

*Transkrypt podcastu PO NITCE ARIADNY, odcinek 42:  
Realia biznesu online*

Cześć, nazywam się Ariadna Wiczling, a ten podcast kieruję głównie do kobiet, które chcą uczciwie zarabiać w internecie, sprzedając swoje własne produkty elektroniczne, np. kursy on-line lub usługi. W tym odcinku razem z moimi gośćmi pokażemy prawdę, którą widzimy. Można by powiedzieć, że jest to prawda subiektywna, ale mając już kilkuletnie doświadczenie, obserwując świat on-line oraz biorąc pod uwagę to, co przeżywamy my i nasi znajomi, chcemy pokazać realia biznesu on-line. Pragniemy, abyś wykorzystowała to do ułatwienia Ci decyzji o otwarciu – lub nie – biznesu on-line. Możesz potraktować to jako pewnego rodzaju przestrożę lub też wyciągnąć wnioski, które będziesz mogła zaaplikować w swoim życiu i dzięki temu będzie Ci łatwiej.

Nasza rozmowa jest dosyć luźna, powiedziałabym: typu panelowego, więc jest wesoło. Możesz się poczuć jak mucha na ścianie w pokoju, w którym rozmawiamy. I w tym odcinku, jak mówiłam, rozmawiamy o realiach biznesu on-line, czyli poruszamy m.in. takie wątki jak: czy i dlaczego warto mieć biznes on-line, jakie są plusy i minusy jego posiadania. Mówimy dużo o minusach. Czuję, że nie są one zbyt poruszane, zwłaszcza w mediach społecznościowych. Osoby, które zarabiają na tym, żeby pokazywać innym, jak tworzyć biznes on-line, nie do końca widzą opłacalność mówienia o tym, natomiast my chcemy mówić otwarcie, jak to wygląda, tak aby każdy mógł podjąć decyzję świadomie.

Dosyć sporo mówimy o pułapce mediów społecznościowych, jak nasze życie może w nie wsiąknąć. Zastanawiamy się, czy trzeba być celebrytą internetowym, aby mieć biznes, który osiągnie sukces. W tym odcinku nie mówimy wiele o osobach zarabiających na współpracy blogowej, chociaż wiem, że zdecydowana większość tych rzeczy, o których będziemy mówiły, dotyczy też blogerów.

Moimi gośćmi są Ula i Ewelina. Urszula Phelep uczy blogowania i marketingu na stronie Urszula Marketing – [urszula-phelep.com](http://urszula-phelep.com), a Ewelina Muc tego, jak zrobić samodzielnie stronę na WordPressie w kursie „WP dla zielonych” – [wpdlazielonych.pl](http://wpdlazielonych.pl). Wszystkie trzy od lat sprzedajemy i zarabiamy na kursach online w internecie. Więc polecam skorzystać z naszego doświadczenia.

Linki do wszystkich ciekawostek, blogów, podcastów będą w notatkach na stronie [ponitceariadny.pl/42](http://ponitceariadny.pl/42).

Zachęcam Cię do wysłuchania naszej rozmowy. Bądź naszą muchą na ścianie!

Cześć, witajcie, Ewelina i Ula!

**Ewelina:** Cześć.

**Ula:** Cześć.

**To jest mój pierwszy podcast, w którym jest dwóch gości. Chciałam Was zapytać, dlaczego zaczęłyście w ogóle biznes on-line. Ewelina?**

**Ewelina:** Bo potrzebowałam wolności. Nie chodzi nawet o czas, ale o wolność podejmowania decyzji. I druga rzecz: żeby się ciągle nie powtarzać, bo to nie był mój pierwotny pomysł na biznes, ale już kolejny. Po roku prowadzenia firmy stwierdziłam, że ciągle się powtarzam i robię to samo, czyli te wyceny albo klepanie stron. To się nie opłacało, jeśli chodzi o czas, który w to wkładałam.

**Byłaś freelancerem?**

**Ewelina:** Tak, przez jakiś czas.

**Czyli już wcześniej pracowałaś z domu, ale nie zarabiałaś na kursach?**

**Ewelina:** Dokładnie, dopiero później stwierdziłam, po co tak się powtarzać, non stop siedzieć i sprawdzać maile, to można to zrobić jakoś inaczej.

**Jak ma się model kursów on-line, to też jest pewna powtarzalność czynności.**

**Ewelina:** Tak, ale znowu dochodzimy do tego, że te czynności mogę i w miarę lubię robić bardziej niż tamte, więc to było takie ciągłe poznawanie siebie.

**Jak pracujesz w innym modelu i inny produkt jest jego efektem, to może przynosić to więcej radości, wtedy te czynności nie są takie męczące.**

**Ewelina:** Tak, ale jeszcze trzecia ważna rzecz: skalowalność. Ja nie mogłam sklonować się i robić kilku stron jednocześnie, zarabiając więcej, bo jest jakiś pułap cenowy. A w kursach on-line możesz ciągle zwiększać skalę, sprzedawać ich 100, 200 i pracy przy odpowiednim modelu wcale nie musi być więcej, a zarobki są większe. Oczywiście to zależy od modelu, jak kurs wygląda, co dajesz w ofercie, ale jeżeli nie ma tam Ciebie, nie musisz równolegle uczyć każdej osoby, to jesteś w stanie fajnie skalować ten biznes.

**Ula?**

**Ula:** Ja zaczęłam podobnie biznes on-line, ponieważ również szukałam wolności, i czasowej, i przestrzennej. Zawsze marzyłam, żeby jechać do Polski, kiedy chcę i pracować, skąd chcę, ponieważ mieszkam we Francji. Z drugiej strony mam dziecko, które ma problemy w rozwoju, i musiałam ciągle chodzić z nim do lekarzy, specjalistów itd., a w pracy na etacie musiałam ciągle prosić o zwolnienie, co się nie podobało, więc marzyłam o tym, aby mieć swój własny czas, samej się organizować i mieć tę właśnie wolność.

**A jakie są wg Was największe plusy posiadania biznesu on-line?**

**Ewelina:** Najbardziej przemawia do mnie skalowalność i niepowtarzanie się.

**Ula:** Dla mnie to jest ta wolność, że można pracować, skąd się chce. Że bierzesz pod pachę laptop, jedziesz sobie, gdzie chcesz, i możesz pracować, skąd chcesz, jeśli oczywiście masz dostęp do internetu. To dla mnie jest największy plus posiadania biznesu on-line.

**Ja też tak myślę. Dla mnie też jest ważne, że mogę pracować wtedy, kiedy mam czas, np. kiedy dzieci mnie nie potrzebują albo kiedy mąż jest w domu po pracy. Można by powiedzieć, że pracuję tyle, ile chcę. Wyniki zależą także od zainwestowanego czasu. Można opracować sobie odpowiedni system, a przez większość dnia spać, ale jednak trochę czasu trzeba temu poświęcić.**

**Ewelina:** U mnie są dni, że trzeba robić coś po 12 godzin, szczególnie przed etapem sprzedaży, a są takie, że mogę 12 godzin nic nie robić, a następnego dnia 12 godzin spać. Zależy, jaki ma się model, jaką ofertę sobie stworzyłyśmy. Jeżeli podajemy w ofercie, że jesteśmy potrzebne tu i teraz na żywo, to ciężko jest się wyłączyć, nawet mając biznes on-line. Ale jeżeli masz model, że coś się dzieje bez Ciebie, to wtedy jest większa swoboda. Dlatego nie mam indywidualnych konsultacji, bo byłabym już w jakimś stopniu związana czasem i musiałabym pod to organizować resztę życia, na razie nie muszę i tego nie robię. Pewnie na jakimś etapie zatęsknię albo potraktuję to jako badanie rynku, na którym jeszcze zarabiam.

**Ula:** Mówiliśmy o plusach biznesu on-line, ale właśnie są i minusy, że czasami nie można

się odłączyć. Więc pracuje się i pracuje. A jak się jeszcze uwielbia to, co się robi, to można dniami i nocami siedzieć. Ja potrafię pracować i nie widzieć upływającego czasu. Mam dzieci i dom, a bywa, że nie chce mi się oderwać od internetu, nawet chodzę z telefonem i ciągle do niego zaglądam. I ostatnio właśnie uczę się tego odrywania od pracy. Staram się ustalać sobie czas pracy i godziny od niej wolne.

**Ewelina:** Plusy są, chociaż cały czas wymieniamy minusy. Myślę, że z tymi plusami może być tak, że do nich można dążyć, bo one rzeczywiście są na horyzoncie, ale najpierw trzeba się nieźle naharować, żeby te plusy sobie poustawiać. Czyli mieć tę wolność i czas. Jak w każdej firmie – nieważne, czy on-line, czy nie – najpierw trzeba wypracować sobie model, który jest powtarzalny i działa.

**Ula:** Tak, bo inaczej można się zagubić w tym wszystkim. Ja wyobrażałam sobie, że jak stworzę sobie mój biznes on-line, to będę pracowała cztery godziny dziennie, a reszta czasu to będzie luz, na plaży będę leżała i piła drinka. A okazało się, że ja pracuję więcej niż w mojej byłej pracy na etacie, gdzie spędzałam osiem godzin, wychodziłam stamtąd, wracałam do domu, odcinałam się. A teraz nie odcinałam się, co powodowało, że pracowałam non stop po nocach i w weekendy. Więc trzeba wyrobić sobie odpowiedni model.

