie to się udało wprowadzić w życie. To jest kolejny przykład.

Michał: Super! Wrócę do ciebie i podpytam o to – bo mówiłaś o tym, że jesteś taką osobą, która ma dużo pomysłów, ciągle skacze z tematu na temat, a przynajmniej taką osobą byłaś, i powiedziałaś, że bardzo pomogło ci skoncentrowanie się na jednym temacie – jak zapanować nad sobą, żeby przy takiej wszechstronności, bo jak spojrzy się na twój blog, zakres poruszanych tematów dotyczących przedsiębiorczości, ale nie tylko, również emocji z tym związanych itd., on jest dosyć szeroki, i zastanawiam się, jak ty sama siebie ukierunkowujesz, porządkujesz, trzymasz w ryzach, żeby rzeczywiście iść w jedną stronę, nie skakać na prawo i na lewo chaotycznie?

Agata: Ja myślę, że i tak trochę skaczę, ale chyba po prostu rzeczywistość mnie ustawia do pionu. Doba, która ma 24 godziny, i zobowiązania, które mam, czyli to, że narzuciłam sobie rytmy. Ja w ogóle wierzę w to, że rytmy w biznesie są bardzo ważne. Ja np. publikuję co wtorek i wysyłam newsletter co wtorek. Albo na początku jeszcze było tak, że przecież szkoła była dwa razy do roku i miała też swój konkretny rytm, trzeba było też odpowiednio wcześniej zrobić nabór, różne rzeczy się działy, więc te narzucone struktury uporządkowały mnie. Czyli ja mam różne pomysły, które chciałabym zrealizować, takie dodatkowe, mam je zapisane wszystkie – albo na takich karteczkach na ścianie, albo w specjalnym zeszycie – ale po prostu doba ma 24 godziny, więc one gdzieś tam często po prostu przechodzą na następny rok do realizacji, albo po prostu siedzą w szufladzie, czekając na lepsze czasy.

Michał: Ale właśnie: jak je filtrujesz? Masz dużo pomysłów, faktycznie, doba ma 24 godziny, więcej nie wtłoczymy. Pytanie: wstajesz codziennie rano i wiesz, co masz do zrobienia, bo wcześniej to planujesz, czy w jakiś inny sposób podchodzisz do organizacji swojego czasu? Jak to wygląda?

Agata: Na razie odpowiadając z takiego jeszcze wyższego trochę poziomu, jak filtruję, czy dany pomysł jest godny realizacji, czy nie, to moim kompasem czy papierkiem lakmusowym mimo wszystko jest coś w rodzaju takiego kreatywnego barometru: czy coś mnie podnieca,

czy coś chcę zrobić, czy czuję się zainspirowana tym. Jednak mimo wszystko to jest bardzo ważny czynnik u mnie. Czyli często pomysł, który finansowo bardziej by się opłacał, ale jest mniej interesujący, mniej ciekawy, odpadnie, a zrobię coś, na czym nie zarobię za dużo, ale to będzie super fun, żeby to robić przez następne pół roku. Więc trochę jest tak u mnie, że ten wewnętrzny artysta jest o wiele głośniejszy niż ten wewnętrzny biznesmen i po prostu on mu zakłada nelsona i jest nokaut, i wewnętrzny biznesmen leży na podłodze przyduszony. Więc to jest u mnie istotna rzecz, a jeżeli chodzi o taki wybór bieżących rzeczy, to myślę, że nie mam jakiegoś niezwykłego systemu, którym mogłabym się podzielić, ale bardzo wierzę w systemy takie oldskulowe, proste, tradycyjne, staropolskie, typu: prowadzić zeszyt, w którym się zapisuje pomysły, i wracać do tych pomysłów i mieć żółte karteczki, które można wyklejać i prioretyzować. Ja też mam w przedpokoju taką dużą ścianę tablicową, czyli po prostu kawałek ściany pomalowany specjalną farbą, można różne rzeczy zapisywać za pomocą kredy, to jest coś, co mi pomaga. Nie wiem, czy odpowiedziałam wprost na pytanie, ale to są podstawowe narzędzia, nie używam żadnych fajnych aplikacji.

Michał: Czyli wizualnie operujesz, widzisz to, co masz do zrobienia, bo to zapisałaś, i próbujesz sobie ustawiać w takiej kolejności, żeby na wszystko, co jest ważne, starczyło czasu. No właśnie, a dziecko mocno skomplikowało to? Jak w tej chwili te ostatnie 5 tygodni oceniasz, jak widzisz następne dwa miesiące swojego życia? Czy to bardzo skomplikowało życie, czy raczej zgodnie z oczekiwaniami?

