

První rok v podnikání

Autorky: [členky podnikatelské komunity JanaS. – online pro rebelky](#)

Sesbírала: JanaS.

Korektury a editace textu: [ChatGPT](#) (odstranění chyb a překlepů, jednotné formátování)

Grafika: se zcela zjevně nedělala

Záměr: poskytnout začínajícím a o podnikání uvažujícím ženám realistický náhled na začátek podnikání

Časová náročnost: 4 hodiny*

Finanční náročnost: 0 Kč*

* ano, mohlo by to být mnohem krásnější, mnohem dražší, zaměstnat několik dalších lidí na mnohem delší dobu – otázka je: bylo by to ve skutečnosti o tolik přínosnější?

Předmluva od zakladatelky komunity:

První rok v podnikání je nesmírně rizikovým obdobím. Většina podnikatelek nepřežije. Já přežila.

Teď mám velmi pohodový minimalistický byznys. Jsem zakladatelkou [FB skupiny pro ambiciózní podnikatelky](#), která má více než 5 000 členek. Mám profí fotky, web a 90minutová konzultace se mnou stojí 6 450 Kč. Před pěti lety jsem založila [Katalog podnikatelek](#), který stále velmi dobře funguje. Mám prověřené online programy a svou práci miluji. Každý prosinec a červenec se odpojuji od internetu. Fakt dobrý život.

Ale jak to začalo?

Prvním rokem podnikání. Ten v reálu vypadal takto:

Bylo mi 37 let, synům 3, 5, 10 a 12. Bydleli jsme ve staré kotovici na samotě Moravských Kopanic. Nejbližší město bylo 25 km daleko, z našeho domu vedla 2 km dlouhá lesní cesta k nejbližší asfaltce. Babičky byly daleko, hlídání nulové.

Během prvního roku jsem:

1. Zkusila rozjet byznys s mojí mamkou – ona měla háčkovat krásné hračky, já se starat o prodej. Zamítla jsem to po první objednávce z Fleru a první dodávce od mámy, která zcela ignorovala mé zadání. Při té příležitosti jsem objevila existenci Etsy a prodeje „návodů“.
2. Pracovala pro kamarádku vyrábějící bundy na nošení dětí. Původní dohoda byla „30 % z prodejů, hlavně to nějak rozběhni“. Rozběhla jsem to, ale po pár měsících práce kamarádka získala dojem, že mi platí příliš, a spolupráce s velkým hádáním padla. Její podnikání následně též.
3. Kamarádčině manželovi jsem vystavěla e-shop pro prodej koncovek, opět za provizi. I tato spolupráce se po čase měnila v neprospěch původní dohody, ale udrželi jsme přátelskou linii. Od té doby nabídky spolupráce za provizi rovnou mažu.
4. Přihlásila jsem se na kurz webdesignu od Úřadu práce v Uherském Hradišti (dva dny týdně po dobu dvou měsíců). Z toho jsem si odnesla:
 - a) že někdo něco školí, ještě neznamená, že to umí nebo to umí předat (při vytváření kurzu se evidentně nikdo nezamyslel, jestli je to kurz pro webaře, programátory, správce serverů nebo grafiky),
 - b) že absolutně není reálné, abych děti v 7:00 vyložila ve školce (otevírací doba) a v 7:10 seděla v autobuse,
 - c) že existuje Canva (výsledek mé prokrastinace během kurzu).
5. Rozhodla jsem se neinvestovat do Podnikání z pláže (tehdy závratných 3 400 Kč, což mi přišlo strašně drahé). Zpětně myslím, že to byla zásadní chyba. Online marketing jsem se o pár let později učila od Marie Forleo za 2 000 USD (to mi sice přišlo taky hodně, ale nějak jsem to zvládla).

První rok svého podnikání jsem dřela jak kůň, vydělala kulový, naučila se spoustu věcí.

A jak to vypadá ve skutečnosti u ostatních podnikatelek?

Velmi podobně! Opravdu žádná z nás není od samého počátku „úspěšná, profesionální a za vodou“. Jste-li v životní fázi „chci začít podnikat“ nebo „už poněkolkáté to rozjždím a pořád se mi nedaří“ – nezaoufejte. Je to normální. Opravdu. Je třeba to vydržet. A postupně se zlepšovat. Krok za krokem. Učit se. Nastavovat hranice. Doma i v podnikání. Zbavovat se toho nefunkčního a vyměňovat to za lepší.

[Ženy z mé podnikatelské komunity](#) právě pro vás sepsaly tento dokument. O jejich prvním roce v podnikání. Je to velké, je to inspirativní. A snad právě vás to povzbudí k rozhodnutí opravdu začít podnikat. Nebo to holt vydržet i přes náročný začátek.

Děkuji všem autorkám.

[Můžete se s námi propojit v této FB skupině.](#)

Která ale bude v prosinci archivovaná.

Což vypadá jako špatné načasování.

Ale nevadí.

Ideální podmínky v podnikání neexistují.

Petra Rybková - zpěvačka, textařka a vypravěčka příběhů

Já se chci živit psaním!