**Ewelina:** Jesteś w stanie pracować przez cztery godziny, tylko jak jest czwarta godzina i pierwsza minuta, to musisz zmusić się do tego, że wyłączasz kompa i już nic nie robisz. Normalnie narzuca ci to pracodawca, bo przecież nie będziesz robić nadgodzin. A we własnym biznesie: jak to, nie będę jeszcze pracować? Większość rzeczy trzeba sobie przepracować w głowie. Ja już trzy lata prowadzę tę firmę, ale na początku pracowałam jak dziki osioł. W pracy u kogoś osiem godzin i ani minuty dłużej, bo mi nikt za to nie płaci, a u siebie po 12 godzin, od świtu do nocy. Spacer był dla mnie luksusem. Dopiero po roku takiej ciężkiej harówki stwierdziłam, że ja nie wyrobię, nie pociągnę tej firmy kolejne lata. Tak się tym zmęczyłam, że nawet moja mama stwierdziła, że się wykończę. Na początku nawet jak się idzie do kogoś do pracy, to jest duży stres, wszystko jest nowe. Mając swoją firmę, jest duży stres, też wszystko jest nowe i nas dziwi, trzeba wypracować swoje procedury na robienie wszystkiego, co nas spotyka. Teraz już na to patrzę inaczej, ale wtedy wyglądało to tak: mały, biały króliczek, który biegł przez polankę.

**Ile godzin teraz pracujecie?**

**Ewelina:** Zależy kiedy.

**Ula:** Są takie dni, zwłaszcza jak wypuszcza się kurs, trzeba robić promocję, webinary, Facebook Live'y itd., to wtedy przez te pięć dni czy tydzień prawie non stop siedzi się i pracuje. Ale jak już ten kurs minie, to ja mogę sobie odpuścić. Teraz byłam miesiąc na wakacjach w Polsce, to w 90% byłam odłączona. Napisałam tam parę rzeczy, wysłałam parę newsletterów, od czasu do czasu zaglądałam, ale przez ten miesiąc totalnie się zrelaksowałam. Dla mnie to były najdłuższe wakacje, jakie dotychczas zrobiłam w moim biznesie on-line, bo zazwyczaj to były dwa tygodnie. Więc można.

**Ewelina:** Ula, Tobie ktoś pomaga i możesz delegować tej osobie jakąś część pracy. Ona może sprawdzać pocztę i odpowiadać na maile.

**Ula:** Teraz mam asystentkę, ale wcześniej, jak nie miałam jeszcze nikogo, to mimo wszystko robiłam raz czy dwa razy w roku dwa tygodnie wolnego. Raz w tygodniu sprawdzałam skrzynkę mailową, ale ustawiłam sobie w niej automatyczną odpowiedź, że odpowiem w konkretnej dacie, i wyłączałam się na dwa tygodnie.

**Ewelina:** W moim modelu to jest niemożliwe, żeby się wyłączyć. Ja się mogę wyłączyć, ale ktoś za mnie musi robić pewne rzeczy. Ja nie mogę totalnie zostawić kursantów, bo oni pracują, oni nie płacili za mój urlop, więc muszę mieć kogoś, kto jest na back-upie.

**Ula:** Ty masz kurs, który idzie ileś tam miesięcy?

**Ewelina:** Dostęp do kursu dana osoba ma rok i może pracować, kiedy chce. I ona może napisać mi jakąś wiadomość. Jak zgubi hasło, to nie może czekać, aż wrócę.

**Ula:** Ale można ustalić sobie różne rzeczy. Ja mam kursy, które są na żywo i trwają 21 dni. Do nich jest dostęp przez rok czasu, ale mam Adę, która ewentualnie odpowie na taki mail, jeśli jest problem np. z hasłem. Ale myślę, że jak się zaczyna, nie mając jeszcze nikogo, nie ma się wypracowanego schematu pracy, nie dostaje się tylu maili, to nie można się odciąć. Ja przez pierwszy rok nie miałam tylu wiadomości co teraz, bo obecnie praktycznie non stop mam zapełnioną skrzynkę.

**Ewelina:** Ja pamiętam, że na początku mojego kursu planowałam wakacje pod to, żeby

był internet, jak jeszcze nie było Magdy, która mi pomaga. Sorry, takie były realia. Wakacje – jasne, ale w ciągu dnia maile trzeba było sprawdzić, mieć ze sobą telefon, który obsługuje mój Zendesk, na który wpada mail. I świat nie wiedział, że ja byłam na urlopie, a ja musiałam o którejś godzinie sprawdzić, czy to wszystko żyje. Więc takie są realia, nie ma co tu bajerować, że mam biznes on-line i mogę przez dwa tygodnie pływać na Bali i podziwiać egzotyczne krajobrazy. Na początku nie. Jeżeli Cię nie stać, nie możesz komuś zlecić jakiejś rzeczy, która musi się dziać, to musisz w tym biznesie być non stop. Więc to jest taki plus i minus. Trzeba wtedy zadać sobie pytanie, czy jest się w stanie tak pracować cały czas, czy może trzeba zacząć zarabiać więcej, aby kogoś móc zatrudnić albo nawet na te dwa tygodnie kogoś wprowadzić. Chociaż uważam, że jest to ryzykowne, bo nie wyobrażam sobie, że ktoś z ulicy przychodzi i odpowiada na maile, bo uważam, że taka osoba strasznie rozwaliłaby mi biuro obsługi klienta i jakość mojej firmy, bo nic by nie wiedziała.

No chyba że na początku prowadzi się biznes, nie sprzedaje się jeszcze kursów, tylko na początku dajesz konsultacje, stajesz się ekspertem, lepiej poznajesz rynek. I kiedy nie udzielasz konsultacji, możesz wziąć sobie urlop i totalnie się odseparować. Tu mówimy bardziej o tym, kiedy jest już rozkręcony kurs, gdzie potrzebna jest ciągle obsługa klienta. Nie chcę też, aby ktoś pomyślał, że jak nie będę mieć sekretarki, to nigdzie nie pojedę.

**Ewelina:** Jasne, ja też mam jakiś tam poziom odpowiedzialności, a ludzie mogą myśleć inaczej. I może jedni odłączyliby się, zostawili osoby i napisali: „Słuchajcie, ja wyjeżdżam na urlop” – to jest indywidualna kwestia.

Myślę, że jeżeli uprzedzisz jakąś listę z klientami poprzez napisanie np.: „Słuchajcie, za dwa tygodnie wyjeżdżam. Jeżeli ktoś czegoś potrzebuje, to...”, to ludzie to rozumieją. Idealnie jest, jeżeli ktoś zawsze może odpowiadać. Chciałabym poruszyć taki wątek, że zmienne są godziny pracy. Tak naprawdę każdy inaczej pracuje. Na początku dużo, całymi dniami. Czyli założmy, że rezygnuje się z pracy lub jest się na macierzyńskim. Jeżeli poświęca się mniej czasu, to wydłuża to rozkręcenie tego biznesu. Nie jest to niemożliwe, ale zabiera więcej czasu. I oczywiście wtedy nie możemy od razu liczyć na takie zarobki, które by nas satysfakcjonowały, np. godziwa pensja czy sumy, które wpłyną znacząco na domowy budżet. Więc na początku nie

jest tak, że ma się od razu dużo czasu dla rodziny. Więc jak to jest, kiedy ma się biznes on-line i dzieci? Ula, co o tym powiesz?

**Ula:** Mamy z Ariadną takie specyficzne sytuacje z naszymi dziećmi. Wiem, że Twoje dzieci mają w domu szkołę. A ja mam dwójkę dzieci, jedno chodzi do szkoły, a drugie ma problemy rozwojowe i muszę z nim chodzić do różnych specjalistów. Czasami te spotkania są ustalone, czasem spontaniczne. Do przedszkola też nie chodzi regularnie, tylko na połowę czasu, więc nie mogę zorganizować godzinowo z moim dzieckiem, ponieważ wypada wiele różnych nieprzewidzianych spotkań w czasie tygodnia. Więc to jest mój problem, jeżeli chodzi o biznes on-line. Dlatego staram się pracować, kiedy mogę, czyli zazwyczaj wieczorami albo po nocach, albo w weekendy, albo kiedy mój mąż zabiera dzieci na spacer, na jakieś wyjście. Nie mam jak regularnie pracować.

Ja mam w sumie podobnie. Dzieci są w edukacji domowej i cały czas trójka jest w domu, więc w ciągu dnia jest bardzo ciężko, aby cokolwiek zrobić. Czasami można coś wrzucić na fejsa, co nie wymaga godziny czy dwóch skupienia. W ciągu dnia nie ma mowy, abym miała pół godziny spokoju. Natomiast po południu, jeżeli mąż wróci z pracy, to po obiedzie, po jakimś tam odpoczynku zamykam się w moim biurze, czyli sypialni, i pracuję. Był taki czas, że pracowałam wieczorami, kiedy dzieci poszły spać, ale od paru miesięcy tego nie robię. Ale ciężko jest się oderwać, to jest jedna z takich charakterystycznych cech, jeżeli ma się biznes. I jak ma się dzieci, to jest takie niebezpieczeństwo, że jesteś z tymi dziećmi, a myślisz o czymś innym, czyli co tam się dzieje w mediach społecznościowych. Jak jest sprzedaż, to uznaję, że usprawiedliwione jest to, że matka jest rozproszona. Jak ma być sprzedaż, to mówię: „Dzieci, słuchajcie, mamusia sprzedaje kursy i będzie lekko nerwowa i mało skupiona”. Bo nie ma co się oszukiwać, człowiek sprawdza ciągle maile, ludzie pytają itd. Promocja zabiera dużo czasu, więc nawet jeśli wszystko jest już ustawione, to i tak ten element stresu zakłóca spokój rodziny.