Agata: Ciężko powiedzieć, czy skomplikowało, bo byłam przygotowana na to, że to będzie zupełnie inaczej wyglądać, dlatego też nie robię na jesieni edycji Latającej Szkoły, robię ją dopiero na wiosnę 2016, a i tak wiem, że już teraz muszę zacząć pracę, ponieważ widzę, że i tak jest mało czasu i ten rytm pracy będzie zupełnie, zupełnie inny. Więc odpowiadając na pytanie: dziecko może nie tyle komplikuje życie, ile zmienia całkowicie strukturę dnia, możliwości. Nawet chociażby sprawa z wychodzeniem: jeżeli miałabym biznes bardziej oparty na uczestniczeniu w eventach czy spotykaniu się z klientami, to w tym momencie ten biznes by leżał. To, że mam możliwość robienia czegoś online, jest bardzo korzystne.

Michał: No właśnie, skoro już temat online poruszyliśmy, to zapytam od razu: z jakich narzędzi dzisiaj korzystasz w komunikacji z uczestniczkami Latającej Szkoły?

Agata: W tym momencie jest to bardzo podstawowy zestaw, powiedziałabym: nie taki bardzo nowoczesny. Nigdy nie robiłam Periscopa i też webinarów nie robię samodzielnie. Mam stronę internetową, postawioną na WordPressie, to jest zresztą coś, co bardzo polecam, i czego uczyłam i od czego zaczynałam. Ja na początku uczyłam robienia stron na WordPressie, bo sama się tego nauczyłam i tą wiedzą chciałam się dzielić. Na tej stronie pojawiają się artykuły i tam można np. te artykuły komentować, to jest jedna forma komunikacji. Oprócz tego wysyłam newsletter. Przez długi czas używałam takiego narzędzia jak MailChimp, czyli programu do wysyłania newsletterów. Potem przeniosłam się na GetResponse i testuję go od paru miesięcy, i zastanawiam się, czy nie wrócić jednak do MailChimpa. Oprócz tego jest Facebook, czyli fanpage Latającej Szkoły i jest masa różnych grup. Naprawdę grup na Facebooku mam od groma, i to są różne grupy: są grupy tych kręgów, są też grupy po różnych programach płatnych jako pozostałość, bo to była forma komunikacji dla uczestniczek. Facebook nie jest optymalny, ale chyba jest najlepszą rzeczą, jaką znam, dlatego że przed dużym eventem, który robiłyśmy w styczniu tego roku, chciałyśmy wyjść

z Facebooka, dać coś bardziej oryginalnego naszym uczestniczkom. Stworzyłyśmy forum na stronie do komunikacji dla uczestniczek tego eventu, po prostu nikt z tego nie korzystał. Zarejestrowało się parę osób i tam się nic nie działo na tym forum, a na Facebooku jednak cały czas coś się dzieje i Facebook żyje, bo ludzie wchodzą na Facebooka. Mam Twittera i nigdy tam nie zaglądam, mam Instagram i prawie nic tam nie wrzucam.

Michał: A powiedz mi, dlaczego migrowałaś z MailChimpa do GetResponse'a? Co ci się nie podobało, jakie miałaś oczekiwania?

Agata: Wydawało mi się, że GetResponse jest dużo tańszy niż MailChimp, ale jak dokonałam takiej prawdziwej kalkulacji, to okazało się, że jest pozornie dużo tańszy. Żeby był naprawdę dużo tańszy, należałoby zapłacić za cały rok z góry i intensywnie działać w programie afiliacyjnym. Ale wydawało mi się też, że jest bardziej funkcjonalny, tzn. w MailChimpie jest takie coś, że ciężko jest wysyłać ten sam newsletter do różnych list i różnych grup, trzeba to zrobić manualnie. Wydawało mi się, że w GetResponse może to jest lepiej rozwiązane. I GetResponse miało jeszcze taką atrakcyjną ofertę, że można sobie jeden *landing page* zrobić w ramach tego abonamentu dotyczącego newsletteru i wydawało mi się, że chciałam mieć taki jeden *landing page*, żeby sprawdzić, jak to działa. To były powody moich przenosin, a teraz widzę, że np. niektóre wtyczki do WordPressa lepiej się konfigurują z MailChimpem jednak. Są też inne powody związane ze statystykami – wydaje mi się, że jednak na MailChimpie miałam lepszy podgląd związany z tym, co się dzieje, kto otwiera, gdzie klika itd., i to było wszystko trochę lepsze. Ale może ja to trochę mówię z poziomu przyzwyczajenia, po prostu MailChimp tak długo był moim narzędziem, że po prostu chyba za nim zwyczajnie tęsknię.

