

DROGA DO WŁASNEJ FIRMY

**JOHN LEE
DUMAS**

Gospodarz nagradzanego
podcastu „Entrepreneurs
on Fire”

17 KROKÓW DO SUKCESU I WOLNOŚCI FINANSOWEJ

*Przeczytaj tę książkę,
ponieważ znajdziesz
w niej narzędzia, dzięki
którym przebijesz się ze
swoim biznesem!*

– Gary Vaynerchuk
przedsiębiorca,
prelegent, autor
bestsellera „Przebij się!”

mt biznes

DROGA DO WŁASNEJ FIRMY

**JOHN LEE
DUMAS**

Gospodarz nagradzanego
podcastu „Entrepreneurs
on Fire”

17
KROKÓW
DO SUKCESU
I WOLNOŚCI
FINANSOWEJ

Przekład
Bartosz Sałbut

mt biznes

SPIS TREŚCI

	Prolog	9
Rozdział 1.	Znajdź swój świetny pomysł	13
Rozdział 2.	Znajdź swoją niszę	27
Rozdział 3.	Stwórz swojego awatara	37
Rozdział 4.	Dokonaj wyboru platformy	47
Rozdział 5.	Znajdź sobie mentora	55
Rozdział 6.	Stwórz sojusz umysłów lub do takowego dołącz	69
Rozdział 7.	Opracuj plan tworzenia treści	81
Rozdział 8.	Twórz treści	123
Rozdział 9.	Wystartuj	135
Rozdział 10.	Wskaż największy problem swojego awatara	143
Rozdział 11.	Dowiedź wykonalności koncepcji i opracuj rozwiązanie	151
Rozdział 12.	Zbuduj swój lejek	175
Rozdział 13.	Dywersyfikuj strumienie przychodów	185
Rozdział 14.	Powiększaj generowany ruch	193
Rozdział 15.	Wdróż systemy i zbuduj zespół	201
Rozdział 16.	Sięgnij po marketing partnerski	209
Rozdział 17.	Zachowaj zarobione pieniądze	217
Rozdział 18.	Skarbnica wiedzy	225
	Epilog	253
	O autorze	255

PROLOG

ZOSTAŁEŚ OKŁAMANY. W sumie to wszyscy zostaliśmy okłamani. Dlaczego? Większość ludzi nie chce, żebyś znał pewien prosty fakt.

*Niepospolity sukces jest osiągalny,
a prowadzi do niego całkiem pospolita droga.*

W tej książce znajdziesz drogę, dzięki której osiągniesz wolność finansową i spełnienie.

Skąd we mnie taka pewność, że uda ci się osiągnąć niepospolity sukces? Sam kroczyłem tą drogą od 2012 roku. Po 32 latach problemów finansowych i braku poczucia spełnienia odnalazłem pospolitą drogę do niepospolitego sukcesu i już nigdy z niej nie zboczyłem.

Być może zastanawiasz się teraz: „Skoro ta droga jest tak pospolita, dlaczego nie wie o niej więcej ludzi?”. Odpowiedź jest prosta: „ekspertom” opłaca się komplikować sprawy, mącić wodę i wprowadzać niejasności do wszystkich spraw, które powinny być absolutnie jasne.

Dlaczego? Żeby mogli strzec dostępu do swoich tajemnic i pozostawać strażnikami „tajemnego klucza” do sukcesu, którym chętnie otworzą ci drzwi za jedyne 1997,97 dolara.

Naszym zadaniem jest uchronić cię przed mądrościami samozwańczych strażników. Musimy obalić wszystkie przeszkody, które oni rzucili nam pod nogi. Powinniśmy wkroczyć na pospolitą drogę do niepospolitego sukcesu.

ŻYJEMY W ŚWIECIE nieograniczonych możliwości i natychmiastowego dostępu do informacji. Możliwości wywołują w nas podniecenie, a informacja daje nam władzę. Z tej książki dowiesz się, jak wykorzystać to podniecenie i zmaksymalizować władzę.