**Ewelina:** Dodam jeszcze to, że co z tego, jak wszystko jest ustawione, jak zawsze wydarzy się coś, czego sobie nie zaplanujemy, np. burza i nie ma internetu. Albo ktoś zada pytanie, na które nie umiesz odpowiedzieć. Podczas wielu sprzedaży ludzie mnie zaskoczyli albo wydarzyło się coś, czego wcześniej nie było.

**Ula:** Dziecko wpadnie do pokoju podczas webinaru albo zacznie śpiewać pod drzwiami. Widziałam kilka matek, które siedziały z niemowlakami na kolanach, i jak ktoś zapukał albo wpadł, to one to traktowały jako nic strasznego albo jako coś, co może popsuć im cały biznes. Więc jeżeli jest się mamą, to może się zdarzyć jeszcze więcej różnych rzeczy.

**Ewelina:** Jeśli jest to biznes jednoosobowy, to jest to po prostu życie.

Tylko w tym jest takie oddzielenie się od życia generalnie, bo nawet jak się nie ma dzieci, to zdrowo jest mieć jakieś hobby albo coś, co się lubi robić poza pracą. Więc dla zachowania zdrowia psychicznego trzeba mieć coś innego i nauczyć się właśnie tak wychodzić z tej pracy.

**Ewelina:** Zgadzam się z tym, ja po pierwszym roku pracy siedziałam non stop przy biurku, już mnie bolały plecy, mózg, kark i wszystko. Potem zmądrzałam.

**Ula:** U mnie zaczęło się tak, jak przeszłam z etatu na mój własny biznes, bo jeszcze jak się jest na etacie, to się jeździ do pracy, spotyka kolegów, koleżanki, wyskakuje się gdzieś z nimi. A później przeszłam całkowicie na swoje i po dwóch miesiącach zaczęły mnie boleć kolana, bo okazało się, że siedziałam po 10 godzin dziennie z ugiętymi w pół kolanami pod komputerem. Wtedy zorientowałam się, że za dużo pracuję i trzeba coś z tym zrobić. I postanowiłam znaleźć inne hobby, zacząć się ruszać. Staram się min. 20 min dziennie porobić coś związanego ze sportem, spacerem.

**Widzicie jeszcze jakieś inne pułapki posiadania biznesu on-line?**

**Ula:** U mnie to jest siedzenie w domu.

**Ewelina:** Różne obsesje.

**Ula:** Ja marzyłam o tym, żeby pracować z domu, że mogę sobie pójść kawkę zrobić, pranie. Jestem u siebie, mogę sobie chodzić w piżamie. A teraz sobie myślę: „Jak ja chciałabym mieć jakieś biuro poza domem, żeby wyjść z tego domu”. Chodzi o to, że nie potrafię się tak skupić jak poza domem. Bo poza domem to ja usiądę i w dwie godziny zrobię to, co w domu przez pięć, gdzie trzeba jeszcze pozamiatać albo coś zebrać, albo idziesz i patrzysz, że leżą porozrzucane ubrania, to ja je pozbieram, zawsze znajdzie się coś innego do roboty. A że mieszkam na wiosce, a nie w mieście, więc nie ma miejsc



coworkingowych, to marzy mi się jakieś miejsce, żeby wyjść z tego domu i popracować.

**Ewelina:** Może właśnie odkryłaś nowy pomysł na biznes. Wracając do tematu, można się zakręcić na punkcie jakiegoś wątku we własnym biznesie albo obsesyjnie sprawdzać konkurencję, konto mailowe. Przerabiałam wszystko, wydaje mi się, że na razie mam to opanowane. Poza tym ciężko narzucić sobie czas pracy. Wydaje mi się, że udało mi się to opanować. I trzeba mieć jakieś hobby, żeby nie myśleć ciągle o pracy. Jak przeszłam na swoje, to mój znajomy Marek powiedział mi: „Ewelina, Ty musisz mieć jakieś hobby”, a ja na to: „WordPress to moje hobby, co Ty mi będziesz tu mówić”. Ale po roku stwierdziłam, że ja zwariuję, ja muszę myśleć o czymś innym. I wtedy bardziej zaczęłam ćwiczyć, interesować się ciałem. Dzięki temu mam cele niezwiązane z firmą. I spacer praktycznie codziennie. Znowu zaczęłam czytać książki, co uwielbiam, ale wcześniej wolałam odpisać na maila, niż przeczytać książkę. Myślę, że przerobiłam już to w sobie. Ale trzeba to ciągle kontrolować, bo łatwo wpaść w taki obsesyjny tryb. Zresztą jak ktoś nas nie zna, to nie wie, że my wiele rzeczy przerabialiśmy na mastermindzie. Każda z nas gadała i starała się rozwiązać ten problem. Ja np. rok temu przestałam w ogóle klikać w powiadomienia. Nie udzielam się na żadnej grupie, nie sprawdzam, nie czytam, nie interesuje mnie to. I moje życie jest spokojniejsze. Za dużo jest informacji i nie jesteśmy w stanie tego przetrawić. I nie ma nawet co próbować.

**Ja podpisuję się pod tym, co mówicie. Nasuwa mi się od razu takie pytanie: czy myślicie, że trzeba być celebrytą internetowym czy w mediach społecznościowych, żeby w ogóle prowadzić biznes? Ewelina, mówisz, że nie udzielasz się na fejsie, nie odbierasz powiadomień. Nie boisz się, że klient o coś zapyta, Ty nie sprzedasz tego kursu i Twój biznes padnie?**

**Ewelina:** Pewnie nie sprzedam. Pewnie 10 więcej bym sprzedała, ale szkoda mi na to nerwów. Jeżeli ja mam żyć standardowo tyle, ile kobieta żyje w Polsce, i przez cały czas prowadzić swój biznes, to na pewnym etapie bym zwariowała. Złapałabym chorobę psychiczną, gdybym miała czytać, co ludzie mają do powiedzenia na temat mnie, mojego produktu i konkurencji. Bo sama widziałam, jak przeżywałam niektóre rzeczy, i stwierdziłam, że nie będę, trudno, może coś tracę, ale zyskuję więcej spokoju.

**Ula:** A ja się uczę od Eweliny i Ariadny. Bo byłam taką osobą, która wszystko musiała

sprawdzać. Inspirowałam się innymi osobami, a jak to robię, to zajmuje mi to nie wiadomo ile czasu, bo siedzę, sprawdzam, czytam. I stresowałam się tymi powiadomieniami, kto co o mnie powiedział, opublikował. Cały czas byłam w napięciu. Muszę się pokazywać, gdzieś być, coś robić, pokazywać swoją twarz, każdego dnia coś publikować i być na maksa. To było ciągłe napięcie i stres. Ariadna i Ewelina doradziły mi: „Zostaw tego Facebooka, świat się nie zawali”. To akurat było wtedy, gdy zamknęłam moją grupę na Facebooku, więc miałam więcej luzu. Postanowiłam, że otworzę ją dopiero po miesiącu, a przez ten czas dam sobie spokój. Wtedy dopiero wypoczęłam, zrozumiałam, że nie muszę być wszędzie, codziennie, a zwłaszcza być celebrytą. Bo ciągle mi się wydawało, że muszę ciągle pokazywać moją twarz, pojawiać się, udzielać wszystkim wywiadów, dawać gościnne posty. Dopiero teraz to zrozumiałam, bo w ostatnich dwóch, trzech miesiącach udzieliłam tylu wywiadów, że chyba od początku istnienia mojego biznesu tylu nie było. Stwierdziłam: „Dosyć, będę wybierała niektóre wywiady, ale nie wszystkie”, i od razu mi ulżyło.

**Ewelina:** Ja nie wiem, co to znaczy być celebrytą. Bycie non stop i robienie z siebie gwiazdy? Ze mnie żadna gwiazda, więc trudno, żebym się na nią robiła.

**Chodziło o to, że osoby, które są w jakiś sposób widoczne w mediach społecznościowych, które inspirują innych do czegoś, w pewien sposób stają się znane. Więc mamy pewien wpływ i musimy cały czas się pokazywać, skoro ludzie traktują nasze działania jako inspirujące.**

**Ewelina:** Uważam, że warto się pokazywać, jeśli daje się dobrą jakość, a nie tylko żeby buzia głądziła. Ja po prostu tego nie umiem robić, więc nie będę ciągle paplać. Ja teraz tydzień nie postowałam na Facebooku, bo albo mam ochotę odpocząć, albo nie mam nic ciekawego do przekazania. Jeżeli dasz ludziom coś dobrego i wpłyniesz swoją usługą, produktem na ich życie, że rozwiążesz jakiś ich problem, to wierz mi, zapamiętają Cię. I będę Cię polecać, nie musisz wyskakiwać z szafki, lodówki i telewizora.

**Wiem, że ludzie często mają taki problem, że chcieliby mieć biznes on-line, ale nie chcą się wszędzie ciągle pokazywać i skoro tego nie lubią, to biznes internetowy nie jest dla nich.**

**Ewelina:** To błąd. Trzeba zrobić dobry produkt, usługę, skupić się na jakości. Ja bym tak

poradziła: zrób coś dobrego, być może osoba, która nie szokuje, nie wyskakuje z każdego możliwego miejsca, będzie musiała dłużej czekać na swój finansowy sukces, ale ta siła rekomendacji, klienta, który powie, że to jest dobry produkt, sprawi, że ta osoba polecona wróci. To sianie będzie dłuższe w czasie, ale bardziej efektywne, a nasz biznes umocni swoje korzenie. A nie tylko przesuwając tę granicę i szokowania, i wyskakiwania z miejsc, z których jeszcze można wyskoczyć. Może pokazać cycki? Rozumiecie? Ale to o to chodzi. A jeżeli robicie coś z jakością, to ciężko z tym dyskutować.