Asi tak vypadal celý můj plán, jak se ze zaměstnanice stanu podnikatelkou. Dnes se nad tím mohu jen pousmát, ale uznejte – je vám třicet, žádné pořádné závazky a svět vám ve vašich představách leží u nohou. Žádný problém.

Živit se psaním tehdy vypadalo jako čiré bláznovství. Byl rok 2016 a copywriting mimo velké reklamní agentury byl v totálních plenkách.

"Jak jako psaním?" ptali se všichni, od rodiny po nevěřícího (tehdy) přítele. "Nevím, no, prostě budu psát lidem texty," odpovídala jsem přesvědčeně.

Když se tak dívám zpětně, mojí největší zbraní bylo rozhodně odhodlání a odvaha. Vůbec jsem neřešila nějaké překážky. Ani to, že pořádně nevím, do čeho se pouštím. Prostě jsem chodila mezi známými a říkala jim, že se hodlám živit psaním. Oslovovala jsem bývalé kolegy, kamarády i lidi, se kterými jsem byla pracovně v minulosti v kontaktu. Bez webu a perfektní prezentace.

A světe div se, poptávky najednou opravdu začaly přicházet. "Pěťo, my tady v práci zrovna děláme nový web. Ty prý teď píšeš texty, nechceš se toho ujmout?"

A tak se v průběhu pár měsíců rozkřiklo, že Pěťa píše (dobré) texty a je na volné noze. Přišly nabídky psát pro časopisy, weby, blogy, reklamní spoty. Dávala jsem si záležet na top kvalitě toho, co napíšu, a na tom, abych od klienta dostala doporučení, referenci nebo nějaký nápad, s kým bych mohla spolupracovat dál.

Víte, jak to je – v koutě vás nikdo nenajde, a co si budeme povídat, jakékoliv podnikání je velkým tréninkem odvahy, schopnosti prodat sebe sama i překonávání vlastních hranic.

V mém prvním podnikatelském roce také náhle a nečekaně zemřel můj taťka – člověk, který mě od dětství učil podnikatelsky přemýšlet a který mi v tomto ohledu byl největší inspirací a oporou.

Bolelo to šíleně. Cítila jsem se popravdě ztracená a často jsem najednou nevěděla, co mám dělat. Ovšem život se neptá a nečeká na „dokonalé podmínky“.

Tehdy jsem se rozhodla, že to prostě zvládnou – i na jeho počest. Bylo to jedno z nejsilnějších rozhodnutí, jaké jsem kdy udělala. Udělala jsem si z toho velké PROČ to dokázat.

Dneska bych už volila své vlastní proč, ale mohu říct, že mít v něm jasno sama pro sebe – ať je jakékoliv – je obrovským hnacím motorem, který vám pomůže překonat ledacos.

Díky tomu všemu jsem si po roce podnikání mohla do portfolia napsat značky jako Pantene Pro-V, Gillette, Pampers, Linteo nebo TV Óčko. Už v prvním roce jsem zvládla vydělat víc než v předešlých zaměstnáních.

To je hezký signál, že jdete správně, že?

Copywritingem a marketingem v podnikání jsem se nakonec úspěšně živila 6–7 let. Vydala jsem knížku, odškolila tisíce podnikatelů, marketáků a nadějných copywriterů. Potom si mě zavolalo další profesní volání, které jsem se rozhodla následovat.

Dneska si buduji projekt postavený na mé vášni zpívat, vyprávět příběhy a otevírat emoce – a miluji to.

Kdybych ze svého prvního podnikatelského roku měla vybrat tři rady, byly by to tyto:

1. **Nesnaž se objevit Ameriku.** Místo toho se rozhlédni kolem sebe a začni pracovat s tím, co máš. Oslov lidi, které znáš, choď ven a aktivně se dívej, kde je potřeba tvých služeb. Budeš překvapená, co všechno uvidíš. Neplýtvej energií na vylepšování dokonalého webu a profi prezentace, místo toho si říkej o reference, doporučení a kontakty na další lidi, kteří mohou potřebovat tvé služby. Chce to kuráž, ale obrovsky tě to posune.
2. **Pracuj na sobě.** V podnikání opravdu platí, že v koutě tě nikdo nenajde. Nauč se postavit se za sebe, vidět, v čem jsi dobrá, a nestyd' se o tom mluvit. Ano, občas je to fakt výzva a nekomfort, ale moc ti to pomůže i v dalších oblastech tvého života.
3. **Miluj minimalismus.** V utrácení, v plánování, v hospodaření s penězi. Nejdřív se opravdu potřebuješ rozjet a zastabilizovat, teprve potom si dopřávej vybavení a vše, o čem si myslíš, že to potřebuješ. A nakonec možná zjistíš, že toho zase tolik nepotřebuješ. Že ten pocit svobody a možnosti řídit si život sama dle svých představ pro tebe bude tou největší odměnou!

Držím pěsti všem odvážným ženám, které se pouštějí a dělají první kroky na své podnikatelské cestě. Je to velká jízda, ale stojí to za to.