Michał: Wiesz, ja już 3 lata korzystam z GetResponse'a, ale mimo to najprawdopodobniej właśnie w tym miesiącu dokonuję migracji w końcu, bo rzeczywiście GetResponse wychodzi dosyć drogo i to nawet po rabatach, które można zastosować – roczne nie roczne itd. Poprosić o dodatkowy rabat też można, zwłaszcza jak się tyle maili wysyła co ja i tyle subskrybentów się ma co ja. Jednak, powiem ci, jest wiele tańszych usług, które niekoniecznie są gorsze, i też się zastanawiam nad migracją, najprawdopodobniej na coś takiego, co się ActiveCampaign nazywa. To nie jest zbyt popularne rozwiązanie jeszcze, ale zachęcam do sprawdzenia, bo rzeczywiście cena za samą usługę pocztową jest istotnie niższa od GetResponse'a. A jeszcze mają takie fajne funkcjonalności jak powiązanie bazy kontaktów z ruchem, który jest na twojej stronie WWW. Czyli jeżeli twój subskrybent porusza się po twojej stronie WWW, to ty widzisz później, jakie on strony odwiedził, gdzie on był, ile czasu spędził itd. Czyli taka namiastka *marketing automation* pełnego, a nie tylko newslettery. Więc ciekawe rozwiązania się pojawiają, bo to jest młodsze rozwiązanie od GetResponse'a, a jeżeli popatrzymy na funkcjonalność, to rzeczywiście mniej szablonów ma newsletterowych itd., ale ja i tak z tych szablonów nie korzystam, mam własny szablon, więc jakby różnicy mi to nie robi. Zapytam cię jeszcze, bo mówiłaś, że organizujesz również webinary, ale sama tego nie organizujesz, tylko we współpracy. Z czego korzystacie, jeżeli realizujecie webinary?

Agata: Ta liczba mnoga tych webinarów to trochę na wyrost, ponieważ to był jeden webinar i do końca nie wiem, z czego korzystały dziewczyny, z jakiegoś płatnego rozwiązania w połączeniu z Google Hangoutami, więc tutaj niestety nic więcej nie powiem.

Michał: Intryguje mnie jeszcze to, o czym mówiłaś o poznawaniu świata. Skąd ty, Agata, czerpiesz wiedzę, jak ty się uczysz, jak się dowiadujesz o tych różnych nowych narzędziach czy rozwiązaniach, które mogą się przydawać przedsiębiorczym kobietom?

Agata: To jest bardzo dobre pytanie, dlatego że wszystko zaczęło się od tego, że spędziłam zimę 2010/2011 na ślęczeniu w internecie. Właściwie można powiedzieć, że bardzo dużo rzeczy nauczyłam się na tzw. Google Academy, i niektóre osoby uważają, że to jest gorszy rodzaj wiedzy. Jeżeli ma się dyplom albo skończyło się jakieś studia podyplomowe, to wiadomo, ta osoba umie te rzeczy, o których mówi, a jeżeli ktoś czerpie wiedze z internetu albo podglądając innych, albo ucząc się w locie, że tak powiem, to jest to gorszy rodzaj umiejętności i wiedzy. Ja uważam, że jest zupełnie na odwrót, i bardzo propaguję takie podejście, że jeżeli czegoś nie wiem, to po prostu to googluję, i to powinien być już odruch, a wiele osób go nie ma. Ja dostaję często maile z pytaniami, na które odpowiedź można znaleźć w jedną sekundę, czyli ktoś uważa, że lepiej jest zapytać mnie, niż zapytać Google'a. Więc na pewno źródło wiedzy to jest internet, częściowo też ogromny kosmos, cały, powiedziałabym, wszechświat darmowej wiedzy, którą udostępniają amerykańscy specjaliści od marketingu i różni nauczyciele biznesu, którzy mają to podejście, że żeby przyciągnąć do siebie społeczność i odbiorców, to trzeba pokazać, że się coś wie. Czyli cały ten *content marketing* i tam jest masa różnych *freebies* i można się wiele rzeczy dowiedzieć. Oczywiście nie cała moja wiedza pochodzi z tych darmowych PDF-ów, ale na samym początku to był taki start, ja się tam zahaczałam, bo często nie było mnie stać na to, żeby wykupić ten kurs. Pamiętam, jak w którymś twoim podcaście słuchałam, że kupiłeś sobie kurs Pata Flynna, a ja byłam kiedyś na takim etapie, że zupełnie nie mogłam sobie na to pozwolić. I pamiętam, że był taki kurs dotyczący tworzenia strony na WordPressie, który nie był bardzo drogi – kosztował chyba 300 dolarów – ale nie miałam 300 dolarów. I po prostu siedziałam i kopiowałam każde zagadnienie…

Michał: Ze spisu treści tego kursu, nie?

Agata: Tak, i googlowałam, wiedząc, że gdzieś znajdę te odpowiedzi. Będą bardziej rozproszone i będą w formie różnych tutoriali na YouTubie itd. I też robię często coś, co po angielsku się ładnie nazywa *reverse engineering*, a w Polsce jakoś wsteczna inżynieria albo odwrotna inżynieria – to nie brzmi dobrze. To jest taki zabieg, kiedy patrzymy na kogoś, kto odnosi sukces, albo na to, jak ktoś coś zrobił, i zastanawiamy się, jak on to zrobił i dlaczego to działa, czyli to, co zrobiłam w przypadku twojego bloga. Poddałam takiej analizie to, co robisz, i chciałam moim słuchaczkom i moim odbiorczyniom pokazać, dlaczego to działa i dlaczego to jest dobre i skuteczne.