**Ula:** Ja jako osoba, która uczy mediów społecznościowych, jestem za tym, żeby regularnie rzucać, ale wartość. Nie jakieś „bla, bla, bla”, żeby było. Polecam, aby regularnie robić coś wartościowego w mediach społecznościowych, najlepiej na Facebooku. Jako biznes on-line trzeba być regularnie w mediach społecznościowych, ale bez przesady. Myśleć jako biznes, a nie jako celebryta. Ja to wiedziałam od dawna, ale ciągle byłam w tym stresie, że muszę być, coś codziennie publikować, czyli myślałam jak celebryta, a nie jak biznes on-line. Ponieważ tworząc biznes on-line, wiele osób myśli o sławie, a nie o produkcie i dawaniu wartości. Zauważyłam to w ostatnim roku, dwóch, że ludzie tworzą te biznesy, w których tak naprawdę nic nie ma. Oni chyba szukają jakiejś miłości od innych osób.

**Ewelina:** Wiele osób ma parcie na szkło i ja też czasami je mam. Gdzieś tam chcę być i dopnę tego. Ale to nie jest takie coś, że ja ciągle muszę się wyświetlać ludziom. Jeżeli wiem, że za miesiąc sprzedaję, to mam ostre parcie, aby się pojawić w różnych miejscach. Ale to zdarza się kilka razy w roku, a potem to się uspokaja. Nawet wyłączyłam swój prywatny Instagram z obserwowania, usunęłam 450 osób, których nie znam, zostawiłam tylko znajomych. Trzeba wyznaczyć granice. Nie wszystko na pokaz.

**Ula:** Zauważyłam, że wiele osób ma prywatne konto, które prowadzi na spokojnie dla znajomych i rodziny, ale też firmowe lub fanpage, gdzie wyświetla biznesowe rzeczy.

Niedawno Facebook zmienił zasady, teraz można swojego konta prywatnego używać też do biznesu. I dużo osób to wykorzystuje, robi live'y i te dotarcia podobno są większe. Natomiast mnie to zupełnie nie przekonuje, bo moje prywatne konto to moje prywatne konto. I ja za cel stawiam sobie posiadanie jak najmniejszej ilości przyjaciół, znajomych na Facebooku, natomiast trzeba krytycznie podchodzić do

tych wszystkich strategii i do tego, co robią inni. Krytycznie podchodzić do tego, co widzimy. Bo cały czas są nowe strategie, od niedawna są live'y, Instagram Stories, boty na Messengerze, trendy, ale to nie znaczy, że musimy je wszystkie łykać jak takie ptaszki.

**Ewelina:** Ale też trochę czasu trzeba mieć na śledzenie, bo jednak ten on-line ma to do siebie, że musimy nadążać, bo może się okazać, że jutro nie będzie WordPressa. Zawsze trzeba badać rynek i widzieć, co się dzieje, ale nie obsesyjnie, bo najgorszy jest ten czynnik obsesji. Trzeba znaleźć złoty środek.

**Ula:** Żeby nie skupiać się na tych nowych wychodzących, błyszczących rzeczach, zapominać w ogóle o tym, co najważniejsze. Bo wiele osób rzuca się na te nowe rzeczy, ale tak naprawdę chodzi o to, co jest najważniejsze w jego biznesie, czy on ma produkt czy usługę, jaką ma strategię.

**Ewelina:** Ja odmawiam 99% propozycji, które dostaję, bo to nijak ma się do tego, co ja chcę robić albo do mojego planu na rok. To strata czasu.

**Czy wszystko musimy pokazywać na Facebooku? Bo dostaję często takie pytanie: „Ariadna, ja bym chciała sprzedawać kursy, ale jestem prywatną osobą i nie chcę całego mojego życia pokazywać na fejsie”.**

**Ewelina:** Ludzie myślą, że to, co scrollują na fejsie, to tak wygląda życie innych. A ludzie kreują tam swoje wymarzone życie. Pokazujesz tyle, ile chcesz i możesz. Ja też pokazuję tyle, ile chcę, i to, co mi pasuje. Ja już kiedyś to napisałam na fejsie, że nie jest to mój pamiętnik. Jak mam gorszy dzień, to nie pokazuję, jak płaczę przed lustrem. Jak mam dobry, to pochwalę się czymś. Jak wiem, że to wspomůže moich klientów, bo to o nich najpierw dbam na fanpage'u, a potem o nie-klientów, to zapostuję to, ale to nie jest pamiętnik nastolatki. Osoby czasami piszą i potrzebują Twojego pozwolenia na coś. Więc niech sobie sami znajdą odpowiedź taką, jaka im pasuje. Jeżeli ta pani uważa, że źle się z czymś czuje, to niech tego nie robi. Jeżeli uważa, że coś jej pasuje, to niech to robi.

**Ula:** I z drugiej strony nie trzeba wszystkiego pokazywać na Facebooku. Jeżeli nie chcesz pokazywać Twojego życia prywatnego, to nie pokazuj. Powinnaś skupić się na biznesie i przedstawiać to, co jest z nim związane. Dobrze jest pokazać się od strony ludzkiej, ale

nie musisz pokazywać siebie od razu w bieliźnie czy Twoich wyjazdów na wakacje z rodziną, dziećmi itd. Możesz to zrobić w inny sposób.

Ja mam taką zasadę, że nie pokazuję swojego męża i dzieci. Uważam, że dzieci same wyrobią sobie swoją obecność w mediach społecznościowych i nie musi się to zacząć od bycia dzieckiem Ariadny, aby też znajomi nie szukali ich zdjęć, aby się pośmiać z dziecka. I ja pokazuję jakąś tam część siebie, ale nie jest ona związana z dziećmi. Mówię o jakichś swoich intymnych rzeczach czy przeżyciach, ale one są raczej związane ze mną i moją drogą do biznesu. Mówię nawet o bardzo prywatnych rzeczach, ale konsekwencje mogę ponosić tylko ja, czyli tego, co ktoś sobie pomyśli. Nie trzeba pokazywać wszystkiego, tylko można sobie wybrać pewne obszary i na nich zbudować relację z ludźmi, niekoniecznie to musi być tak zupełnie intymne jak rodzina, zamieszkanie itp.

**Ewelina:** Uważam, że każdy powinien sam wyznaczyć swoje granice i się z nimi dobrze czuć.

**Ula:** I się nie stresować. Każdy wyznacza inną granicę, w innym stopniu chce wpuścić innych do swojego świata.

**Ewelina:** Albo czasami inaczej wykreować ten swój świat.

Ja wierzę, że na podstawie sztucznego kreowania siebie w mediach nie utworzysz tej więzi.

Powiedzcie, jak walczyacie z tzw. FOMO, czyli *fear of missing out*, czyli strachem, że jeżeli nie skorzystam z jakiejś propozycji, to już nie będę miała żadnych propozycji, nie napiszę artykułu, to już nikt nie poprosi mnie o to, żeby go napisać, nie nagram wywiadu z tą osobą, to już przepadł interes, relacja?

**Ewelina:** Ja tego nie mam.

Wydaje mi się, że to jest najmocniejsze na początku. Bo jeśli ktoś jest jeszcze niedoświadczony i nie wie, co będzie później, to naprawdę bardzo łatwo uwierzyć, że to już jest koniec, ostatnia propozycja i możliwość. A kiedy jesteśmy w tym dłużej, to widzimy, że te propozycje przychodzą dalej, i łatwiej jest nam odmówić. Ale na

**początku jest ciężko, bo jest stres.**

**Ewelina:** Ja miałam takie podejście, że nieważne jaka konferencja, zastanawiałam się, czy tamta publika to jest moja grupa docelowa. Może się okazać, że dostajesz dużo zaproszeń, ale kompletnie nijak to się ma do Twojego biznesu. Bo jeżeli coś się z nim wiąże i łączy z moją strategią, to zgadzam się i przyjmuję to zaproszenie. Najgłupszy sposób myślenia to: jeśli coś robi konkurencja, to ja też muszę to robić. Bo konkurencja często nie bada rynku, robi to, bo ma jakiś pomysł *ad hoc*, a my go powtarzamy – bez sensu! Zbadaj swojego klienta i dopiero rób produkty, a nie że ktoś coś robi. Więc w ogóle nie ma co się przejmować. Niech sobie robią, to oni marnują czas.

**Mówię o tym w odcinku o porównywaniu się – zalinkuję do tego. Powinniśmy pomyśleć, czy my dążymy do tego samego celu, czy mamy takie same priorytety i czy nasza sytuacja życiowa pozwala na takie działania, czy nie minimy się z tym, do czego dążymy.**

**Ewelina:** Ja myślę, że zaraz po tym odcinku, który teraz nagrywamy, widzowie powinni wysłuchać tego o porównywaniu się, bo jest naprawdę bardzo fajny, a następnie wdrożyć to w życie.

**Ula:** Ja jako osoba pisząca o blogowaniu mam styczność z blogerami, którzy otrzymują już na początku dużo propozycji. Jak odmawiać? Wiele osób mówi, że dostają pierwszą propozycję, w której firma im wysła czekoladkę, a oni mają w zamian napisać o niej cały post.