Sítě: FB [Petra Rybková](#)

web: www.petrarybkova.cz

Jitka Adamová - motivátorka pro zpružené ženy

Sedím ve svém křesle a přemýšlím o tom, jaký byl můj první rok v podnikání. Bylo mi možná 45, měla jsem čtyři děti, dvě z nich dvojčata, a jako samoživitelka jsem měla v hlavě jasný plán, jak změním život sobě, dětem i ostatním. Chtěla jsem začít podnikat v oblasti živé stravy, raw food. Znělo to jako skvělý nápad, ale realita byla jiná.

Založila a vybudovala jsem bio obchod a bylo to krásné setkávání stejně smýšlejících lidí. Do toho jsem studovala dálkově vysokou školu a popravdě – fakt jsem vše nezvládala. I když titul jsem obhájila.

Moje první klientky byly hlavně kamarádky, které mi chtěly pomoci. Zjistila jsem, že podnikání není jen o nadšení, ale i o tom, naučit se nastavit si hranice a ceny.

Další věc byla, že jsem si myslela, že zvládnou úplně všechno. Psaní blogu, tvoření receptů, natáčení videí, k tomu děti a domácnost. Člověk si rychle uvědomí, že den má jen 24 hodin a že to prostě všechno nejde. Nezapomenu na natáčení jednoho videa o detoxikační šťávě, když mi do toho děti začaly řvát o tom, kdo má právo na ovladač od televize. (Dnes TV nemám.)

Kromě toho jsem podnikání trochu upozadila, když jsem objevila lásku v péči o seniory. Byla to práce, která mi přinášela naplnění a dala mi čas trošku přehodnotit, co vlastně v životě chci.

Teď se ale znovu stavím podnikatelsky na nohy. Chci být soběstačná a svobodná. (Rozuměj - na důchod, je za rohem.) S novými zkušenostmi a pevnějším záměrem se vracím k tomu, co mě baví.

Pomáhat ženám najít v sobě energii a sílu změnit svůj život, tak jako jsem to udělala já.

Teď je období plné podnikatelských výzev. Někdy mám chuť to vzdát, několikrát jsem se fakt rozbřečela, když věci nejdou podle plánu.

Ale!

Naučila jsem se nebát chyb, zlepšovat se a hlavně vydržet. A konečně se učím dělat v tom chaosu pořádek a vše se konečně začíná hýbat.

Výsledek?

Zatím nevydělávám miliony, ale našla jsem směr. A teď jsem připravena jít dál, silnější než kdy dřív.

P.S. Jo a dnes mi je 59. Jen ať víte, že vše má svůj čas. A do 120 to prostě klapne.

www.rawforlife.cz

Lucie Haberlová - byznys & marketing strategie

Můj první rok podnikání byl úplně na pohodu a vůbec nebyl ve znamení doporučení „soustředit se jen na vydělávání peněz“. Naopak to byla cesta, kterou bych doporučila komukoliv, kdo je v podobné pozici a má stejné možnosti.

Živnostenský list jsem si zakládala jako bokovku k zaměstnání na korporátní manažerské pozici, protože jsem na eBay objevila skvělý zdroj krásných ezo šperků – s polodrahokamy, ve tvaru různých symbolů, s kameny v barvách čaker...

Sama jsem jich už doma měla koupených hromadu, pořád jsem nacházela nové – a nakonec mě zlákala myšlenka pořídit si e-shop. Weby pro kamarády jsem dělala roky, takže realizace byla jednoduchá, dovoz mě bavil (pracovala jsem tou dobou v logistice), zboží bylo chytře zvolené tak, že nezabralo moc prostoru.

První rok podnikání jsem úplně v pohodě mohla financovat z korporátních peněz, takže jsem si vybudovala celkem slušnou skladovou zásobu, během asi 2 měsíců začaly čas od času chodit objednávky (jen tak z vyhledávače, bez reklamy).

Nákupní cena zboží byla nízká (kolem 20 Kč za kus se všemi náklady), marže parádní (přidej k nákupce nulu, někdy i víc), byznys model absolutně nenáročný.

Postupně jsem ke šperkům z Číny a Indie začala napřímo objednávat i autorské věci z Austrálie a nedostatkové zboží třeba pro wiccu apod. z Ameriky – a díky tomu jsem měla sortiment, který se tu jinak vcelku nedal sehnat.

Prodeje na e-shopu byly celkem pěkný nenáročný přivýdělek k platu, který jsem většinou rovnou otočila zpátky do zboží. Asi 2x jsem byla se zbožím někde na festivalu, kde jsem prodala klidně polovinu toho, co jsem s sebou vezla.

Časem jsem šla na mateřskou, kde mě e-shop celkem slušně živil, můj první online produkt **Jak začít podnikat v importu** byl zčásti postavený právě na zkušenostech s dovozem v malém, z větší části na tom, co jsem dělala pro zákazníky v korporátu.

Během rodičáku jsem návštěvnost na e-shopu zajišťovala jedním blogovým článkem týdně, kde jste si vybrali jeden ze čtyř obrázků a vyjela vám andělská rada na další týden. Frčelo to neskutečně dobře.