Michał: Bardzo dobre to było, powiem ci, zalinkuję do tego artykułu. Fajnie, bo ja czytam o sobie u ciebie i to nie jest tak, że wszystkie aspekty były skrupulatnie przemyślane, niektóre rzeczy się robi intuicyjnie. Czyli jak mamy taką intuicję biznesową, to coś nam wyjdzie, chociaż nieszczególnie poświęcamy uwagę temu, że ma wyjść właśnie w taki sposób. Więc fajnie, bo czytałem to, co pisałaś, i oczywiście większość się zgadza, a niektóre to są po prostu interpretacje, o które ja dzisiaj też bym się pokusił. Ale uczciwie mówiąc, to nie jest tak, że jestem alfą i omegą i wszystko zostało tak perfekcyjnie zaplanowane. To trochę jest tak, że

wszędzie, gdzie wkładamy serce w to, co robimy, to czasami nam wyjdzie lepiej, niż gdybyśmy to zaplanowali od A do Z. Tak że planowanie jest ważne, ale też to, żeby rzeczywiście robić ten biznes z pasją i pomagać osobom, które jakąś pasję mają, konkretyzować i opakowywać ją w taki sposób, żeby uwierzyły w to, że da to się realizować komercyjnie. Bo to są dwie różne rzeczy. Znowu wrócę do tematyki męsko-damskiej w kontekście przedsiębiorczości. Patrzę czasami na to, co to robi moja żona, w jaki sposób ona planuje swoje przedsięwzięcia. Ona też ma świetne pomysły, skończyła teraz dodatkową szkołę florystyczną – jest dyplomowaną florystką – zdobywała tę wiedzę w konkretnym celu, przy czym martwi mnie to, że brakuje jej być może zewnętrznego kopniaka, motywatora czy pomocy. Nie wystarczy jej powiedzieć: „Zrób to”. To jest dłuższy proces – to, co powiedziałaś – dojrzewania. Przychodzą dziewczyny na Latającą Szkołę i czasami muszą chodzić tak pół roku czy rok, zanim ośmielą się zdradzić, że one w ogóle jakiś pomysł mają. Z kobietami rzeczywiście tak jest, przynajmniej gdy patrzę na te kobiety, które są w mojej okolicy – na tyle, na ile potrafię na podstawie rozmów z nimi zinterpretować to, jak one mogą próbować myśleć o swojej przedsiębiorczości. To jest też fajne, że rzeczywiście to, co robisz, robisz w taki sposób, który pomaga powoli, systematycznie odblokowywać. I też myślę, że zaletą tego, że to robią kobiety same dla siebie, jest to, że w zupełnie inny sposób do różnych zagadnień podchodzimy.

Powiedziałaś trochę o lękach w kontekście przedsiębiorczości. Ja bym cię zapytał z drugiej strony o ten sam wątek: patrząc na kobiety i na to, jak one działają, i być może przyglądając się i analizując biznesy prowadzone przez facetów, czy ty widzisz jakieś konkretne różnice w podejściu do przedsiębiorczości kobiet i mężczyzn? Trochę już o tym mówiliśmy, ale może masz coś jeszcze do dodania w tym temacie?

Agata: Wydaje mi się, że to, co się dzieje przez ostatnie lata, czyli taka właściwie rewolucja w biznesie, która jest głównie związana z tym, że zaczęliśmy żyć w paradygmacie sieci i sieć przeorganizowała wszystko, co się dzieje w biznesie, i nagle okazuje się, że dominującymi wartościami, które pozwalają się rozwijać firmom, jest kreatywność, komunikowanie się z klientem, słuchanie, empatia…

Michał: Miękkie umiejętności wszystkie.

Agata: Tak, dzielenie się wiedzą, w ogóle podejście takie, że tutaj rozdajemy coś…

Michał: Ekonomia wdzięczności, jak to mówią.

Agata: Tak, właśnie, albo *permission marketing* itd. Te wszystkie rzeczy, które teraz są nawet w tym głównym nurcie biznesu wielkimi wartościami, to są rzeczy, które są związane z tym, co – tak tradycyjnie mówiąc – kobietom łatwiej przychodzi, czyli komunikacja, dzielenie się, słuchanie. To jest dla wielu kobiet i atrakcyjne, i często łatwe.

Michał: Naturalne, można wręcz powiedzieć.