**Ewelina:** Wiele propozycji polega na tym, że ktoś będzie wykorzystany, mówiąc delikatnie.

**Ula:** I jak osoby, które dopiero zaczynają, dostają pierwsze propozycje, to dla nich jest to „wow”. Jak ja dostawałam pierwsze propozycje od firm, też takie szmatławe, to dla mnie to było „wow, co robić?”. A później zaczynałam to czytać i okazywało się, że to nie jest związane nawet z moim blogiem, a ja mam pisać dla nich cały post za czekoladkę?

**Ewelina:** A potem o Tobie nawet nie wspomną, a Ty przygotujesz tekst. Masakra. Niektóre rzeczy są nieopłacalne.

**Ula:** Wiele jest propozycji dla firm i dla blogerów, które korzyści przynoszą tej firmie, a tej drugiej stronie żadnych.

**Ewelina:** I dlatego trzeba nauczyć się oceniać propozycje i wtedy będzie dobrze, a nie od razu przyjąć jakąś, bo ktoś Ciebie poprosił.

**Wracając do fejsa...**

**Ewelina:** Wyłączyć tego fejsa i robić biznes. Wyłączyć powiadomienia, nie sprawdzać Facebooka. Ja wchodzę na określone linki, a nie jak ten wariat klikam z tego, co mnie tam przynosi.

**Ula:** Ale można programować wiele postów. Ja jestem bardzo za programowaniem, za co wiele osób mnie opluwa, że „jak to programować, ja jestem taka, że ja codziennie publikuję takie spontaniczne posty, a ty mówisz o programowaniu”, ale ja chcę mieć życie, a nie siedzieć na fejsie.

**Ewelina:** Obie ścieżki są OK, każdy ma wybór.

**Jeżeli postawisz sobie taki cel, że teraz mam pół godziny, wrzucam tego spontanicznego posta i przez pół godziny odpowiadam na komentarze, to zauważam, że jest bardzo uprzejmie, że odpowiadasz na komentarze. Ale potem nie siedzisz i nie sprawdzasz cały dzień, ile już lajków.**

**Ewelina:** Możesz to robić, ale ucierpi na tym pewna część Twojego życia.

**Ja zakładam, że słuchacze chcą mieć trochę z życia i dlatego zakładają biznes online, ale chcą poznać, jak to naprawdę wygląda. Ale nie oceniamy też tych, którzy cały czas siedzą na fejsie.**

**Ewelina:** Chciałabym, aby wniosek z tego podcastu był taki, żeby stosować ten model dla siebie. Jak coś Ci się nie podoba, to nie czuj presji, że musisz coś robić, bo nie musisz. Jeśli coś sprawia, że pod skórą jesteś poirytowana, zestresowana, nerwowa, to coś jest nie tak. To możesz powiedzieć sobie „nie”.

**Znam takie przypadki, że np. moje dziecko wylało herbatę i ja zaczynam krzyczeć, kiedy tak naprawdę nic się nie stało. I zaczynam zadawać sobie pytanie: dlaczego**

tak naprawdę jestem zdenerwowana, bo przecież nie chodzi o herbatę? Nagle przypomina mi się, że ktoś coś na fejsie napisał i to zostało w głowie. Więc ja tego nie polecam.

**Ewelina:** Poza tym, jak widziałam osoby, które mówią, że im biznes nie idzie, a klepią na fejsie, to ja sobie myślę: kiedy on ma pójść, gdy dana osoba traci czas? Mam ochotę napisać: „Do roboty, a nie rozkminianie psychoanalizy na forum z obcymi ludźmi”. To jest tak śmieszne, że od razu miałabym ochotę wyłączyć takiej osobie internet i powiedzieć: „Proszę bardzo, co miałaś robić, tu jest lista. Rób, a nie szukaj wymówek”.

**Ula:** Ja mam inne podejście niż Ewelina. Uważam, że trzeba być regularnie w mediach społecznościowych, ale bez przesady i szaleństwa. Ale można to też zautomatyzować.

**Ewelina:** Ja mówię o takiej przemyślanej strategii na fanpage’u i nieklikaniu na każde powiadomienie. Bo ja mam przemyślaną strategię na fanpage’u i jestem tam dosyć regularnie, wiem, po co wrzucam każdy post, a z drugiej strony nie wchodzę na prawie każde powiadomienie na prywatnym profilu, jak tylko ktokolwiek mnie oznaczy.

**Ula:** O tym też chcę powiedzieć, że niektóre rzeczy trzeba robić, ale można je robić inaczej, czyli zautomatyzować, delegować komuś i samemu trzeba wejść od czasu do czasu, aby odpowiedzieć na jakiś komentarz czy na wiadomość prywatną, jeżeli się odpowiada. Wyznaczyć sobie, że wieczorem wejdę na 15 min i odpowiem na wszystkie komentarze, a nie że przez cały dzień co 20 min zaglądam i odpowiadam. I nic się nie stanie, jeżeli odpowiesz na komentarz parę godzin później, świat się nie zawali.

**Ewelina:** Kiedyś ktoś mnie ochrzanił w komentarzu, że ja mu nie odpowiedziałam w ciągu 24 godzin. Ja nigdzie nie zobowiązuję się do tego, że odpowiem w ciągu 24 godzin, bo ja mam życie. I w weekendy to ja z klientami w ogóle nie koresponduję, bo wtedy odpoczywam. Więc jeżeli ktoś ma z tym problem, to rekomenduję tej osobie, żeby nic ode mnie nie kupować. I mówię to jasno, bo czujemy się zobowiązani do bycia ciągle śledzonym, śledzenia innych i takiego ciągłego odpowiadania, bo przecież tak łatwo się skontaktować. Jest tylu ludzi na świecie, gdyby tak każdy do każdego chciał pisać i odpowiadać, to od razu już w przedszkolu trzeba sobie wykupić jakiegoś psychiatrę. Nie da się. Nawet nie odpisałam temu panu, bo uznałam, że nie żyję w takiej abstrakcji jak on, że non stop odpisuję.



**Ula:** Jeszcze jedna rzecz w kwestii biznesu on-line. Wiele osób oczekuje, że skoro on-line, to siedem dni w tygodniu, 24/24, że my nie śpimy, nie jemy, tylko non stop jesteśmy na tym komputerze i że tylko czekamy, aż ta osoba do nas napisze, by jej odpisać.

**Ewelina:** Ja mam zwrotkę, że jeśli ktoś napisze na firmowego maila, to ma informację, że pracujemy i staramy się odpisywać w ciągu 24 godzin, ale w dni robocze od 9 do 17. I nie mogę nic zagwarantować, bo może być jakaś awaria i musimy wszystkim odpisać. Ja wtedy zrobię, co w mojej mocy, żeby odpisać w ramach tych widełek, ale nic nie mogę obiecać. I jeżeli ktoś nie jest w stanie tego zrozumieć, to myślę uczciwie, że to nie jest osoba, z którą ja bym była w stanie współpracować. Czyli ktoś wymagałby ode mnie pracy w weekend, bo ja nie jestem w stanie tak pracować. Tak to u mnie nie działa, więc jeżeli ktoś chciałby ze mną przerabiać kurs *face to face* w weekend, to musi szukać kogoś innego, bo ja nie mam takiej oferty. Dla mnie to jest ta wolność.

**Zejdźmy z mediów społecznościowych, bo się za bardzo rozwinęłyśmy w tym wątku. Zdradzę jedynie, że jak się spotykamy, to chyba ludzie myślą, że my głównie rozmawiamy o jakiejś strategii, ile sprzedajemy, ile konwersji jest na stronie. A tak naprawdę my przeważnie dyskutujemy o sprawach związanych z nastawieniem, jak to wszystko przegryźć, co dzieje się na bieżąco, jakieś historie z klientami, co nas gryzie, że tak powiem, czy rzeczy w stylu, że szaleję, bo się nie mogę oderwać od fejsa. Bardziej nakłaniamy siebie do odpoczynku niż do pracy. Jak myślicie, czy taki biznes on-line musi być pasją? Czy musimy kochać to, co robimy? A co jeżeli tak naprawdę wszystkiego nie kochamy? Bo mówimy tutaj jasno, że są części tego biznesu, których nie lubimy.**

**Ula:** Ja uważam, że trzeba bardzo lubić to, co się robi, bo jak będą ciężkie momenty, których jest więcej niż tych lekkich, to nie będzie się chciało tego robić. Dlatego tak wiele firm się zamyka. A jak się uwielbia to, co się robi, to mimo tych ciężkich momentów idziemy dalej. Jest bardzo wiele rzeczy, których ja nie lubię w moim biznesie. Od księgowości i wszystkich administracyjnych spraw to ja trzęsawki dostaję, płakać mi się chce. Ale trzeba je robić, bo nie ma wyjścia. Więc są rzeczy, których nie znoszę, ale trzeba je robić, co jest normalne w biznesie. Więc jest ta część, którą uwielbia się robić, ale są te dodatkowe, których się nie lubi, ale trzeba.

Słyszałam kiedyś wypowiedź takiego Amerykanina, który ma kilka milionowych biznesów: „Jeżeli chcesz lubić to wszystko, co robisz, to musisz znaleźć sobie hobby, a jak chcesz mieć biznes, to musisz robić, co trzeba”.