E-shop mi jel i dlouho potom, co jsem se naplno přeorientovala na weby a marketing. Uzavřít tuhle etapu jsem se rozhodla až v okamžiku, kdy se změnila pravidla pro clo a DPH na drobných zásilkách. Sice bych to uměla ziskově nastavit i tak, ale nakonec jsem došla k závěru, že se mi to nechce řešit v okamžiku, kdy už by celý tenhle byznys vyžadoval výrazně více energie a nezanedbatelně vyšší náklady.

Za sebe každopádně cestu „začít podnikat při práci, kdy se můžete soustředit na růst a ne hned od začátku řešit, jestli si tím vyděláte dost nebo ne“ doporučuju všema deseti.

<https://luciehaberlova.cz/>

Marta Veselá – byznysová a účetní konzultantka

Chtěla jsem mít úspěšný byznys s něčím nadmíru vznešeným, třeba šířit finanční nezávislost a RENTU žen. Prostě měnit životy k lepšímu.

Jenže jsem si všimla, že větší než malé množství žen naprosto nechápe DPH v on-line, natož aby si vyplnily daňové přiznání, zkontrolovaly OP, nastavily správně prodej, GDPR a spol.

Vytvořila jsem na ta témata web, mailing a různé menší produkty.

Nezbohatla jsem.

Nejvíce se nakonec prodávají konzultace a osobní služby.

Dostávám se nakonec i k těm vznešeným službám, ale bylo třeba mít nejprve finanční zázemí.

<https://agendasnahledem.cz/>

Anna Benešová – Monsterance – drátenice

Bylo mi asi 12 let, chodila jsem na kroužky v DDM v Chrudimi a už pár let jsem drátovala. Každou volnou chvíli, ke každým narozeninám i k Vánocům jsem vyráběla drátované dárky. A velmi mě omezovalo, že je ještě nemohu oficiálně prodávat. Poprvé jsem přemýšlela o tom, že se kvůli tomu nechám zplnoletnit, ale ten proces byl tenkrát ještě velmi složitý a neobvyklý.

Začaly mi chodit poptávky od obchodů, rodičů kamarádek i na fleru, kde si zákazníci mysleli, že ty krásné šperky vyrábí studovaná umělkyně.

Až konečně nastal ten den a mně bylo 18 let. Spolužáci na gymplu chodili plnoletost oslavovat po škole prvním „legálním“ pivem, já mazala na živnostenský úřad a pak na správu sociálního zabezpečení a šla si přihlásit živnost'ák, abych už KONEČNĚ mohla ty svoje drátované poklady prodávat.

Paní úřednice jsem dost zmátla, tohle prý ještě nikdy neviděly, a dohadovaly se, jestli mi to mohou dát už ten den, nebo mám přijít až zítra. Já si stála tvrdě za svým, že „bez živnost'áku“ dnes neodejdu.

5 dní potom jsem i úspěšně složila zkoušku z autoškoly (na kterou jsem měsíce předtím docházela) a odškrtnla si tak další dospěláckou věc.

Byla jsem v septimě na gymplu a měla rok do maturity. Začala jsem jezdit na všechny možné trhy v okolí a pravidelně učit kurzy drátování v chrudimské čajovně. Touhu podnikat a obohacovat svět svým uměním jsem měla, co si jen dokážu vzpomenout.

<https://monsterance.com/>

Dana Štěpánová - portrétní a brandová fotografa

Bylo mi 39 let, děti 8, 6 a 3. Revmatoložka mi na silnou osteoporózu doporučila pravidelný pohyb. Já – nesportovní hedonista a kochač – jsem si ušila na sebe mazanou past: budu roznášet ranní noviny po obci, budu mít pravidelný pohyb a ještě za to dostanu zapláceno.

Nakonec jsem rozvážela autem denně 100 km trasu po kopanicích (a osteoporóza se skutečně i tak zlepšila!) a kochala se neskutečnými východy slunce. A fotila je na automat. Pak se mi pokazil foťák a muž koupil zrcadlovku, začala jsem fotit i lidi, fotky zveřejňovat a následně začala fotit za odměnu (flaška vína).

Pak jsem odmítla snížení mzdy za rozvoz novin a ze dne na den mě vyhodili. Ve stejný den mi zrovna končila rodičovská dovolená. Následující den jsem se stala podnikatelkou na plno.

Od té doby se focením úspěšně živím!

Žádný kurz (ani na focení, ani jak dělat marketing), jen nasávám informace ve skupině JanaS. – online pro rebelky. A výrazně mi pomohla konzultace u Jany Svobodové, která mě nasměrovala k focení na weby a sítě. Díky!

<https://danaerie.cz/>

<https://www.facebook.com/stepanovadana>

Hana Moneam - Vlasová mentorka

Je rok 1999, žiju na Vysočině, je mi 29 let a cítím, že mi život utíká mezi prsty. Jsem manželka, máma a zaměstnanec v obchodu s květinami.

