



Program Podnikání

2. týden

Peněžní *alchymie*

Tento týden se podíváme na peníze. Toto je podle mně tak naprosto zásadní téma, že je hned jako druhé v našem programu.

Přála bych si, abych věděla to, co dnes, co se peněz týče, než jsem začala s podnikáním. Stejně se ale pořád učím. Faktem (a částečnou omluvou) je, že dnes se najde jen málokdo, koho ve škole nebo doma učili, jak peníze fungují a jak s nimi má správně zacházet. Natož podnikat. Málokdo z našich rodičů měl tu příležitost podnikat. A také je nikdo neučil, jak to s penězi vlastně je a jak s nimi zacházet.

A tak nám často předávali různá přesvědčení, která nás dnes jediné brzdí a omezují (moje oblíbené: “Pro peníze se musí tvrdě pracovat, když nechodíš denně 8 hodin do zaměstnání, kde ty peníze chceš vzít?” a nebo “To snad kradu?”)

Naše téma bude mít dvě části

- 1) Psychologie peněz, vaše přesvědčení, nastavení pozitivního myšlení
- 2) Peníze ve vašem podnikání - cíle, rozpočet a plánování

Pojďme na to!

Napište si také, jaké jsou vaše dluhy, půjčky, splátky. Tento krok může být pro někoho až strašidelný. Ale je naprosto důležité mít přehled o přesné částce. Pokud se cítíte špatně, že máte příliš úvěrů a pod., prostě si odpusťte, jako v předchozím bodu.

Ode dneška si každý den zapisujte jakoukoli částku, která k vám přijde. Ať už je to výplata, zaplacená zakázka od klienta, nebo najdete na ulici 1 Kč... Každou maličkost si zapisujte. A zapisujte si i různé nepeněžní formy příjmů, které máte - možná dostanete dárek, nějaký bonus, slevovou poukázku... Zapisujte si vše a vždy v duchu poděkujte za to, že jste danou věc nebo finanční obnos dostali. Toto lze provozovat jako takový zvyk každý den už napořád, ale zkuste to dělat minimálně jeden měsíc.

Zákon vesmíru říká, že dostat můžete více jen toho, co už máte. Když budete naladěni na negativní stranu, dluhy, nedostatek peněz, pak bude tato negativní strana růst. Když se soustředíte na to pozitivní, příjmy a hojnost, bude to růst. Už minule jsem říkala, abyste si zapisovali "vděčnosti" - každý den třeba 3 věci, za které jste vděční. Dělejte to i nadále a zahrňte do toho každou korunu, kterou dostanete.

Krok 3: Vaše hodnota

Podnikání, vlastně jakákoli práce, je vyměňování hodnoty našich znalostí, vědomostí, schopností a času za peníze. Klienti nám platí za to, čím jsme. Co umíme. To je naše hodnota. A proto je velmi důležité si svou hodnotu velmi dobře uvědomit a umět ji prodat za odpovídající cenu. Často se setkávám s tím, že si začínající podnikatelé stanoví nízké ceny (samozřejmě jsem to dělala také :-)) . Nemají dost sebedůvěry, aby hned ze začátku srovnali své ceny s konkurencí, která má třeba delší zkušenosti. To je ale velká chyba. Za prvé si mohou potencionální zákazníci paradoxně myslet, že na tak nízké ceně je něco divného a že zřejmě nebude služba kvalitní. Zároveň, pokud si budeme účtovat málo, nedokážeme se uživit. A v neposlední řadě bude těžké ceny zvýšit, až usoudíte, že už toho umíte "dost".

To, co dáváme jako svou hodnotu by mělo být něco, co nám jde snadno. V čem jsme dobří. Paradoxně to může být něco, co nám jde tak snadno a samozřejmě, že nám přijde až nemožné říkat si za to o peníze. Ale právě pro druhého člověka, který to vůbec neumí a trápil by se tím, strávil by nad tím spoustu času a ještě s nejistým výsledkem, je naše práce tou hodnotou, kterou dokáže patřičně finančně ocenit.

Napište si tedy, co vám jde snadno? V čem jste nejlepší? Co vás baví a dělali byste to, i kdybyste v tuto chvíli měli na účtě miliardu korun a byli finančně zajištěni do konce života?

Na to se zaměřte. Postavte na své hodnotě své podnikání! To, co vám jde snadno bude tím, co bude přinášet největší hodnotu vašim klientům. Nemusí to být dřina a tlačení na pilu, naopak. Práce není za trest. Má to být zábava. Dělejte to, co vám jde. To, co vám nejde, nedělejte nebo svěřte někomu jinému. Vážně neplatí přesvědčení, že když půjdete za svým srdcem a budete podnikat v tom, co vás baví, budete svobodní ale holt mít méně peněz než jste měli v zaměstnání. Naopak. Je to na vás. Můžete být placeni za to, že se bavíte :-). Ale musíte si být vědomí své hodnoty a stanovit podle toho ceny.