Dzisiaj się postawimy. Pospolita droga do niepospolitego sukcesu nie pozwala osiągnąć sukcesu z dnia na dzień. Należałoby ją raczej porównać do kompasu w podróży ku finansowej wolności i poczuciu spełnienia.

Dlaczego to właśnie ja postanowiłem podzielić się z tobą wiedzą o tej cudownej drodze? Przez 32 lata służyłem strażników. Nie twierdzę, że moje życie układało się tragicznie, ale absolutnie nie można było powiedzieć, żebym zbliżył się do wolności w sferze finansów i uznał siebie za człowieka spełnionego.

Według kryteriów, jakimi kierowali się strażnicy, wszystko robiłem dobrze: w szkole średniej, na południu stanu Maine, uzyskałem dobrą średnią ocen. Później kształciłem się w Providence College dzięki wojskowemu stypendium ROTC. Gdy byłem na ostatnim roku studiów, nastąpił atak terrorystyczny na WTC i Pentagon, w związku z czym natychmiast zacząłem traktować służbę wojskową bardzo poważnie. Osiem miesięcy później ukończyłem studia z całkiem niezłą średnią i stałem się częścią pierwszego rocznika amerykańskich oficerów, rozpoczynających służbę po atakach z 11 września.

Po krótkim szkoleniu w Fort Knox w stanie Kentucky mój batalion został wysłany na 13-miesięczną akcję w ramach misji w Iraku. Nie ukrywam, że była to brutalna zmiana realiów. Z beztroskiego studenta stałem się dowódcą pododdziału złożonego z załóg czterech czołgów, czyli 16 żołnierzy. Miałem 23 lata i znalazłem się w Iraku, usiłując przeżyć.

Powiada się, że wojna to piekło. Podczas mojej 13-miesięcznej służby w Iraku czterech z podległych mi 16 żołnierzy złożyło największą ofiarę.

To było piekło.

Chcąc oddać im cześć, złożyłem pewne przyrzeczenie. Obiecałem sobie, że nigdy nie zgodzę się na życie, w którym zabraknie mi poczucia spełnienia. Obiecałem sobie, że nigdy nie przestanę gonić za szczęściem, a moje życie będzie warte tego, by żyć. Byłem to winien bohaterom, którzy polegli na polu chwały. Uznałem, że uczczę ich poświęcenie, stawiając w moim życiu na służbę, wartość i wdzięczność.

A potem dopadła mnie rzeczywistość.

Powrót z Iraku do „normalnego świata” nie był łatwy. Przed trzydziestką zmagalem się z napadami PTSD, nie umiałem

znaleźć spełnienia ani szczęścia. Przeżyłem wojnę, nie miałem długów, otrzymałem przyzwoitą pracę, więc dlaczego czułem się taki nieszczęśliwy i niespełniony?

Dzisiaj rozumiem, skąd się to wszystko brało – nie prowadziłem takiego życia, do jakiego zobowiązałem się wobec moich czterech poległych żołnierzy. W moim życiu nie było służby. W moim życiu nie było wartości. W moim życiu nie było wdzięczności. Wybrałem pogoń za sukcesem, a właściwie za tym, co wówczas uważałem za sukces.

Sukces oznaczał dla mnie pieniądze, szacunek, a może nawet sławę.

Ta zakręcona definicja zaprowadziła mnie na studia prawnicze, z których po jednym, okropnym semestrze zrezygnowałem. Następnie rzuciłem się w świat finansów, w którym wytrzymałem w moim boksie przez rok. Nie mogłem tego dłużej znieść i złożyłem wypowiedzenie. Spróbowałem również swoich sił w nieruchomościach, zarówno mieszkalnych, jak i komercyjnych. Wydawało mi się, że znajdę tam – jakże pożądane – wolność i spełnienie.

Nic z tego.

W ten sposób upłynęło mi sześć długich i nieszczęśliwych lat. Uratowało mnie to, że zawsze uwielbiałem czytać i słuchać o tym, w jaki sposób inni osiągają sukces. Podczas tych sześciu lat walki z samym sobą pochłaniałem dziesiątki książek biznesowych, brałem udział w internetowych seminariach i oczywiście słuchałem podcastów.