Chci být více svobodná, vydělávat více peněz a dělat něco, co mi dává smysl.

Jdu ke kámošce na kafe a ta se chystá na ples. „Vyfoukej mi vlasy,“ říká. Tak foukám.

„Hele, mohla bys mi něco na tý hlavě umotat?“ ptá se.

„Seš blázen, to neumím,“ odvětim.

„Umíš vázat kytky, tak umotáš drdol, ne? To zas není takový rozdíl.“

„Hmm. To je pravda.“

Drdol hotov, kámoška nadšená.

Padne zásadní otázka: „Proč ty neděláš kadeřnici?“

Stříh. Jdu na pracák a hlásím se na rekvalifikaci. Zkoušky dělám jako nejlepší a myslím, že jsem jediná, kdo ví, že se tímhle chci živit.

Najdu si garanta (není to jednoduché) a najdu si křeslo na pronájem. Čekám na telefon, až mi zavolá recepční salonu, že má pro mě klientku. Čekám i v salonu, než půjde někdo okolo a zeptá se, jestli má někdo volno. Získávám první klientky. A pár z nich se po měsíci znovu staví nebo volají a chtějí objednat.

Vymetám všechna možná školení, učím se od kolegyň, nasávám jako houba. Víc sedím, než stojím za křeslem, ale nevzdávám to. Ano, jsem „rychlakvaška“, ale mám chuť, odhodlání a odvalu! A taky jsem tvrdohlavá a když něco chci, jdu si za tím. Dokážu to!

Hledám způsoby, jak ten vlak rozjet. Naslouchám klientkám. Zkousím nové a nové kombinace i techniky. Ono to funguje! Ženám se to líbí, chtějí moje služby!

Střih. Po třech letech se přesouvám do vlastního salonu, zákaznice jdou za mnou.

Po 8 letech vyhrávám konkurz do Československého týmu firmy Schwarzkopf.

Po 14 letech první vyhoření a chuť dělat něco jiného. Chci víc svobody, chci něco on-line, chci být méně mezi lidmi.

Kupuji milionové impérium od Davida Kirše. Chci provázet ženy, chci jim ukázat, že pokud chtějí, mohou totálně změnit sebe i svůj život.

Chci vytvořit on-line kurz, ale neumím si poradit s obsahem. Péče o vlasy on-line? To přeci nejde. A mluvit o vlasech už nechci, mám toho plné zuby.

Prodávám dům a tím pádem zavírám i salon, který jsem v něm vybudovala. Odjíždím na rok do Egypta a pouštím myšlenku na on-line podnikání.

Střih, rok 2016. Vracím se do ČR a otevírám nový salon, ale s jiným zaměřením a v Praze! Mám nula zákaznic a zas jen odvalu, odhodlání a víru, že dělám dobře. A taky mám Facebook. A tak zvou ženy do nového salonu. A zase čekám. Až se otevrou dveře, až zazvoní telefon...

Tentokrát to jde rychleji. Mám o hromadu víc zkušeností a už znám svou cenu. A navíc mám něco unikátního – přírodní péči! Pronikám do tzv. No Poo Method. Zavádím ji do salonu, používám ji sama. Klientky se vzájemně doporučují a už mě najdou i na webu.

Střih. 2020. Mám plný salon, jsem známá ve FB skupinách o přírodní vlasové péči a do toho se rozjíždí e-shop, který jsem v roce 2018 založila.

V hloubi duše stále chci dělat něco on-line. Ale držím. Mám salon.

Kovid. Zavírá se celý svět. A s ním i salony. Jsem 6 týdnů doma a mám čas přemýšlet.

Střih. Salon už neotevřu. Chci z toho vlaku vystoupit a rozjet nový. Chci být on-line podnikatelka. Chci dělat kurzy pro ženy.

Péče o vlasy on-line? To přeci musí jít! Že to nikdo nedělá? Tak budu první.

Nechci už ženy „česat“, nechci pořád dokola měnit ženám zevnějšek. Chci jim ukázat, že mohou se změnit jinak a hlavně, že se můžou přijmout takové, jaké jsou.

Chci je naučit o své vlasy pečovat bez chemie!

První rok se soustředím na e-shop a na to, abychom přežili. V lednu 2021 investuji randál do on-line kurzu Sigrun s tím, že věřím, že tu investici dostanu zpět a jednou tolik vydělám. Musím, peníze mám z kontokorentu.

Opět mám odvalu, odhodlání a víru. Potřetí začínám od nuly. Jde to zase rychleji. Vím, kdo jsem, vím, co můžu nabídnout, znám svou hodnotu.

Ale taky se trochu bojím. A někdy propadám imposter syndromu. A mám chuť se schovat. Ale nevzdávám to!

Střih. Je rok 2024. Jsem úspěšná on-line podnikatelka. Mám unikátní kurz, kterým v placené verzi prošlo už více než 600 žen. A právě teď stojím na dalším novém začátku. Chci ženy provázet nejen vlasovou péčí, chci je inspirovat a provázet na cestě k sobě samé. Ke své vnitřní síle, ke svému zdroji.