Agata: No. Więc ja uważam, że właśnie dzisiaj w tym nowym paradygmacie kobietom jest o wiele łatwiej prowadzić biznes niż kiedyś. Dlatego że biznes już niekoniecznie polega na tym, że jeździ się gdzieś samochodem z teczką, ma się napakowane ramiona wywatowaną

marynarką i się twardo negocjuje, tylko siedzi się często w swoim linkroomie z laptopem i się tworzy interesujący kontent, i się emocjonalnie dociera się do odbiorców, tworzy się wokół tego jakąś bazę fanów i się po prostu coś tym ludziom sprzedaje, rozwiązuje się ich problem albo w jakiś sposób stymuluje się ich marzenia. I takie coś dla wielu kobiet nie dość, że jest atrakcyjne, to one się w tym sprawdzają często. To się zresztą dzieje, to nie jest tak, że to zobaczymy za parę lat. Już teraz powstają właśnie różne biznesy, które się opierają o taki nowy paradygmat, i kobietom dobrze to wychodzi. To może nie będą takie biznesy wielkie. To nie chodzi o biznesy, które później rozrastają się i zatrudniają nagle tysiące ludzi. To jest taki model, że najczęściej mamy jedną osobę, która się z tego utrzymuje, i team wirtualnych asystentek czy różnych specjalistów, którzy pomagają, ale są to często osoby niezatrudnione na stałe w firmie, tylko współpracujące na zasadzie freelancerskiej. Takie mam przemyślenia jeszcze: że kobietom często może być łatwiej w tym nowym świecie.

Michał: Agata, jeszcze zanim skończymy, to chciałbym, żebyś do tych kobiet, które być może słuchają tego odcinka podcastu i zastanawiają się nad tym, czy biznes jest dla nich, i mają te swoje wątpliwości, o których rozmawialiśmy, żebyś im dała dosłownie jedną, dwie, może trzy takie trzy szybkie porady, co one mogą zrobić, żeby pójść ten kolejny krok do przodu.

Agata: Pierwszą rzeczą, jaką bym zaproponowała osobie, która ma pomysł, ale nie wie, jak go zacząć realizować, to przeprowadzenie kilku wywiadów pogłębionych z potencjalnymi klientami, dlatego że biznes zawsze jest dla kogoś. Jeżeli nikt nie będzie chciał kupić tego, co oferujemy, to nie będzie to biznes, ale hobby. To może brzmieć banalnie, dlatego że to jest częste zalecenie, ale wiem z doświadczenia, że mało który biznesmen, bizneswoman faktycznie robi dużo wywiadów pogłębionych. Czyli wpierw wyszłabym po prostu na kawę rozmawiać z potencjalnym klientem i dowiedzieć się od niego, czy on jest tym zainteresowany, ile byłby w stanie zapłacić, jakie to musiałoby być, żeby chciał coś takiego od nas nabyć. To wymaga również wyjścia z własnej strefy komfortu.

Drugim takim wyjściem ze strefy komfortu będzie zrobienie kalkulacji, dlatego że niektóre biznesy od samego początku wiadomo, że są wacikowe, i należy po prostu sobie to uświadomić, im wcześniej, tym lepiej. Ja mam taki prosty kalkulator na stronie – excelowy, ale można to zrobić też bez Excela i policzyć, jaką mam prognozowaną sprzedaż, ile mam produktów, jakie mam usługi i co mi wychodzi, jeżeli odejmę od tego opłaty, które są konieczne do prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce. Więc od razu sprawdzić, czy ten pomysł ma szansę na to, żeby przynieść mi w dłuższej perspektywie taki dochód, który chciałabym mieć. Ja też proponuję, żeby wyjść z takiego punktu: ile ja chcę zarabiać miesięcznie, a nie z tego punktu, ile ten biznes wygeneruje. Czyli zastanowić się nad tym: OK, jeżeli chcę mieć tyle i tyle, to czy jest szansa, żeby ten biznes mi to przyniósł?

A trzecią rzeczą, którą bym zalecała, to jest stworzenie jakiegoś projektu beta, takiego małego prototypu tego biznesu, który by był w przyszłości, oczywiście jeżeli to jest możliwe, bo ciężko jest stworzyć wersję beta restauracji meksykańskiej, ale w przypadku wielu pomysłów doradczych, eksperckich można stworzyć coś małego: jeden warsztat, bloga, przetestować pomysł, zrobić coś za darmo, w małym gronie i sprawdzić, czy to działa, czy nie, czy chwyta, czy nie chwyta, bez dużych kosztów na starcie. Czyli taki projekt pilotażowy, tak bym powiedziała. No i wszystko w kontekście powiedzenia, które często powtarzamy w Latającej

Szkole: po prostu bój się i rób. Nie myśl, nie zastanawiaj się, nie spędzaj czasu na gdybaniu, dlatego że z tego ciężko wyciągnąć jakieś dobre wnioski, tylko lepiej jest zrobić i sprawdzić, jak to działa w rzeczywistości, i na tej podstawie podejmować decyzje dalsze.

Michał: Bój się i rób – myślę, że dobra puenta na koniec naszej rozmowy. Powiedz mi jeszcze, gdzie ciebie można znaleźć w internecie, gdzie można znaleźć informacje o tym, co robisz.

Agata: Należy po prostu wpisać www.latajacaszkola.pl w wyszukiwarkę czy przeglądarkę i tam już będzie się w domu. Moja strona internetowa jest głównym miejscem, gdzie można mnie znaleźć i gdzie najważniejsze rzeczy się dzieją, czyli co tydzień pojawiają się artykuły, można się zapisać na newsletter i pojawia się też oferta płatnych i bezpłatnych wydarzeń, które robimy. Jest też Facebook oczywiście, tam jest inna nazwa: Shakti Latająca Szkoła dla Kobiet, tak się nazywamy na Facebooku. To są te dwa miejsca, do których zapraszam serdecznie.