Jak tedy stanovit ceny? Nesrovnávejte se (tolik) s ostatními. Všimněte si, že třeba cen u různých konkurentů - uvidíte, že rozptyl cen může být značný. Rámcově se od ceníků ostatních můžete odrazit, ale hodnota je vaše vlastní věc. Věřte své intuici. Zde je skvělé cvičení, jak stanovit pro vás správnou cenu:

Vemte si jednu službu, kterou nabízíte/budete nabízet. Začněte na nějaké nižší částce, za kterou byste službu mohli nabízet a začněte v duchu nebo na papíře přidávat, třeba po 100, 500 nebo 1000 Kč. Nad každým novým číslem se zamyslete - ale dejte na první pocity - jak se s tou částkou cítíte? Je to ok? Je to málo? Je to už moc? Takto pokračujte, až dojetete k číslu, které už cítíte, že je opravdu moc a zůstaňte s vaší cenou u částky, která vám vyšla jako předposlední.

Nesmíte pochybovat o hodnotě, jakou přinášíte. Když si budete věřit a věřit, že vaše nabídka je odpovídající, bude cenu ochoten zaplatit i klient. Budete na něj působit sedevědomně a on nebude pochybovat, že hodnota, jakou mu přinášíte, za to stojí.

Uvědomění si vlastní hodnoty je také skvělé pro vymezení okruhu vašich zákazníků. Stejně tak, jako jsou lidé, kteří koupí drahou značkovou věc, jsou ti, kteří jí nekoupí a koupí si “obyčejnou”. Díky tomu, že budete vědět PRO KOHO je vaše služba hodnotou, budete vědět, kam se zaměřit s vaší nabídkou.

Zkuste se také zamyslet nad nějakými příklady firem, produktů nebo služeb, které využíváte a ze kterých jste opravdu nadšení a rádi za ně platíte. Jaké to jsou? Jak fungují? Co vás na nich tak přitahuje a baví a čím vám slouží? Jak to že za ně rádi platíte a někdy si i rádi připlatíte za konkrétní výrobek/službu? Vemte si z toho příklad.

Krok 4: Vzdělávejte se

To, že nás pracovat s penězi, investovat je a získávat nenaučili rodiče a škola, není výmluvou. Dnes máme k dispozici velké množství knih, máme internet, máme vzory, osobnosti, které to s penězi umí. Některé knihy vám doporučuji ve videu. Sami se ale zajímejte o to, jak získat co nejvíce kvalitních informací z oblasti podnikání a peněz. Jedině tak se z vás a peněz stanou “parťáci”, budete peníze milovat a bude vás bavit je vydělávat.

Na tomto místě bych také ráda řekla, jak propastně rozdílné je smýšlení o penězích z pozice zaměstnance, který dostává pravidelnou výplatu a z pozice podnikatele. A nemusí to být “velký” podnikatel s firmou a mnoha zaměstnanci. Jako firma by to tiž měli fungovat všichni. Více o tom ve videu k tomuto modulu.

část 2: Peníze ve vašem podnikání

**Rozhodněte se TEĎ, že jste dost dobrá,
dostatečně chytrá, dostatečně hezká,
dostatečně vzdělaná a připravená.
Můžete začít vydělávat peníze
svým podnikáním, když dokážete
být dost statečná a říct si, kolik chcete.**

Peníze jsou všude kolem vás. Představte si ty miliardy a miliardy, které každou vteřinu proudí přes internetové obchody a bankovníctví, v hypermarketech a supermarketech, na celém světě. Množství peněz je neomezené, můžete si z něj vzít, kolik potřebujete. Musíte ale vědět, kolik to má být.

Už jsme začali mluvit o finančních cílech v minulé lekci programu. Stejně, jako si svůj cíl stále připomínáte denně ve svém sešitu, zapisujte si k tomu denně také vaší cílovou vysněnou finanční částku!

Někdy je těžké najít tu cílovou částku, protože pořád myslíte stylem “tolik a tolik by bylo fajn, ale není to reálné”. Pokud vám minule dělalo problém stanovit si, kolik chcete vydělat za rok, zde je tedy ještě jedno cvičení.

A) Částka, kterou si myslíte, že jste “reálně” schopná vydělat:

B) Částka, kterou si opravdu přejete, ve svých nejdivočejších snech:

A teď z těchto dvou částek udělejte průměr: $(A+B):2=$

Toto je suma, která není ani moc při zdi, ani moc “šílená”. To je číslo, o které byste měly usilovat. **Dejte si závazek, že se o to pokusíte.** Cíle musí být trochu náročné, aby vás nutily k akci. Musíte tomu ale na 1000% věřit.