Na začátku všeho byla vždycky jedna prostá myšlenka: „Já to zvládnu...“ Věřím, že to zvládnu i tentokrát.

A zvládnete to i vy! Věřte si. Pokud něco vážně chcete, dokážete to!

www.hanamoneam.cz

<https://www.facebook.com/share/xnjeqajp1TBDPZ95/?mibextid=LQQJ4d>

Anna Pokrupová – Práce s energií, citlivostí a vnitřním světem

Bylo mi 33 a měla jsem roční dítě. Před rodičovskou jsem pracovala v pár korporátech, vůbec mě to ale nebavilo. Můj sen byl podnikat, jen jsem netušila v čem. Tehdy mě napadlo zajít za jedním bývalým zaměstnavatelem a nabídnout mu, že pro ně budu překládat. Umím pracovat s texty a taky výborně anglicky, francouzsky a španělsky. Ta firma vyváží hodně do zahraničí, potřebuje překlady různých propagačních materiálů, manuálů apod.

Na moji nabídku kývli. O měsíc později jsem si založila živnostenský list. Nebylo to špatné – za první rok jsem si vydělala možná 100 tisíc. Byl to hezký přivýdělek pro fulltime mámu na rodičovské.

Můj synek tenkrát naštěstí dobře spal, byla jsem v podstatě pořád s ním. Později mi pár kamarádů spontánně nabídl, že bych mohla překládat i pro firmy, kde pracují oni. Mohla jsem vydělat i víc, ale větší zakázky jsem odmítala, neměla jsem na ně čas, syn pro mě byl prioritou.

Jsem introvert, pracovat z domu pro mě bylo o hodně příjemnější než z open space kanceláře, ale brzy jsem si začala uvědomovat, že ani to není práce, která by mě naplňovala. Vydělávala jsem slušně, ale činností, která mi lezla na nervy.

Toužila jsem po práci, ve které budu cítit smysl a budu v ní naplno využívat své talenty. Chtěla jsem se cítit na svém místě. Jen jsem tenkrát vůbec netušila, co by to mohlo být.

Začala jsem se zajímat o seberozvoj, četla spoustu self-help knížek, sledovala pár inspirativních lidí na sítích. Zaujal mě online a koupila jsem si kurz **Podnikání z pláže**. Věřila jsem, že za rok dva to svoje místo najdu a podnikání rozjedu.

Vůbec by mě tehdy nenapadlo, jak turbulentní má podnikatelská cesta bude, co všechno na ní vyzkouším (třeba napsat vlastní knížku nebo pomáhat ženám s přípravou na porod) a co všechno se o sobě dozvím (třeba že jsem ultrahypersenzitivní žena s vidanté dary). Ani že budu o 7 let později pracovat s energií.

Nic z toho jsem si tenkrát na začátku ani neuměla představit. Někdy je to fakt náročná jízda, zdaleka ne všechno je tak, jak jsem si představovala, postup v podnikání mi někdy jde hodně ztuhla a pomalu. Ale – do korporátu jsem se vrátit nemusela. A to svoje místo, které jsem tenkrát na začátku tak zoufale hledala, už dneska znám.

Jsem vděčná, že můžu svou práci i dalším ženám pomáhat k životu s pocitem: **Jsem na svém místě**.

www.annapokrupova.cz

<https://www.facebook.com/anna.pokrupova83>

Jana Imran Koudelová - Majitelka cestovní agentury CA

CLEVER

Bylo mi čerstvých 42 (děti 3 a 5 let) a ve stejný lednový týden jsem založila s partáčkou Lenkou Bartákovou cestovní agenturu **CA CLEVER, s. r. o.** a zároveň i živnostenský list na své vlastní IČO (za účelem koučování).

Po e-mailu jsme oslovovaly velké známé cestovní kanceláře a žádaly je o navázání obchodní spolupráce. Většinou to vyšlo. Založily jsme na Facebooku firemní stránku a daly základní info na naše osobní profily. Náš první web nám udělal Lenčin přítel a koupily jsme si první verzi softwaru pro cestovní agentury (bez něj to prostě nejde). Ani web, ani software nám nesloužily ani rok – záhy jsme zjistily, že naše potřeby jsou jiné, a tak následoval nový web a vyšší verze softwaru.

Musely jsme se naučit strašně moc nového – každá partnerská cestovní kancelář má jiný systém, ve kterém je třeba umět pracovat. Rozšiřovaly jsme své znalosti o destinacích a snažily se pochopit, co lidé opravdu chtějí a jak to k nim dostat (marketing). Naše služby jsme propagovaly na Facebooku (osobní profily, fan page a podnikatelské skupiny).

Párkrát jsme se osobně sešly za účelem řešení nakumulovaných záležitostí. Prodalý jsme bez placené reklamy prvních pár zájezdů (naprostou většinu známým lidem okolo nás) a celkově na provizích získaly nižší desítky tisíc. Takže akorát tak na pokrytí vzniklých (a části budoucích) nákladů. Naši práci jsme do toho samozřejmě ani jedna nepočítaly.

