

## CZĘŚĆ I

### 1. Kotek

Biznes!!!! „Hmmm...” – pomyślałeś. To jest to, co chcę robić i o czym zawsze marzyłem. Zanim jednak przełożysz myśl na działanie, a działanie przekujesz w firmę, policz, co zyskasz, a co stracisz.

Ja straciłem wszystko...

Prawie wszystko...

Zaczyna się ta podróż tak: rzucasz etat u pracodawcy, który cię „wykorzystuje”, bo nie opłaca cię pracować u kogoś.

Bo nie traktuje cię tak, jakbyś tego sobie życzył. Myślisz więc: mam pomysł, więc działam sam. Otwieram firmę...

Nazwę ją... „Kotek” (bo ładnie brzmi).

Jesteś wolny, bez pracy na etat... Najczęściej wygląda to tak: lecisz do urzędu, składasz papiery, wypisujesz PKD, zamawiasz pieczętkę i w zasadzie jesteś już właścicielem firmy „Kotek”. Jeszcze tylko strona internetowa i gotowe.

Duma cię rozpiera, bo czas zacząć działać. Znalazłeś lokal na siedzibę, niedrogi, przytulny, meblujesz go, zasiadasz za biurkiem i... zaczynasz działać.

Bez względu na to, w jakiej branży firma działa – czy to handlowej, czy usługowej – do funkcjonowania niezbędni są klienci, którzy generują dochód. Skoro już zdecydowałeś się na firmę, to zapewne jakichś potencjalnych klientów już też miałeś, a jeśli nie miałeś, to musisz ich zdobyć, bo telefon na twoim biurku sam z siebie nie zadzwoni.

Minął miesiąc... Do pracy przychodzisz z entuzjazmem...

Wydajesz kolejne pieniądze na reklamę, na „adwordsa”, na kampanię na Facebooku... Wymyślasz nowe promocje, tak przecież robią wszyscy, wciąż czujesz, że to się uda... ZUS opłacasz, boli, ale trzeba bulić... Takie są zasady tej gry.

I tak przez kolejne 90 dni...

### 2. Czas

Leci trzeci miesiąc... Do pracy przychodzisz wciąż punktualnie, ale czujesz, że pieniądze się powoli kończą. Co prawda, można się podratować małą pożyczką, ale to nie jest

rozwiązanie... Kampanie reklamowe ograniczyłeś już tylko do „adwordsa” (maksymalnie 300 zł miesięcznie), a Facebooka do 50 zł miesięcznie, bo bez kampanii można się jeszcze obejść, ale bez opłacanego ZUS-u już nie. Urzędy mają to do siebie, że nie odpuszczają tego, co się im należy i wcześniej niż myślisz ściagną to od ciebie.

Tak więc siedzisz w swoim wynajętym biurze za nowiutkim biurkiem i zastanawiasz się, dlaczego jest inaczej niż myślałeś że będzie, klienci wciąż nie dzwonią... Przeczytałeś wszystko (jeśli nie wszystko, to na pewno większość), co dostępne w księgarni na temat sprzedaży i handlu, ba! byłeś nawet na sześciogodzinnym szkoleniu dla sprzedawców, więc nie rozumiesz, dlaczego tak słabo się kręci... Przecież robisz wszystko tak jak zalecali...

I tak...

Mija szósty miesiąc... ZUS płacisz z lekkim opóźnieniem, ale udaje ci się wiązać koniec z końcem, klienci są, ale jakby ich nie było, bo tego, co zarabiasz starcza na paliwo, rachunek za telefon i na jakieś skromne zakupy...

Po raz pierwszy myślisz: kuźwa, przecież to nie tak miało być...

Zaczynasz się zastanawiać, co robisz nie tak... Może gdzieś jest błąd, może nazwa nie ta, może lokalizacja, a może za mało pompuję w reklamę?

I tak dzień schodzi na przemyśleniach.

Pracując na etacie, kończyłeś pracę i był czas na rower, piłkę, chwilę z rodziną, a teraz jest jakoś inaczej. Żona zaczyna się domyślać, że coś idzie nie tak, ale nie dopytuje, bo widzi, że jesteś podminowany, nie dopuszczasz – do siebie, myśląc: a co tam ona mi pomoże... Zostajesz z tym wszystkim sam, z myślami... Minął rok od dnia rejestracji firmy, ale nie obchodzisz – urodzin i nie świętujesz sukcesu...

A miały być fanfary i wszystko miało być takie proste...

Tyle na ten temat przeczytałeś, znasz na wrywki historie tych, którym udawało się z powodzeniem rozwijać firmę, którzy zarabiają milion w rok... Myślisz: co robię nie tak, że ponoszę klęskę? Zastanawiasz się nad zmianą branży, może coś innego się uda? Z bólem rodzi się nowy pomysł, którym można by było się zająć. Po kilku tygodniach

dochodzisz jednak do wniosku, że pomysł może i jest dobry, ale nie ma na jego realizację pieniędzy, bo obecna firma pochłonięła wszystkie twoje oszczędności... Coraz częściej wracasz do domu zawstydzony, z poczuciem winy, bo już cię nawet domownicy o nic nie pytają, a świadomość, że właśnie przed chwilą za ostatnie pieniądze opłaciłeś czynsz za biuro, nie dodaje ci skrzydeł... W podłym nastroju kładziesz się spać, już nie wykonujesz zalecanych ćwiczeń i afirmacji z poradników motywacyjnych, bo skrzeczącą rzeczywistość sobie, a poradniki sobie, a twój optymizm rozbiły w drobny mak twarde reguły biznesu...

### 3. Upadek

Moment krytyczny nadszedł kolejnego miesiąca, gdy przyszła pora na zapłacenie ZUS-u, czynszu i innych pierdół, lecz pieniędzy nie ma... Musisz więc poważnie porozmawiać z żoną, przygotowujesz grunt pod rozmowę, po kolacji siadasz na kanapie ze spuszczoną głową, bijesz się z myślami: jak to wyrazić, by być zrozumianym? Jak się przyznać do porażki, o której i tak domownicy już od dawna wiedzą albo się domyślają? Po trzech godzinach monologu, wyrzucania z siebie czternastomiesięcznej męki w biznesie, smutnych opowieściach o tym, co nie poszło, a miało pójść, co się udało, a co nie, żalu, że świat ci nie sprzyja, że klienci jacyś nie tacy, patrzysz w końcu z ulgą w lustro. Ku twojemu zdziwieniu nikt nie ma do ciebie żalu ani pretensji, że masz już dość. Żona z matczyną miłością przytula cię i mówi: „Poradzimy sobie, nie martw się”.

Czujesz ulgę, po 14 miesiącach noszenia ciężaru zrzuciłeś go wreszcie z siebie. Ale to tylko chwilowa ulga, trzeba bowiem stworzyć jakiś plan działania na dalsze tygodnie i miesiące, bo trzeba przecież z czegoś żyć. Po kilkunastu rozmowach z domownikami liczysz się z ich zdaniem, bo wiesz już, że idąc w pojedynkę – tak w życiu, jak i w biznesie – dojść dokądkolwiek trudno... Opierając się tylko na lekturze poradników motywacyjnych i na wizualizacji swojego sukcesu, bez wsparcia i pracy, dojść tylko możesz do przepaści, która wyraźnie oddziela realia od twojego wyobrażenia.