Pokud se vám toto číslo zdá přeci jen obrovské. Zkuste si ho rozpočítat. Kolik to dělá

Za měsíc

Za týden

Za den

Už minule jsme si rozpočítali, kolik musíte obsloužit klientů atd. Možná, že se vám teď s novými čísly a se svou novou hodnotou, kterou jste si stanovily v předchozí části, ceny a počty trochu změnilo. Vraťte se případně ke cvičení/výpočtům z minula, ať víte, jak jste na tom.

Teď, když máte jasno ve svých cílech a v tom, kolik služeb/produktů budete muset prodat nebo kolik klientů obsloužit, podíváme se na rozpočet.

Abyste totiž mohli vést své podnikání, nestačí jen přinášet peníze. Budete mít nějaké náklady a investice, se kterými je třeba počítat. Musíte být realističtí, co se rozpočtu týče a musíte dělat chytrá rozhodnutí, přemýšlet o způsobech, jak do podnikání investovat.

Náklady ve vašem podnikání bude vše od zdravotního a sociálního pojištění, přes účet za telefonování s klienty a dodavateli, náklady na webovou prezentaci, tisk vizitek atd. atd. Spadá sem také nutné další sebevzdělávání, návštěvy veletrhů apod.

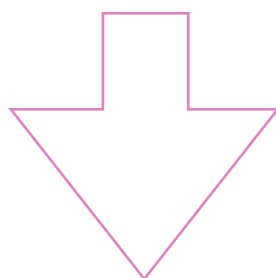
Doporučuji si vést o svých nákladech evidenci, i když třeba z pohledu zákona o dani z příjmu budete uplatňovat výdaje paušálem. Musíte přesně vědět, kolik vás podnikání stojí. A také si naplánovat všechny pravidelné a předpokládané platby během roku.

Můžete použít tabulku na následující straně, podobnou, kterou jsme měli v minulé lekci a plánovali jsme úkoly na jednotlivé měsíce. Teď do stejné tabulky napište předpokládané náklady. Vyjděte z minulé tabulky a krásně uvidíte, co bude třeba zaplatit.

Dobře promyslete, zda všechny náklady jsou naprosto nezbytné. Je třeba v tuto chvíli nutné mít super designovou webovou stránku se spoustou vychytávek, nebo stačí něco jednoduchého co zvládnete samy? Jaká reklama pro vás bude nejúčinnější? Opravdu potřebujete být v placených reklamních databázích na internetu?

A nezapomeňte, že až po odečtení těchto nezbytných nákladů podnikání získáváte částku, která vám zbyde pro vás, pro rodinné účty, domácnost, zábavu... Neudělejte stejnou chybu jako já a oddělujte striktně peníze v podnikání od soukromých peněz!

Vytiskněte si tedy tabulku i pro soukromé výdaje a naplánujte si všechny platby. Ty pravidelné, i nepravidelné (tábory pro děti, dovolená, sezónní nákupy atd.). Zase budete mít jasněji v tom, kolik peněz musíte vydělat a hlavně (do)kdy.



Přehled předpokládaných nákladů

Leden	Únor	Březen
Duben	Květen	Červen
Červenec	Srpen	Září
Říjen	Listopad	Prosinec

A nyní je čas na přehled příjmů. Samozřejmě nemůžete vědět s jistotou, zda v tom kterém měsíci budete mít naplánovaný počet klientů nebo prodejů. Ale právě proto si napište do každého měsíce ideální číslo. Můžete také mít více projektů či produktů k prodeji, a tak se například můžete v lednu soustředit na prodej nějakého kurzu, pak se dva měsíce věnovat osobním konzultacím, čtvrtý měsíc otevřít další kurz apod, před Vánoci udělat slevovou akci či prodávat dárkové poukazy...

Přehled předpokládaných příjmů

Leden	Únor	Březen
Duben	Květen	Červen
Červenec	Srpen	Září
Říjen	Listopad	Prosinec

A to je celé! Pokud jste poctivě splnili všechna cvičení v této lekci, jste mnohem dále, než většina začínajících podnikatelů kdy byla. Věřím, že už vám nic nestojí v cestě k peněžní prosperitě.

Vaše akční úkoly pro tento týden jsou:

1. vyplnit tento PDF dokument a udělat zadaná cvičení a výpočty
2. Psát si i nadále denně svůj cíl do sešitu a přidat i finanční cíl
3. Stále se vracet k plánu z první lekce - a postupovat podle plánu
4. Relaxujte, meditujte, vizualizujte si svůj cíl. Představujte si denně, třeba před spaním (to je zvlášť účinné) jaké to je, když se vám podařilo vydělat vysněnou finanční částku. Jak se cítíte, co děláte, co prožíváte, co si koupíte. Vše do nejmenšího detailu.
5. Podělte se s námi ve facebookové skupině o váš největší "aha" moment z této lekce. Co vám nejvíce otevřelo oči? Co jste odhalili jako svou největší bariéru - předsudek? Jaký příběh z minulosti vás dodnes ovlivňuje?