Na konci prvního roku působení jsme si pogratovaly, že druhý rok začínáme pěkně od nuly, obohacené o mnoho zkušeností.

Naprostu nejzásadnější pro mě bylo, že jsem na rozjezd podnikání nebyla sama. Upřímně – sama bych se založit s. r. o. asi nikdy neodvážila.

A koučování na živnost? Na to jsem neměla ani pomyslení.

www.caclever.cz

<https://www.facebook.com/CACLEVER>

Soňa Plháková - multipotenciálka

(Obory, kterým jsem se profesionálně věnovala, či ještě věnuji: telekomunikace, rozhlasové a televizní přenosy, prodej do velkoobchodu a maloobchodu, kosmetika, detergenty a další drogistické zboží, MLM, finančnictví, radiomoduly, radiomodemy, rádiová zařízení pro broadcast, výroba kosmetiky, konzultace, poradenství.)

Bylo mi 35, měla jsem 3 děti – 14, 11 a 3 a kousek roku. Byla jsem vdaná, ale v nefunkčním manželství. Takže i na mateřské jsem si přivydělávala různými brigádami, abychom vůbec měli co jíst.

Před mateřskou jsem pracovala v nadnárodní firmě, kde mi nabídli místo na vyšší pozici, než ze které jsem odcházela, ale v jiném městě (kam se původně můj manžel chtěl stěhovat). Manžel na poslední chvíli změnil rozhodnutí a nikam jsme se nestěhovali – neměla jsem se tedy kam vrátit.

Nějakou dobu jsem se pokoušela najít si jinou práci. Ale se třemi dětmi a jedním velmi malým se mi všude téměř vysmáli. Respektive, až do chvíle, kdy jsem děti prozradila, to vždy vypadalo, že by mě chtěli.

Odpověděla jsem na jeden z dalších inzerátů a naráz to bylo úplně jinak. Byla to práce pro MLM v oblasti finančnictví. Něco, o čem jsem si myslela, že tomu absolutně nerozumím.

Ale řekla jsem si, že to zkusím a naučím se obor a produkty, o kterých jsem vůbec nic nevěděla. (Alá Pipi: „To jsem ještě nedělala, to mi určitě půjde!“)

A protože mi prodej šel a vždy mě bavil, a navíc jsem měla pocit, že produkty opravdu pomohou lidem dosáhnout jejich cílů, po několika obchodech jsem překročila hned v prvních několika dnech částku, kterou jsem si tehdy mohla „přivydělat“. Takže jsem si šla vyřídit živnostenský list na zprostředkovatelskou činnost. Tisícovka, kterou jsem tehdy za něj

zaplatila, byla zároveň neskutečně moc peněz z tehdejšího mého úhlu pohledu, ale velmi rychle se mi vrátila.

Dařilo se mi jak prodávat produkty, tak přivádět do MLM nové lidi a opravdu je podporovat v jejich práci tak, že během prvního půlroku se jeden z nich kvalifikoval do pozice, na které jsem byla já. Z profesního hlediska jsem absolvovala různá školení, takže jsem měla oprávnění vyřizovat úvěry a ověřovat podpisy. První rok byl velice úspěšný, i když ze strany manžela to bylo cokoli, jen ne podpora.

Když jsem za další dva roky z tohoto MLM kvůli změnám podmínek odcházela, měla moje síť přes třicet fungujících lidí.

Sice jsem pak změnila obor zpět k tomu, co jsem studovala, ale s podnikáním už jsem nepřestala a plánuji další nové projekty.

www.sonasoap.cz (před rekonstrukcí)

www.artbrno.cz (v rekonstrukci)

www.soo.beauty (ve výstavbě)

Monika Rumanová - specialistka na procesy, delegování a virtuální asistenci

První rok podnikání

Ve 25 letech, **po získání titulu Ing., jsem si nemohla najít práci, a tak jsem si měsíc po škole založila živnostenský list.** S tehdejším přítelem, dnes manželem, jsme bydleli v pronajaté garsonce a plánovali rodinu.

Při studiu před založením živnosti jsem z domova pracovala na DPP pro různé „klienty“ – jako **asistentka v jazykové agentuře, linkbuilderka v marketingové agentuře, autorka článků a odborných prací.** Příjmy byly minimální, zhruba 100–150 Kč/hod, ale tvořily mi nějaký finanční základ.

Měla jsem nízké sebevědomí. **Můj mindset mi tvrdil, že ostatní to udělají rychleji, a tedy si nemůžu fakturovat skutečný čas, který jsem tomu věnovala.** Šéfredaktorky mi vracely články k přepracování s konkrétními poznámkami, co zlepšit. Byla to skvělá škola, ale také čas, který nebyl zaplacený. Často jsem neodhadla, kolik času práce skutečně zabere, takže jsem vyhrávala dost zakázek díky nízké ceně (což jsem tehdy nevěděla). **Hodně dřiny, málo peněz, ale zkušenosti k nezaplacení.**

Při studiu jsem jako dobrovolník vedla PR tým v nadaci, která se věnovala seberozvoji studentů. Každý tým měl svého mentora a kouče. Mě mentovala majitelka PR agentury. **V době, kdy jsem státnicovala, ukončila spolupráci s jinou dodavatelkou a nabídla spolupráci mně. Stala se tak mým prvním velkým, dobře placícím klientem.** O tři měsíce později jsem zjistila, že jsem těhotná.