Któregoś dnia słuchałem podcastu biznesowego, którego gospodarz sięgnął po następujący cytat:

Nie próbuj być człowiekiem sukcesu,
bądź raczej człowiekiem wartościowym.

– ALBERT EINSTEIN

O tym, co wydarzyło się już po moim momencie olśnienia, opowiem szerzej w rozdziale 1, a póki co ograniczę się do stwierdzenia, że w tej konkretnej chwili postanowiłem zostać człowiekiem wartościowym.

Gdy nim zostałem, wreszcie mogłem osiągnąć upragnione cele w postaci wolności finansowej i spełnienia. Wreszcie byłem w stanie dotrzymać słowa danego w 2003 roku. Tak oto zyskałem

możliwość opowiedzenia ci, w jaki sposób możesz wyruszyć w pospolitą drogę po niepospolity sukces.

Ta metoda działa.

A działa dlatego, że jest prosta. Działa, ponieważ jest ponadczasowa. Działa dzięki jednej, absolutnie podstawowej zasadzie:

*Zaoferuj najlepsze rozwiązanie realnego problemu,
a odniesiesz niepospolity sukces.*

Ta książka poprowadzi cię pospolitą drogą aż do odniesienia niepospolitego sukcesu.

Jesteś gotów, żeby zacząć? Przewróć kartkę. Pospolita droga do niepospolitego sukcesu czeka.

Znajdź swój świetny pomysł

Wszystko zaczyna się od pomysłu.
– EARL NIGHTINGALE

ZASADA NR 1: Na początku pospolitej drogi do pospolitego sukcesu znajduje się pomysł. Świetny pomysł.

Starając się znaleźć taki właśnie świetny pomysł, ludzie popełniają dwa błędy.

BŁĄD NR 1: Wydaje im się, że świetny pomysł może sprowadzać się tylko do tego, czego są pasjonatami: „Uwielbiam babeczki! Otwieram cukiernię!”

BŁĄD NR 2: Wydaje im się, że świetny pomysł może sprowadzać się tylko do tego, na czym się bardzo dobrze znają: „Umiem programować, będę budował strony internetowe!”

W tym przypadku nie może być mowy o modelu albo/albo.

Tutaj nie chodzi o twoje pasje ani o to, na czym świetnie się znasz. Niezbędne są oba te elementy. Twój świetny pomysł musi stanowić połączenie twojej pasji i kompetencji.

Przeanalizujemy pierwszy scenariusz, oparty wyłącznie na zainteresowaniach. To ważne, by być pasjonatem tego, na czym opiera się świetny pomysł. Jeżeli jednak ta pasja to już wszystko,

jeżeli nie oferujesz światu potrzebnego mu rozwiązania, to twój pomysł się nie przyjmie.

Wszyscy ludzie na ziemi funkcjonują zgodnie z jedną, wspólną zasadą: CJBZTM, czyli „co ja będę z tego miał”. Zapewne innym będzie się podobać, że postanowiłeś zająć się tym, co cię pasjonuje, ale jeżeli twoja pasja nie będzie im przynosiła żadnych bezpośrednich korzyści, nie zostaną twoimi klientami. Ty nie będziesz uzyskiwał z tego tytułu przychodów, a twój świetny pomysł nigdy nie będzie niczym więcej niż zwykłym hobby.

Scenariusz drugi przedstawia pomysł oparty wyłącznie na wiedzy. Świetnie, że są ludzie, którzy są w czymś dobrzy. Równie świetnie jest dzielić się swoją wiedzą ze światem. Jeżeli jednak dane zagadnienie cię nie pasjonuje, nie budzi w tobie entuzjazmu, nie ma szans, żebyś osiągnął w tej dziedzinie spełnienie.