**Ewelina:** Ja masy rzeczy nie lubię, ale żeby te kropki połączyć i potem pod koniec dnia być zadowolonym, to tych kilka małych podpunktów trzeba zrobić, zacisnąć zęby, chociażby ta księgowość, ta papierologia. Nie lubię, ale jak nie zrobię, to będzie tylko źle. Nie wszystkie te elementy da się lubić. Ale ludzie mają różne motywacje. Dla kogoś motywacją może być to, żeby lubić większą tego część, a dla kogoś innego to, że może nie lubi wszystkiego, ale na koniec dnia ma dużo na koncie. To zależy, jakie ma się podejście do biznesu. Fajnie jest zrobić miks tych dwóch rzeczy, ale ja mam na myśli biznes niezwiązany z internetem. Nie wiem, czy on mnie jakoś szczególnie kręci, ale jak widzę, że nie ma tego na rynku, i wiem, że mogłabym zarobić, to pieniądze mogą być jedyną motywacją. Więc pasja to temat popularny, szczególnie laski się do tego przyczepiły, nie widzę tego wątku w męskich pismach, nawet jak przeglądam okładki w Empiku, ale wydaje mi się, że zależy, co na danym etapie życia Tobą motywuje. Bo jak masz duży kredyt, to nie myślisz, jaką by tu pasję mieć i na tym zarobić. Jak rozważam drugi biznes, to myślę stricte o tym, aby zabezpieczyć się, więc kieruję się tylko kasą, bo tak jest ten świat skonstruowany, że pieniądze dają większe bezpieczeństwo, przynajmniej na razie. Możesz sobie coś kupić, wyjechać, zabezpieczyć innych. Czy w tym by była pasja? Nie wiem. Może pasja do robienia oszczędności.

**Dlaczego zdarza się, że to kobiety zakładają biznesy, które są ściśle dla kobiet?**

**Ula:** Ja założyłam biznes dla kobiet i grupę dla kobiet, wszystko u mnie od samego początku było stuprocentowo dla kobiet. Grupa była zamknięta. Przez pierwsze parę tygodni była otwarta nawet dla mężczyzn, później jednak dla nich zamknięta. I myślę, że byłam jedną z takich pierwszych kobiet w tamtym czasie – to było 2–3 lata temu, a później zaczęły wystrzeliwać te biznesy on-line ze wszystkich stron – która zaczęła rozmawiać z mężczyznami pytającymi mnie, dlaczego tylko dla kobiet. Zaczęłam podglądać mężczyzn, interesowało mnie, co publikują, jak mówią. I stwierdziłam, że przyciągam wiele kobiet, ale potem, jak prowadziłam moją grupę wyłącznie skierowaną do nich i jak zobaczyłam, co się w niej dzieje, zwłaszcza w ostatnich miesiącach jej istnienia, to stwierdziłam, że otworzę następną grupę i mój biznes będzie otwarty już dla

wszystkich, i dla kobiet, i dla mężczyzn. Myślę, że jest w ostatnich latach taka tendencja kierowania się za bardzo w stronę kobiet. Ostatnio kobiety są pchane do przodu. Mówi się dużo o motywacji dla nich. Ja jestem bardzo za kobietami, uwielbiam je, jak się teraz rozwijają, jak idą do góry. Jestem za tym, aby było ich jak najwięcej w mediach, w polityce i wszędzie na górnych półkach, ale nie jestem taka, że wyłączam mężczyzn w tym momencie i „niech oni wszyscy giną”, ponieważ musi być równowaga. Jak widzę, że mężczyźni i kobiety są razem, to jest równowaga. Mężczyźni mają swój sposób myślenia, taki logiczny, celowy, kobiety są bardziej rozległe, kreatywne, analityczne, ale jak są razem z mężczyznami, to uważam, że to fajnie działa.

**Ewelina:** Bo laski czekają na pozwolenie, zamiast brać. Nie wiem, po co tracą czas. Dlatego ja do nich mówię, żeby go nie traciły, tylko szły do przodu.

**Ula:** Kobiety za dużo analizują, dramatyzują.

**Ewelina:** Nie. Jedno to analiza, drugie to zaczęcie pracy. Za dużo czasu mija między jednym a drugim elementem.

**Ula:** Kobiety lubią siedzieć i myśleć, zamiast zabierać się do pracy.

**Ewelina:** Znam wielu facetów, którzy mają z tym problem, ale oni o tym nie mówią, a laski mówią, i stąd ta cała wiedza.

**Bardzo często dostaję takie pytanie: „Skąd wiedzieć, że już jestem ekspertem i mogę mieć biznes on-line, że już mogę sprzedawać kursy i uczyć innych?”.**

**Ewelina:** To jest znowu pytanie o to, czy obca osoba może dać mi pozwolenie. Samemu trzeba dać je sobie. Najpierw trzeba ludziom pomagać, rozwiązywać ich problemy i potem nie czekać na włożenie korony z napisem „ekspert”, tylko iść do przodu. Ja siebie nie nazywam ekspertem. To ludzie zaczęli mnie tak nazywać. Nie czekałam na to. Zaczęłam odpowiadać na pytania. Poszła dobra opinia, inni przychodzą, pytają, coś chcą.

**Wystarczy, że wiesz trochę więcej niż inni, rok, dwa lata dalej, a te osoby kupią od Ciebie kurs, aby tam, gdzie Ty doszłaś w dwa lata, dojść w pół roku. Więc nie trzeba być najlepszym w Polsce, żeby czegoś uczyć on-line.**

**Ewelina:** Trzeba też uczyć się, tłumaczyć ludziom, i jak najwięcej tego robić. I znaleźć jakiś

swój sposób przekazywania wiedzy. Jasne, że można dużo przejść, ale możesz nie potrafić tego przekazać. Więc nie dość, że trzeba być o krok dalej, to jeszcze potrafić przekazać te elementy krok po kroku.

**I zaraz potem umieć to sprzedać.**

**Ewelina:** I dzięki temu mamy biznes!

**W jaki sposób można zarabiać, mając biznes on-line?**

**Ula:** Jest bardzo dużo sposobów. Należy zacząć od tego, że są produkty i usługi, czyli nie tylko produkty, np. jak Ewelina pracowała jako przedsiębiorca, to robiła strony internetowe. Ja zaczynałam od konsultacji blogowych, czyli jest to usługa. Można robić konsultacje, pracować jako osoba, która zajmuje się tworzeniem stron, grafiką, tworzyć swoje produkty w formie kursów on-line, e-booków, podcastów.

**Ewelina:** W zasadzie wszystko, co możesz upchnąć przez internet, nieładnie mówiąc.

**Ula:** Można robić płatne mastermindy w formie spotkań na Skypie, a nawet webinarów.

**Ewelina:** Nawet PDF-y sprzedawać. Biznes on-line może być pomieszany z produktem faktycznym. Możesz wytwarzać koszulki lub rzemiosło w domu, a w internecie sprzedawać.

**Ile w takim razie trzeba mieć na start? Jaka jest do tego potrzebna inwestycja?**

**Ula:** Ja nie powiem dokładnie w sumach, bo dla każdego to będzie coś innego. To zależy, czy ktoś jest samotny, czy ma rodzinę. Jak ja odchodziłam z etatu, to postanowiłam sobie, że odłożę tyle na bok, aby przez rok na spokojnie pracować. Odłożyłam w sumie tylko na sześć miesięcy i żałuję tego, bo szybko skończyły się te pieniądze. Ale radzę wszystkim, aby odkładać przynajmniej tyle, aby wystarczyło na rok. Czyli sprawdzić, ile na co wydaję, co zmniejszyć, co usunąć z tych wydatków, żeby spokojnie żyć, mając to miesięczne minimum. Ludzie mówią, że to tyle pieniędzy, jak tyle odłożyć. Ale ja nie mówię, żeby odkładać przez miesiąc, tylko przygotować się już wcześniej.

**Ewelina:** Warto przejść na swoje, model biznesowy mieć zbadany, jak już się zarabia. A nie przejść i się dopiero zastanawiać. Ja przeszłam na swoje, jak już miałam tyle

zapytań od klientów, że zaczynało brakować mi doby, by pracować u kogoś i rozwijać siebie. Oferta, którą dostawałam od pracodawcy, nie pozwalała mi pracować dla innych. Więc stwierdziłam, że to już jest moja życiowa decyzja. Przystaję w ogóle rozwijać swoje, bo mam lojalność, lub decyduję się zerwać kontrakt i potwierdzić wszystkim klientom, którzy wysłali do mnie zapytania, że robię to. Ja nie miałam zbyt wiele oszczędności, bo tylko na bardzo ubogie trzy miesiące do przeżycia. Trzeba znać swoje liczby, czyli ile w miesiącu się wydaje, i założyć sobie bardzo skromne życie. Powiem jeszcze o artykule, który napisała Ula, jak przechodzić z etatu na swoje. Tam były komentarze w stylu: „Jakbym to zrobiła, to bym nigdy nie przeszła na swoje”. Uważam, że każdy punkt w jakimś stopniu trzeba przerobić. Bo jak się nie przerobi biznesplanu, to tak naprawdę przechodzisz na jedną wielką niewiadomą. Jak nie zrobisz badania rynku, to nie wiesz, czy ktokolwiek to kupi, czy jest jakiś popyt. Jak nie masz jakichkolwiek oszczędności, to nagle klienci stwierdzą, że jednak tego nie robią, zrobią za pół, i zostajesz bez pieniędzy, które jednak miały być, ale ich nie ma. Więc każdy z tych elementów, które są w tym artykule, trzeba przerobić, przynajmniej trochę.