Michał: Super, super. Dzięki, Agato, bardzo miła, bardzo fajna rozmowa. Mam nadzieję, że przynajmniej części damskiej mojego audytorium bardzo się spodoba i rzeczywiście zachęci do tego, żeby wziąć sprawy w swoje ręce i po prostu działać.

Agata: Super! Bardzo dziękuję za zaproszenie do podcastu.

Michał: Trzymaj się, do usłyszenia.

Agata: Dzięki, cześć.

Dzięki wielkie, Agato, za przyjęcie mojego zaproszenia. Ja mam nadzieję, że twoje fanki w końcu będą usatysfakcjonowane – zresztą może nie tylko fanki – że udało się ciebie zaprosić do tego odcinka, że porozmawialiśmy na temat przedsiębiorczości kobiet. Fajnie, bardzo się cieszę i na koniec jeszcze obiecałem Wam garść informacji. Tak że po kolei może.

Po pierwsze jestem już po konferencji New Media Europe, na której występowałem w języku angielskim, co było pewnym wyzwaniem dla mnie. Udział tam był szczególnie ekscytujący. Nie ukrywam, że bardzo zależało mi na tym, żeby poznać osobiście tych blogerów i podcasterów amerykańskich, którzy po raz pierwszy mieli okazję uczestniczyć w takiej konferencji w Europie. Jechałem tam głównie dla dwóch osób – nie oszukuję – czyli Cliff Ravenscraft. To jest osoba, która jest znana w internecie jako Podcast Answer Man. Osoba, od której uczyłem się podcastowania. Kupiłem kiedyś kurs Cliffa, jednak niesamowicie było miło zobaczyć Cliffa osobiście. Z takich ciekawych rzeczy: zdziwiłem się, bo jest niższy ode mnie, chociaż ja jestem stosunkowo niski. Tak że było naprawdę przemiło i sporo czasu przegadaliśmy razem. To się takie surrealistyczne wydawało... Wyobrażam sobie, co musicie przeżywać. Czasami jak spotykam się z osobami, które słuchają podcastu, to jest takie: „Wow, Michał słucham ciebie, widzę cię!”. Dla mnie to jest takie normalne, ktoś podchodzi, a Wy znacie mnie z innej strony i nagle udaje się osobiście spotkać, to jest pewne wydarzenie. Doświadczyłem dokładnie tego samego, tzn. spotkałem się z Cliffem i do Cliffa dokładnie tak samo wystartowałem: „Cliff, Cliff, rany, nareszcie mamy okazję się spotkać, coś niesamowitego”, a Cliff tak spokojnie: „No fajnie, no, cześć, Michał, fajnie”. Tak że jest coś

takiego, że ta relacja przez podcast się bardzo silna i mocno buduje. Wiem, jak to działa, słuchałem Pata, słuchałem Cliffa, słuchałem wielu innych podcasterów i czuję z nimi jakąś więź przyjaźni, można wręcz powiedzieć, pomimo że dla nich jestem totalnie w wielu przypadkach anonimowy. Cieszę się, że tę anonimowość udaje się przełamywać, że udaje się te osoby poznawać osobiście.

Drugą taką osobą był Chris Ducker, to jest osoba znana przede wszystkim jako przedsiębiorca. Brytyjczyk, który się wyprowadził na Filipiny, ma tam własne call center, ma tam kilka firm. Mocno działa również w internecie, szczególnie w takim biznesie, który nazywa się outsourcing zasobów ludzkich, czyli wirtualni asystenci itd., itd. Chris jest również znany jako najlepszy kumpel Pata Flynna, oni obydwaj trzymają się bardzo blisko. I Chrisa udało mi się poznać osobiście, co było fajne, bo śledzę go też od jakiegoś czasu. Przekazałem też uścisk przez Chrisa dla Pata Flynna, tak że mam nadzieję, że prędzej czy później mój misiek dotrze znowu do Pata.

Mam nagranie z mojej prezentacji. Będę to nagranie publikował na blogu, ponieważ cała moja prezentacja była transmitowana przez Periscope’a. Chcę też zrobić tak, że oprócz tego, że będziecie mogli zobaczyć mój występ, to chcę od nowa nagrać całość w języku angielskim i polskim, bo wiem, że po angielsku ta prezentacja wcale nie poszła mi tak, jak chciałem. Było kilka myśli, które chciałem przekazać, ale się nie udało. W związku z tym nagrywam jeszcze raz, siedząc przy komputerze z notatkami przed oczami, i dopiero taki materiał Wam udostępnię. Tak że to jeszcze chwilę będzie trwało. Chcę też zrobić takie nagranie po polsku, czyli będą slajdy być może angielskie, a być może je przetłumaczę, i zrobię dokładnie to samo wystąpienie, również opracuję po polsku i udostępnię, bo myślę, że warto. Jeżeli coś robię dla obcokrajowców, to tym bardziej chciałbym to robić dla Polaków, dla nas wszystkich, dla rodaków, w sposób zrozumiały dla tych, którzy po angielsku nie komunikują się zbyt dobrze.