Pospolita droga do niepospolitego sukcesu jest prosta, ale czasochłonna. Jeśli nie będziesz pasjonatem tego, co robisz, któregoś dnia stwierdzisz, że to już nie sprawia ci przyjemności i po prostu zrezygnujesz. Poza tym z pewnością będziesz miał do czynienia z konkurentami, którzy są pasjonatami tego, czym postanowiłeś się zająć, i to właśnie oni będą za każdym razem wygrywać.

Skoro znasz już wady dwóch powyższych scenariuszy, pomówmy o scenariuszu ostatnim.

W tym scenariuszu robisz to, czym się pasjonujesz i na czym się znasz. Twój pomysł budzi w tobie wielki entuzjazm i oferuje światu konkretną wartość. To właśnie twój świetny pomysł.

Najwyższy czas na ćwiczenie, dzięki któremu zidentyfikujesz swój świetny pomysł i na co dzień będziesz żyć w twojej strefie ognia.

To jak? Wchodzisz w to?

Twoja strefa ognia

Żeby wykonać to ćwiczenie, będziesz potrzebował kartki.

Podziel kartkę na dwie kolumny. Po lewej stronie napisz słowo *pasja*, a po prawej: *wiedza*.

Nastaw minutnik na pięć minut i kliknij „start”.

Przez całe pięć minut wypisuj wszystko, czym się pasjonujesz. Co cię ekscytuje? Co cię kręci? Czym interesowałeś się jako dziecko, a potem jako młody i dorosły człowiek? Co zrobiłbyś

jutro, gdybyś miał kompletnie pusty kalendarz i żadnych obowiązków? Spisuj wszystko, co tylko przyjdzie ci na myśl.

Koniec czasu!

W porządku, czas przenieść się na prawą stronę. Znowu nastaw minutnik na pięć minut i kliknij „start”.

Przez całe pięć minut wypisuj wszystko, na czym się świetnie znasz. Jakie umiejętności nabyłeś? W czym jesteś dobry? Jakiego rodzaju doświadczenie zgromadziłeś przez lata?

Proś rodzinę i znajomych, by odpowiedzieli dla ciebie na pytanie: Co (twoje imię) robi dobrze? Możesz być zaskoczony, że inni mają cię za eksperta w dziedzinach, które dla ciebie są czymś zupełnie „normalnym”.

Koniec czasu!

Teraz zacznij się zastanawiać, w jakich obszarach twoje pasje łączą się z twoimi kompetencjami – w których dziedzinach twoja ciekawość przekłada się na to, co wiesz.

Zacznij łączyć strzałkami swoje zainteresowania z kompetencjami. Wszystkie te połączenia wyznaczają twoją strefę ognia. To z niej wybierzesz swój świetny pomysł.

Moją historię opowiem kawałek dalej, chciałbym tutaj jednak od razu opisać przykład jednej z moich stref ognia.

Po stronie zainteresowań napisałem: „rozmawianie z odnoszącymi sukcesy przedsiębiorcami”.

Po stronie wiedzy napisałem: „rozmowy i wystąpienia publiczne za czasów pracy w amerykańskiej armii oraz sektorze finansów przedsiębiorstw”.

Uświadomiłem sobie, że te dwa elementy tworzą potencjalną strefę ognia, więc połączyłem je strzałką.

Zacząłem się zastanawiać, w jaki sposób mógłbym połączyć tę pasję z tą konkretną umiejętnością i wtedy doznałem ośnienia: podcast.

Uwielbiałem słuchać podcastów, w których prowadzono wywiady z odnoszącymi sukcesy osobami. Wcześniej sam zawodowo zajmowałem się prowadzeniem wywiadów. Może zatem powinienem zacząć nagrywać podcast, w którym rozmawiałbym z odnoszącymi sukcesy przedsiębiorcami i opowiadał o nich światu?

Mój świetny pomysł nabrał kształtów, zatem trzeba było zacząć działać.

Mój świetny pomysł

Spojrzałem w lustro.

„32 lata”.