**Ula:** Wiele osób pisało do mnie, mówiąc, że rzuciło pracę albo „jestem po macierzyńskim i nie wracam na etat, co mam robić?”. Ja na to: wracaj z powrotem na etat. Oczywiście można to zrobić, ale wtedy jest większy stres, jest się na cudzym garnuszku.

**Ewelina:** Jest niesamowity stres, jak żyć, bo jak wyżyć, jak nic nie wiesz i pytasz obce osoby? Tak naprawdę nic nie wiesz.

**Ula:** Według mnie trzeba to zaplanować i powoli realizować. Jeżeli jesteś na etacie, to tam zostań, obok rozwijaj swój biznes, a jeżeli będziesz gotowa – a wierz mi, że będziesz to wiedziała – to wtedy przejdź, a nie rzucaj się na głęboką wodę bez planu, oszczędności i niczego.

**Ewelina:** Jak słyszę, że w Polsce nie można robić biznesu, to rzeczywiście bez przygotowania i pracy nie da się.

**Jakie są realia biznesu on-line?**

**Ula:** Według mnie realia są takie, że ludzie myślą, że to jest full optymizm, pełnia szczęścia, że przechodzisz na biznes on-line i jesteś spełniona, że leżysz na plaży

z laptopem, pisząc artykuły. Biznes on-line jest jak każdy inny. To nie jest coś lepszego niż ten stacjonarny. Trzeba tak samo na niego pracować. Przy okazji tych rzeczy, które się lubi, robi się te, których się nie lubi. Więc nie jest to wyjście dla osób, które mają dosyć pracy na etacie, nie wiedzą, co robić z życiem, więc zaczną biznes on-line ot tak. A taki biznes to nie jest magiczna pigułka na coś tam.

**Ewelina:** Biznes on-line to biznes, tylko w kanale on-line. Ma swoje ciemne i jasne strony, ale ja się bardzo cieszę, że podjęłam taką decyzję, że zrezygnowałam z etatu. Nie żałuję żadnej rzeczy, którą zrobiłam.

Zgadzam się, że czasami jest ciężko, ale ja sobie nie wyobrażam jeżdżenia do pracodawcy, zrezygnowania z pomysłów, bo wiadomo, że pomysły szefostwa są ważniejsze, bo po to się jest właścicielem biznesu, żeby Twoje pomysły były najważniejsze. Ale możliwość podejmowania decyzji, co chcę robić, ile pracować, ile zarabiać, jest dla mnie bezcenna. I w mojej sytuacji życiowej to absolutnie ja bym się nie zamieniła.

Podpisuję się pod wszystkimi rzeczami, o których mówiliśmy, że nieraz jest ciężko, ale wydaje mi się, że to jest kwestia oczekiwań, tego, czy jesteś w stanie zapłacić tę cenę, o której mówiliśmy, za to, żeby mieć możliwość pracy tam, gdzie chcesz, ile chcesz. Wiadomo, że jeżeli chcesz dużo zarabiać, to trzeba cisnąć bardziej. Natomiast jeśli nie chcesz zarabiać tak dużo, to możesz to sobie regulować tym czasem, który poświęcasz.

Ja przez internet zarabiam już od 10 lat. Na początku miałam model bardziej jako freelancer i mogłam decydować, ile pracuję. Pracowałam oczywiście dużo, ale ile wkładałam pracy, tyle zarabiałam. Mogłam też zarabiać tylko na pieluchy i wtedy miałabym więcej czasu dla siebie. Nie pracowałam też tak dużo, bo miałam małe dzieci, więc nie przesadzajmy, ale wieczorem to zawsze pracowałam.

**Ewelina:** Możemy jeszcze poruszyć taki temat, że ludzie dążą do fortun. Ale przecież można żyć normalnie, być takim przeciętniakiem i to jest bardzo OK. To jest taki model, który chcę mieć. Być taką normalną osobą, która pomoże w rozwiązywaniu problemów, ale ja jestem naprawdę bardzo normalna. Ludzie robią otoczki wokół innych, aureole, ale każdy ma problemy, np. boli go brzuch, robi wszystkie bardzo ludzkie rzeczy i nie jest

gwiazdą. I można dążyć do bycia bardzo normalnym człowiekiem.

**Ula:** Wiele osób ostatnio w biznesie on-line, np. na Facebooku, uważa, że jeżeli nie zarabiamy tyle i tyle, to jesteśmy nikim.

**Ewelina:** Bo tak skonstruowany jest ten świat, że pierwsze pytanie to „co robisz?”, i zawód już Ciebie określa. Potem „ile zarabiasz?” i „o, to jesteś człowiek”.

**Ula:** Zauważyłam, że wiele osób uważa, że w biznesie on-line musisz zarabiać miliony, aby uczyć innych, jak je zarabiać. Że jak nie zarabiasz iluś zer, to po prostu: „Co ty robisz, jesteś nikim, jaki ty masz biznes, jak ty możesz ludzi uczyć, jak robić biznes, skoro sam/sama miliona jeszcze nie zarabiasz”. To jest kompletną bzdurą, bo może nie masz ochoty zarabiać miliona. Może Tobie jest dobrze, zarabiasz tyle, ile trzeba, żyjesz wygodnie i fajnie, ale Tobie wystarcza.

**Ja** miałam takie coś. Chciałam zwrócić uwagę na to, że są osoby, które zarabiają bardzo duże kwoty, ale po pierwsze nie wiemy, jakie mają koszty typu pracownicy, narzędzia, ale też ile ta osoba pracuje, czy spędza czas ze swoimi dziećmi. Bo jak widzę, że osoby zalecają bycie dla klienta 24 godziny na dobę, to nie imponuje mi, jeżeli ta osoba nie spędza czasu ze swoimi dziećmi. Może są osoby, które nie mają życia rodzinnego i np. chcą się dorobić do pewnego momentu w swoim życiu, później założyć rodzinę, a może nawet wcale, no to mogą swoje życie na to poświęcić. Bardzo ostrożnie trzeba patrzeć na takie rzeczy.

**Ewelina:** Nie iść za tłumem, tylko sobie to dokładnie przeanalizować. Ty też powiedziałaś o ważnej rzeczy: że czyjś model biznesowy można bardzo szybko rozłożyć. Wchodzisz na czyjąś stronę, obserwujesz, co robi, widzisz, jakie ma produkty, to sobie to wypisujesz. Tyle zarabia, tu sprzedała tyle, bo wiele osób informuje, ile sprzedaje. Czyli można się zorientować, jakie są wydatki w tej firmie. Jak ma pracowników, to można sobie wziąć średnie zarobki na takim stanowisku i już widzisz miesięczne koszty danej osoby, do tego, ile zarobiła, ile razy w ciągu roku ktoś sprzedaje. Bardzo szybko można oszacować, jaka jest średnia. Ile ktoś spędza czasu na danych social mediach, to można szybko wywnioskować. To są rzeczy mierzalne. Ja, podobnie jak Ty, mam mniej idoli ze świata on-line, bo większość to nie jest styl, który ja bym chciała uzyskać. Przykładowo Gary Vaynerchuk to dla mnie takie ADHD w pigułce. Kompletnie nie odpowiada mi i ten styl

mówienia, i ten styl proponowanych działań. Nie twierdzę, że nie są dobre, bo pewnie są, ale ja bym nie chciała tak pracować. Wolę Setha Godina z jego flegmatycznym podejściem. On do mnie trafia z każdym słowem. Jest taki spokojny, opanowany. Seth to jest właśnie osoba, którą ja uwielbiam. On jeszcze mówi, aby robić coś dobrego dla innych, coś po sobie pozostawić, niech będzie jakaś różnica w tym świecie, a nie tylko ciśnieśmy saldo na koncie, bo to nie mój model. Dlatego ja nie mówię o kasie, bo to nie jest wyznacznik w moim biznesie, są też inne wartości. One często są realizowane z kasą. Dlatego mam taki, a nie inny model.

**Czyli trzeba wiedzieć, po co ma się ten biznes on-line. Bardzo miło mi się z Wami rozmawiało. Bardzo dziękuję Wam za wywiad.**

**Ewelina:** Dzięki, Ariadno.

**Ula:** Dzięki.

Zawsze miło mi się gada z Ulą i Eweliną. Mam nadzieję, że miło słuchało Ci się naszego dumania nad biznesem on-line i tym, jakie są realia prowadzenia biznesu. Rozmowa była dosyć długa, więc zrobię krótkie posumowanie.

Plusem, o którym mówiliśmy w przypadku biznesu on-line, jest przede wszystkim wolność, czyli robię to, co chcę, kiedy chcę, w zgodzie ze swoimi wartościami, co jest ważne dla większości osób, które decydują się na taki model pracy. No i mogę robić to, gdzie chcę, czyli zostać z dziećmi w domu, podróżować, robić swój biznes z hotelu, z plaży, ale też ze swojej sypialni i domowego biura. Innym plusem jest też to, że ciągle nie robimy tego samego, a właściwie robimy to, co same sobie zaplanujemy, wymyślimy. Więc możemy to tak zaplanować, żeby to nie był ciągle taki sam schemat. Natomiast pewna żmudność jest.