I jeszcze jedną taką refleksję mam po New Media Europe, którą bardzo, bardzo chcę się podzielić. Wydaje się nam czasami – albo mi się przynajmniej wydaje, nie będę generalizował – że jak duże sukcesy odnoszę w tym, co robię, i na ile to Wam się podoba, to prawda jest taka, że ja też jestem człowiekiem, który ma swoje kompleksy, czegoś się obawia, wystraszony jest czasem czy zestresowany różnymi sytuacjami, w których po prostu życie mnie stawia bądź sam siebie stawiam. I powiem Wam tak, że po New Media Europe znowu nabrałem dosyć dużego dystansu i tak spojrzałem z perspektywy na to, co robię, bo parę rzeczy się okazało.

Pierwsza rzecz: owszem, mój język angielski pozostawia wiele do życzenia, ale z drugiej strony to nie jest przeszkoda, żeby się bardzo dobrze komunikować z ludźmi, także występować publicznie w tym języku. Oczywiście bardzo bym chciał, żeby mi to przychodziło z dużo większą łatwością, żeby zasób słów był większy, i zamierzam to poprawić, ale najważniejsze jest to, że liczy się to, co mamy do przekazania. Czyli bariera językowa niekoniecznie jest czymś, co musi nas stopować, bo jeżeli mamy konkretną wartościową treść, którą chcemy przekazać, naprawdę nie jest ważne, czy brakuje nam słów, czy nie, o ile tylko potrafimy ją przekazać tak multimedialnie. To, co zrobiłem podczas New Media Europe, to jest to, co promowałem również w podcaście, w którym mówiłem o tym, jak się przygotowywać do występów na konferencjach. Czyli przede wszystkim bardzo dobre slajdy,

które układają się w pewną historię. Nawet jeżelibym nie dał rady opowiedzieć o tym, to slajdy są bardzo zrozumiałe, czyli przeprowadzają uczestnika takiej konferencji również przez to, co ja bym chciał mu przekazać. Równolegle do prezentacji slajdów w trakcie samej prezentacji wysyłane były twitty na Twitterze do uczestników z takimi najważniejszymi myślami, które chciałem przekazać w trakcie tej prezentacji. Powiem Wam, że bardzo dobrze, że to zrobiłem, bo o kilku rzeczach zapomniałem powiedzieć po prostu, ale dzięki tym twittom one i tak dotarły do tych osób, które chciały mnie w tym czasie obserwować. I to jest też fajne.

Kolejny wniosek, który mam, to właśnie taki, że ten wewnętrzny krytyk często nam się włącza zupełnie niepotrzebnie. Dopiero jak się skonfrontowałem z tymi amerykańskimi blogerami, tymi, których podziwiam, tymi, których staram się naśladować, tymi, od których czerpie inspirację, jak powinienem realizować tutaj to moje blogowanie, to przekonałem się tak naprawdę, że autentycznie mam wszystko, co jest mi potrzebne do tego, żeby zmieniać świat na lepsze, i mówię to zupełnie serio. Czasami mi się wydaje, że tego mi brakuje, tamtego mi brakuje, ale to nie jest prawda. Każdy z nas ma potencjał do tego, żeby robić bardzo dobrą robotę w tym obszarze, którym się zajmujemy. Nie staram się w ogóle w tej chwili być dumnym z siebie, gdzieś tam się sam pocieszać, tylko po prostu obiektywnie porównuję się i to, co robię, z osiągnięciami tych osób, które są dla mnie wzorem. Wiele osób tam na miejscu pytało mnie: dlaczego bloguję po polsku, dlaczego nie wyjdę w świat? Bo skoro takie sukcesy lokalnie odnoszę, to tym bardziej – według nich – mógłbym takie sukcesy odnosić ogólnoświatowo. Nie jestem co do tego przekonany, nie mam takich planów, by wychodzić z blogiem poza Polskę, zwłaszcza że uważam – i też taki argument podawałem w trakcie mojej prezentacji – że w pewnym sensie spłacam pewien dług, który mam w stosunku do swoich rodaków. Żyję tutaj, komunikuję się w języku polskim, mieszkam tutaj, znam lokalne realia w największym stopniu i zależy mi na tym, żeby Polacy mieli jak najwięcej w portfelu. Na szczęście Polska jest na tyle dużym rynkiem, że jestem w stanie świetnie żyć, świetnie również zarabiać, zarabiać nie mniej, niż zarabiają blogerzy amerykańscy, robiąc to, co robię tutaj w Polsce dla nas.