Wymówiłem te słowa z nutą obrzydzenia, chociaż moje życie było dotąd całkiem niezłe. Część mojej historii już znasz: 18 wspaniałych lat w małym miasteczku w stanie Maine, w normalnej rodzinie, z mnóstwem ciepłych wspomnień. Cztery niesamowite lata w Providence College w Rhode Island jako kadet ROTC oraz student amerykanistyki. Cztery trudne lata jako oficer w czynnej służbie w wojsku.

W wieku 26 lat przeszedłem do rezerwy i zrobiłem sobie roczną przerwę, by uczyć się hiszpańskiego w Gwatemali. Zwiedzałem zachodnie wybrzeże Kostaryki i przygotowywałem się do egzaminów wstępnych na studia prawnicze. Egzaminy poszły mi całkiem niezłe, więc wróciłem do Rhode Island, by podjąć naukę w Roger Williams Law School. Niezwykle ekscytowałem się faktem, że oto zaczyna się nowy rozdział mojego życia.

Nie nastąpiło to od razu, ale po kilku tygodniach rozumiałem już, jak wielki popełniłem błąd. Coś było nie tak – na studiach prawniczych byłem najzwyczajniej nieszczęśliwy.

Dziwne uczucie. Nigdy wcześniej nie byłem tak nieszczęśliwy, nawet w najgorszych chwilach w Iraku tak się nie czułem. Dzisiaj rozumiem, że dopadł nie PTSD, wtedy jednak nie wiedziałem, co się ze mną dzieje. Nie mogłem się na niczym skupić, więc długie godziny nauki na studiach były dla mnie istną męczarnią. Dotrwałem do końca semestru z pełną świadomością, że na kolejny już nie wrócę.

Zarezerwowałem bilety na długą podróż po Indiach i Nepalu, odbyłem jedną z najtrudniejszych rozmów z rodzicami (a kilka ich już było) i wyruszyłem na poszukiwania mojej wersji *Jedz, módl się, kochaj*.

Indie okazały się wspaniałe. Dokładnie tego było mi trzeba: ucieczki od „prawdziwego świata”.

Podobały mi się: tamtejszy gwar, upał, kultura, jedzenie oraz olbrzymie masy ludzi, które otaczały mnie podczas mojej podróży po Indiach i Nepalu. Kulminację tamtego wyjazdu stanowiła dwunastodniowa piesza wyprawa w Himalajach, z podejściem do obozu wspinaczkowego pod Annapurną, dziesiątą najwyższą

górami świata. Jednocześnie wiedziałem, że nie mogę wiecznie chować się w bezpiecznych ramionach Indii i Nepalu. Po czterech miesiącach braku jakichkolwiek obowiązków byłem gotów, by podjąć kolejną próbę powrotu do aktywności zawodowej.

Tym razem postanowiłem zainteresować się sektorem finansowym. Pomyślałem sobie, że to wysokie tempo, mnóstwo pieniędzy i spory szacunek. Dostałem pracę w firmie John Hancock w Bostonie i pierwszy rok tam sprawił mi dużo frajdy. Dużo się uczyłem, dobrze zarabiałem i miałem poczucie, że to dobra ścieżka kariery.

Wtedy wybuchł kryzys finansowy, ten z 2008 roku. Przyglądałem się, jak z banków Bear Stearns i Lehman Brothers ludzie wychodzą na ulicę z kartonami w rękach. Przez moją firmę również przetoczyła się fala zwolnień. Ja co prawda przetrwałem, ale mój entuzjazm dla sektora finansowego gwałtownie osłabł. Na zawsze zapamiętam dzień, w którym my, pozostali pracownicy, zostaliśmy zagonieni do jednego pomieszczenia, gdzie usłyszeliśmy od prezesa: „Wszyscy zebrani w tej sali znajdują się tutaj, ponieważ chcemy was tu mieć. Jeżeli jednak ktoś nie jest gotowy być z nami na 100 procent w tej trudnej sytuacji, to właśnie teraz powinien wyjść”.

Te słowa mocno mnie uderzyły.

Zrozumiałem, że moje zaangażowanie nawet nie zbliża się do 100 procent i w związku z tym jestem winien zarówno firmie, jak i sobie, żeby opuścić tę salę.