Ewelina szczególnie podkreślała skalowalność, czyli nie jest tak, że pracujesz tylko z jednym klientem i Twoja wiedza jest przekazywana ograniczonej liczbie osób, tylko mając kurs on-line, Twoje zarobki nie są zależne od tego, ile godzin włożysz w to, bo to zależy od tego, ilu zdobędziesz klientów, bo możesz mieć ich nieograniczoną ilość i one będą korzystały na Twojej wiedzy. Więc jest to duży plus. Następnym plusem jest



kreatywność, czyli robię wg moich zasad, tak jak chcę, niekoniecznie patrząc na innych. Oczywiście należy sprawdzać skuteczność i nie robić jakichś szalonych rzeczy, akurat odwrotnych niż inni. Natomiast chodzi o to, że można dać upust swoim kreatywnym działaniom i stworzyć bardzo indywidualny marketing i biznes.

Sporo mówiłyśmy o minusach posiadania biznesu on-line. Chciałyśmy się na tym skupić w tym odcinku, gdyż to jest temat, który jest bardzo rzadko poruszany. Większość osób mówi o tym, jak wspaniale jest mieć ten biznes i pracować z plaży – ja akurat nigdy nie pracowałam z plaży. I minusy, o których mówiłyśmy, to przede wszystkim to, że ciężko oderwać się od pracy. Praca wciąga, bo przeważnie bardzo ją lubimy. Telefon, laptop jest na wyciągnięcie ręki, co bardzo wciąga fizycznie, ale też psychicznie. Po prostu cały czas o tym myślimy, jako że to jest nasz biznes, nasze dziecko, więc chcemy, żeby się rozwijało, ciężko nam się oderwać od tego, porzucić nawet na godzinę, przez co też mamy mało ruchu, często siedzimy godzinami przed komputerami. Nawet jeżeli chodzi o leżak na plaży, to zbyt długie siedzenie też jest niezdrowe, nawet jeśli jest to plaża.

Kolejną rzeczą, którą omawiałyśmy, to to, że zanim ten biznes zacznie działać, musimy włożyć naprawdę sporo pracy. Na początku jest to dużo godzin, ale oczywiście też więcej pasji. Trzeba mieć na uwadze to, że biznes rozwija się długo, to nie jest tak, że w chwilę. Szczególnie dużo o tym powiedziała Ula: jeżeli chcesz rozwinąć ten biznes, lepiej rozwijaj go powoli na boku, jeżeli masz teraz jakąś pracę. Zainwestuj ten czas, a on będzie działał na Twoją korzyść, ponieważ nie będziesz od razu czekać na rezultaty, tylko rezultaty będą przychodzić powoli. Trzeba też poświęcić trochę pracy i czasu, by znaleźć model, który działa dla Ciebie. Przygotowanie produktu, oferty, znalezienie idealnych klientów, zbadanie rynku wymaga sporo pracy, ale dobrze zrobione przynosi naprawdę spore rezultaty.

Ciężko jest się odizolować od biznesu, ponieważ jest jak nasze dziecko, które mamy w zasięgu ręki. Ciągłe myślimy o pracy, co kto powiedział, zastanawiamy się, co jeszcze zrobić, może taką promocję, może jeszcze coś tam za darmo. I trudno jest się oderwać, być z rodziną, kiedy myśli się o poście na fejsie albo o nowej promocji. Jak ma się nowy pomysł, to wręcz aż mierzi, aby wrócić do pracy. Ciężko jest się oderwać, odizolować, przestać o niej myśleć i wejść w normalne życie.

Minusem jest też to, że siedzimy w domu. Siedzenie w domu cechuje to, że robi się wiele rzeczy naraz. Ciężko jest zwłaszcza kobietom, które mają na myśli inne rzeczy w stylu obiad, pranie, coś trzeba sprzątnąć, podnieść. To może rodzić rozproszenie w pracy, przez co ciężko się skupić. Ale może też brakować po prostu interakcji z innymi ludźmi. Pomimo że te interakcje w internecie są, można spotkać i poznać naprawdę fantastycznych ludzi, to jednak taka interakcja twarzą w twarz jest bardzo potrzebna. Więc trzeba mieć to na uwadze i organizować sobie jakieś spotkania, wychodzić. Dobrze jest również poznać ludzi, którzy nie interesują się biznesem on-line i którzy lekko nas sprowadzą na ziemię.

Inne minusy, o których wspominała Ewelina, to różne obsesje, czyli mamy obsesję na punkcie tego, co robi konkurencja, na punkcie nieodpowiedzialnych maili, na temat tego, ile zarabiamy, jak idzie sprzedaż. Mówiliśmy też o FOMO, czyli *fear of missing out*. Taki strach, że coś, co nasz może ominąć, jeżeli nie zaangażujemy się, nie zrobimy bądź nie kupimy czegoś, nie odpowiemy na jakiś mail, propozycję, to nasz biznes się zawali, wszystko padnie. To jest bardzo popularne. Szczególnie na początku trzeba być świadomym, że jest coś takiego. Naprawdę świat się zawali, jeżeli pojedziemy na wakacje, nie napiszemy kolejnego postu w tym tygodniu, nie nagramy kolejnego odcinka w ciągu tygodnia. To jest coś, co przychodzi z czasem, ale to jest bardzo ważne, ponieważ można dostać świra.

Mówiliśmy też o byciu tzw. celebrytą, czy naprawdę musimy nim być, aby mieć dobrze prosperujący biznes on-line. Wiele osób chce nimi być. Jeżeli to jest celem Twojego biznesu, to zastanów się, czy to jest dla Ciebie odpowiednia droga. Są osoby, które tak jak gwiazdy filmowe idą do filmu nie dlatego, że kochają bycie aktorem, tylko kochają to, jak ludzie ich podziwiają. Bycie celebrytą w internecie nie rozwiąże żadnych problemów. Więc ta motywacja może sprawić, że ktoś zapracuje się, ale i tak w środku nie czuje się dobrze. To jest sprawa dla coachingu czy jakiejś terapii. Jeśli czujesz coś takiego w sobie, to potraktuj to jako znak ostrzegawczy, czy na pewno ten sposób to rozwiąże. Nie ma sensu tworzyć biznesu, który nie będzie pomagał, i robić tego tylko dla siebie. Radzę to potraktować jako pewne ostrzeżenie. Mam nadzieję, że żadna z Was nie będzie jak taka gwiazda filmowa, która po jakimś czasie tak czy siak będzie nieszczęśliwa.

Po to, żeby Twój biznes dobrze prosperował, wcale nie musisz pokazywać swojego

prywatnego życia. Jeżeli to jest coś, co chcesz chronić, to jest to w porządku. Naprawdę nie musisz mówić wszystkiego o sobie po to, żeby ludzie Cię lubili. Dobrze jest znaleźć jakiś obszar, którym chcesz się dzielić, i nie masz nic przeciwko, żeby inni wiedzieli coś więcej o Tobie i w ten sposób nawiążesz z nimi relacje, a oni przywiążą się do Ciebie. Natomiast to nie muszą być Twoje najbardziej sekretne rzeczy z życia.

Ewelina powiedziała też jedną rzecz: że jeżeli tworzysz dobry produkt, to nie będziesz musiała być później nachalna w kwestii sprzedaży. Jeśli dasz ludziom coś wartościowego, rozwiązesz ich problem, to oni Cię zapamiętają. To ma troszeczkę opóźniony zapłon, mianowicie na początku to będzie się powoli rozwijało. Ludzie zaczną przekazywać sobie informacje o Twoim bardzo dobrym produkcie. Później to już ruszy jak kula śniegowa. Więc naprawdę warto mieć bardzo dobry produkt i dużą wagę przywiązywać do marketingu szepcanego, ponieważ on jest najbardziej skuteczny. Rozwija się co prawda powoli, ale dzięki temu tworzysz biznes, który jest naprawdę mocny.

Nie warto rzucać się też na wszystkie nowości, o których mówiliśmy. Wszystkie nowe media społecznościowe itd., tylko dlatego że ktoś inny to robi. Zajmuj się tworzeniem swojego własnego biznesu i tego, jak on powinien wyglądać. I tu polecałyśmy 36. odcinek mojego podcastu pt. [\*Jak przestać porównywać się z innymi\*](#). Bardzo polecam jego wysłuchanie. Linki do wszystkich ciekawostek, blogów, podcastów jak zawsze będą w notatkach do tego odcinka na stronie [ponitceariadny.pl/42](http://ponitceariadny.pl/42). Jeżeli uważasz, że ten odcinek jest wartościowy, że pokazuje, jak wygląda naprawdę biznes on-line, i chcesz, aby inni również się tego dowiedzieli lub może nawet masz podobne zdanie do nas i chcesz, żeby ta informacja rozeszła się po internecie, to podziel się z innymi linkiem do tego odcinka podcastu, czyli [ponitceariadny.pl/42](http://ponitceariadny.pl/42).

Jeżeli podoba Ci się mój podcast, to bardzo proszę o opinię na iTunes, dzięki temu podcast dociera do większej ilości osób i większa ilość kobiet będzie w stanie uzyskać ciekawe, pożyteczne informacje na temat biznesu on-line. Dziękuję Ci bardzo i do usłyszenia w kolejnym odcinku.

Dziękuję Ci za spędzenie ze mną czasu i wysłuchanie tego odcinka podcastu. Aby przeczytać notatki i posłuchać innych odcinków wejdź na moją stronę [ponitceariadny.pl](http://ponitceariadny.pl). jeśli chcesz, aby również inne kobiety chcące rozwinąć swój biznes on-line odkryły ten

*Transkrypt podcastu PO NITCE ARIADNY, odcinek 42:  
Realia biznesu online*

podcast, zostaw mi recenzję w iTunes. I pamiętaj, jak mówił Henry Ford: „Jeśli sądzisz, że potrafisz, to masz rację. Jeśli sądzisz, że nie potrafisz, również masz rację”.