Tak że można powiedzieć, że troszeczkę się też po raz kolejny uspokoiłem i to jest też dobre, żeby od czasu do czasu wyjść poza nasz krajowy rynek, po to żeby łatwiej było nam się zdystansować i skonfrontować z tą rzeczywistością, która nas otacza gdzieś tam na świecie. To nie jest tak, że jesteśmy narodem, który miałby się czegokolwiek wstydzić, że Polacy są gdzieś zacofani. To nie jest prawda. W wielu obszarach jesteśmy daleko dalej niż inni, ponieważ nie ciągniemy za sobą jakichś technologicznych zaszłości czy jakichś rzeczy, których ktoś się nauczył i tak mu ktoś powiedział, że tak powinno być – my tego nie mamy, my się wszystkiego uczymy na nowo, przynajmniej ja tak się uczę. W związku z tym mogę korzystać autentycznie z najlepszych wzorców i do tego poddawać je własnej weryfikacji. Matko, ale się rozgadałem, zupełnie nie na temat, nie o tym miał być ten odcinek.

Jeszcze drugi temat szybko poruszę, czyli FinBlog. Konferencja Fin Blog odbędzie się dla tych osób, które słuchają tego podcastu, tuż po publikacji. Odbędzie się 24 września, o godz. 11 ruszamy, w czwartek. Te osoby, których tam nie będzie, będą mogły oglądać transmisję z tego wydarzenia w aplikacji Periscope. U mnie na blogu w artykule dotyczącym konferencji FinBlog szczegółowo pisałem, jak zainstalować i używać Periscope’a. Dodatkowo wrzucę

w notatkach pod tym odcinkiem podcastu link do przewodnika po aplikacji Periscope, który opracowała Joanna Ceplin, być może w tej chwili właśnie chwili na Periscopie ogląda. Wrzucę ten link, bo to jest bardzo dobry przewodnik, jak tej aplikacji używać. Tak że jeżeli będziecie chcieli się połączyć i obejrzeć konferencję, zachęcam do śledzenia mnie na Twitterze, tam będą publikowane linki do transmisji z wideo z konferencji FinBlog. Transmitować będę przez cały dzień wszystkie wystąpienia wszystkich pięciu blogerów oraz dodatkowo panel dyskusyjny, który tam będziemy wspólnie prowadzić. A oprócz tego postaram się aktualizować linki i publikować je pod adresem jakoszczedzacpieniadze.pl/live. Jeżeli wejdziecie pod ten adres, to zawsze powinna Wam się wyświetlać najświeższa prezentacja, którą na żywo będziemy pokazywali. Tak że gorąco zapraszam i może jeszcze odpowiem na jakieś pytania tych osób, które w tej chwili oglądają mnie na Periscopie.

Na początek pozdrowienia: pozdrawiam Krzyśka z Długołęki – wiernego słuchacza podcastu. Pojawiło się pytanie: czy będę przewidywał to, żeby moją książkę, gdy już będzie opublikowana, żeby podpisywać autografy. Tak, jak najbardziej. Moja książka będzie dostępna w przedsprzedaży i wszystkie osoby, które zamówią książkę w przedsprzedaży, otrzymają ode mnie i autograf, i być może nawet dedykację. Tak że będzie taka możliwość, jak najbardziej.

Paweł z Dom Aloesu – również pozdrawiam Cię, Pawle.

Pojawiło się pytanie, czy z konferencji FinBlog będzie można później zobaczyć prezentacje. Tak, wszystkie prezentacje z konferencji FinBlog będą dostępne do obejrzenia na retransmisjach z Periscope’a, ale dodatkowo oprócz tego na miejscu będziemy mieli ekipę filmową, która będzie nagrywała całą konferencję. Tak że porządnej jakości materiały, wszystkie prezentacje za darmo będą dostępne na wszystkich naszych blogach.

Pozdrawiam jeszcze Marka z Kędzierzyna i Michała z Korczyny, superaśnie, fajnie, że jesteście na Periscopie! I Piotrka z Łodzi jeszcze pozdrawiam. Fajnie, że jesteście na Periscopie.

Wszystkie osoby, które chciałyby zobaczyć na żywo, w jaki sposób nagrywam te podcasty, także zachęcam do śledzenia na Periscopie. W tej chwili praktycznie każdy odcinek transmituję w internecie, jak nagrywam, widać, jak mówię do mikrofonu. Piotrka pozdrawiam, Adriana także pozdrawiam i myślę, że na dziś już tyle wystarczy. Ewelinę tradycyjnie pozdrawiam i Pawła, i Beatę z Krakowa także pozdrawiam.

Dzisiaj będę kończył, przypominam tradycyjnie, że linki do wszystkich źródeł, które wymienialiśmy dzisiaj z moim gościem, znajdziecie w notatkach do tego odcinka podcastu pod adresem jakoszczedzacpieniadze.pl/060, tak jak sześćdziesiąty odcinek podcastu.

A teraz dziękuję Ci już za wspólnie spędzony czas i życzę skutecznego przenoszenia Twoich celów finansowych na wyższy poziom. Do usłyszenia! I jeszcze na koniec Pawła z Krakowa pozdrawiam!