Po tamtym zebraniu poszedłem do mojego biurka, wpisałem w Google: „wypowiedzenie”, zmieniłem kilka słów w gotowcu i wydrukowałem. Podpisałem na dole, po czym wręczyłem dokument mojej szefowej. Jestem przekonany, że pomyślała sobie: „Czy ten dzieciak zwariował? Odchodzić w takim momencie?”.

Przypieszę trochę tę opowieść, żeby dotrzeć do meritum, a konkretnie do mojego świetnego pomysłu.

Następną pracę znalazłem jako handlowiec w niewielkim start-upie technologicznym w Nowym Jorku. Samo miasto bardzo mi się podobało, ale praca okazała się niewypałem i już po pół roku drukowałem kolejne wypowiedzenie.

Doszedłem do wniosku, że mam serdecznie dość długich i zimnych zim w Nowej Anglii. Uznałem, że tak naprawdę chcę mieszkać w San Diego i sprzedawać nieruchomości.

Dlaczego? W sumie do dziś tego nie wiem.

Jako człowiek czynu wskoczyłem jednak w samochód, przejechałem przez cały kraj i wynająłem sobie kawalerkę w Pacific Beach w San Diego, jedną przecnicę od oceanu.

W nieruchomościach szło mi nieźle, pokochałem styl życia typowy dla południowej Kalifornii i poznałem Kate, miłość mojego życia! (Nic nie dzieje się bez powodu). Moje jako takie sukcesy zawodowe w San Diego skłoniły mojego krewnego z Maine do zaproponowania mi pracy.

Chodziło o pracę w drugiej największej agencji handlu nieruchomościami w Maine z perspektywą stania się wspólnikiem po pięciu latach. Z Maine wyjechałem przed ponad dziesięć laty, więc perspektywa powrotu do rodzinnego stanu i mieszkania blisko rodziny wydała mi się kusząca. Przyjąłem propozycję, przeprowadziłem się i zamieszkałem w wygodnym mieszkaniu w Portland, nieopodal mojej nowej pracy.

Wydawało mi się, że tym razem osiedlam się tam na długo, co w sumie stanowi dość odważną deklarację w ustach kogoś, kto w pięciu minionych latach odszedł z wojska, podróżował po Ameryce Środkowej, próbował swoich sił na studiach prawniczych, uciekł do Indii, posmakował sektora finansów, próbował przebić się w Nowym Jorku, skąd ruszył na zachód, do San Diego.

Świetnie mieszkało mi się w moim apartamencie, cieszyłem się ze wznowienia życia rodzinnego oraz ponownych spotkań z dawnymi przyjaciółmi i ogólnie żyłem w przekonaniu, że czeka mnie świetlana kariera. Potem w Maine nastąpił największy dołek w handlu nieruchomościami od kilkadziesiąt lat.

To był koszmarny rok.

Pamiętam, jak ciężko pracowałem nad finalizacją jednej transakcji, a gdy wszystko w końcu dopiąłem, otrzymałem 316 dolarów prowizji. Po roku miałem wątpliwości, czy właśnie tym powinienem się w życiu zajmować. Co prawda, na rynku nieruchomości komercyjnych zaczął się boom, ale stwierdziłem, że mnie to zupełnie interesuje.

Co innego miałem jednak robić? Znowu zaczynać wszystko *od zera*? Wiedziałem, że jestem w takich nowych początkach dość dobry, ale wiedziałem również, jakie to jest wyczerpujące.

Byłem gotów, by budować coś, z czego mógłbym być dumny. Coś, do czego podchodziłbym z pasją. Coś, w czym byłem dobry.

To właśnie wtedy wyruszyłem w podróż, która doprowadziła mnie do mojego świetnego pomysłu.

* * *

Załadowałem ulubione podcasty na iPod'a Nano i poszedłem pobiegać. Wiedziałem, że to koniec mojej „kariery” w nieruchomościach. Tylko, co miałem robić dalej? Miałem 32 lata. Czy na tym etapie nie powinienem być już usatkwony zawodowo i odnosić sukcesy?

Co było ze mną nie tak?

Gdy się tak nad sobą użalałem, mój mózg sam skupił się na bieżącym podcaście. Prowadzący cytował akurat Alberta Einsteina, którego słowa wmurowały mnie w ziemię. Tak oto dotarliśmy do wspomnianego już momentu olśnienia.

Nie próbuj być człowiekiem sukcesu,
bądź raczej człowiekiem wartościowym.

– ALBERT EINSTEIN

Wow!

Jak już wspominałem, poczułem się tak, jak gdyby ktoś wyciągnął rękę z moich słuchawek i z całej siły mnie spoliczkował. Odczuwając pieczenie na twarzy po tym uderzeniu, przypominałem sobie kolejne popełniane błędy. Odkąd odszedłem z wojska, goniłem za sukcesem w moim własnym, wypaczonym rozumieniu.

Sądziłem, że zostając prawnikiem, zdobędę szacunek.

Sądziłem, że wchodząc do sektora finansowego, zbiję majątek.

Sądziłem, że w nieruchomościach znajdę wolność i spełnienie.

Źle, źle, źle.

Teraz w końcu zrozumiałem, o co w tym chodzi. Poświęcałem całą energię na próby zostania mitycznym człowiekiem sukcesu, ale jaką oferowałem wartość? Po zastanowieniu się doszedłem do dość prostego wniosku, że żadną.

Na szczęście Albert nawet z za grobu umiał podzielić się swoją receptą na sukces. Zostać człowiekiem *wartościowym*.

TA KSIĄŻKA TO PIERWSZY KROK DLA WIELU PRZYSZŁYCH PRZEDSIĘBIORCÓW!

Przed założeniem firmy dręczą nas miliony wątpliwości, a potem, kiedy już prowadzimy własną działalność, mamy do podjęcia tysiące decyzji. Każdą z tych decyzji można przyrównać do wyboru dróg na rozstaju. Iść w lewo czy w prawo? Niestety często wybieramy źle. Na szczęście z pomocą przychodzi ta książka. To zbiór konkretnych wskazówek, jak odnieść sukces we własnym biznesie, sformułowanych na podstawie ponad tysiąca godzin rozmów z najbardziej inspirującymi ludźmi z całego świata.

John Lee Dumas jest twórcą i gospodarzem nagradzanego podcastu „Entrepreneurs on Fire”. Przeprowadził wywiady z ponad 3 tysiącami znanych przedsiębiorców, które zostały odsłuchane przez ponad 100 milionów ludzi. Jego gośćmi byli między innymi Tony Robbins, Barbara Corcoran i Gary Vaynerchuk. Na podstawie tych rozmów Dumas opracował listę 17 prostych kroków, umożliwiających pokonanie drogi od pomysłu, przez rozwój sprzedaży i marketingu, aż do stabilnej finansowo firmy.

DZIĘKI JEGO KSIĄŻCE:

- Odkryjesz kluczowe kroki, jakie podejmują odnoszący sukcesy przedsiębiorcy.
- Rozwiejesz wątpliwości i przełamiesz obawy, które obecnie odczuwasz.
- Unikniesz pułapek, w które wpadli niezliczeni założyciele własnych firm.
- Zbudujesz „studnię wiedzy”, do której możesz sięgnąć za każdym razem, gdy potrzebujesz inspiracji lub motywacji.

Wszystko jest możliwe i osiągalne, musisz tylko zignorować ogrom koszmarnych rad, którymi zaśmiecone są media społecznościowe i internet, i po prostu wykonać opisane w tej książce 17 kroków. Czas pożegnać strach, wątpliwości i przywitać się z Twoją wersją niezwyklego sukcesu oraz przynoszącą dochody własną firmą.

Patroni medialni:



HR personel & zarządzanie

BRIEF

ISBN 978-83-8231-123-5



9 788382 311235

MT22003
Cena 49,90 zł

Książka dostępna również jako e-book.

WWW.MTBIZNES.PL