Všechny tyto práce jsem dělala z domova, pouze do PR agentury jsem jednou týdně dojížděla ze Zlína do Brna. **Rok po založení živnosti se mi narodila dcera.** Spolupráci s PR agenturou jsem díky většímu množství práce ukončila a pokračovala s menšími zakázkami z domova. **Práci jsem nikdy nepřerušila, jen ji přizpůsobila životním okolnostem dvou mateřských dovolených.**

Nikdy jsem nebyla v klasickém zaměstnání.

Během dalších přibližně deseti let podnikání jsem získala bohaté zkušenosti s různými formami spolupráce na dálku pro rozličné typy podnikatelů. **Díky tomu mám dnes široký přehled o možnostech práce z domova a konkrétních způsobech, jak efektivně nastavit vzdálenou spolupráci.**

www.monikarumanova.cz

www.svet-va.cz

FB: <https://www.facebook.com/rumanovamonika>

Lucie Harnošová - mentorka a průvodkyně žen

Nový začátek

Na jaře 2017 skončilo v desátém roce mé podnikání s kamennými prodejny a e-shopem, který jsem rozjížděla společně se svojí mámou. Naše značka byla známá, obraty veliké, nové prodejny se otevíraly každý rok a osvětu v tématu kontaktního rodičovství a ekologické domácnosti se nám dařilo masivně šířit. Má vize, aby se alternativa stala normou, se naplňovala každým rokem více a více. A i když byly velké plány přede mnou, nastal nečekaně čas konce. Na velké plány jsem si vzala do týmu a investorské spolupráce nekompatibilního člověka a neklaplo nám to. Au. Nevím proč jsem si myslela, i když mě všichni dopředu varovali, že zrovna mě se nic podobného nemůže stát a že jsem si určitě vybrala spolupracovníka skvělého a že nám to bude fungovat.

Často o tomto období v mém podnikání mluvím, protože to vůbec nebylo jednoduché a zároveň jsem v tu dobu obrovsky vyrostla. Nezbyvalo totiž, než pracovat na svém mindsetu a identitě. Nechtěla jsem skončit jako podnikatelka, která zkrachovala a zabalila své sny a touhy a do konce života jen splácí dluhy. Rozhodla jsem se, že začnu znovu. Že vytvořím něco nového a smysluplného. A že nezáleží tolik na tom, jaká náročná situace se stala, ale že je důležité, kým se během této transformace stávám.

A tak byl 2017 mým prvním rokem v novém projektu. Ještě jsem ani netušila, co přesně vznikne. Ale chtěla jsem se věnovat online vzdělávání, protože to mě lákalo už několik let a první nesmělé kroky jsem také už měla za sebou. Můj první online kurz jsem natáčela v roce 2015 s dalšími lektorkami, kterým jsem zaplatila odměnu dopředu. Prodeje ale nebyly téměř žádné, takže jsem byla cca 50 000 Kč v mínusu. Další zajímavá zkušenost. Ale už jsem znala proces tvorby kurzů od natáčení, editování videí, členské sekce až po prodeje. To, že první kurz nevyšel v zisku mě neodradilo. Právě v roce 2017 jsem se pustila do online tvorby naplno. A nejen svých produktů, tenkrát pro rodiče, ale i pro své kamarády.

Začala jsem zajišťovat marketing, prodej a zpracování online kurzů pro tři projekty. Zúročila jsem své podnikatelské schopnosti a zkušenosti z minulých let a také mi nesmírně pomohlo, že jsem v tu dobu měla již fungující e-mailovou databázi a komunitu. Nedá se říct, že jsem začínala od nuly. Ale zároveň finanční situace byla mnoho milionů v mínusu, takže možná je lepší jít od krásné nuly...

A když se zpětně dívám na FAPI, tak růst je jasný.

V roce 2015 byl zisk z online produktů 30 000 Kč za rok.

V roce 2016 to bylo 130 000 Kč za rok.

A už v roce 2017 jsem byla obrátově přes 1,3 mil.

V roce 2018 jsem již měla první milionovou kampaň a v roce 2019 první milionový měsíc.

Alchymie ženy vznikla 8. 8. 2017. A od té doby vygeneroval prodej online kurzů – většina mého portfolia služeb je na nich stále postavena – více než 120 000 000 Kč.

Když učím ženy expertnímu podnikání, velmi zdůrazňuji, že potřebujeme vydržet ten náročnější začátek. Hodně se do podnikání dává a ještě se tolik nevrací. A mnoho žen má tendenci se po cestě vzdát. Někdy se potřebujeme vzdát, ale ne podnikatelské cesty, spíše našich přesvědčení, části identity, která nás nepodporuje, anebo i očekávání na rychlé výsledky. A někdy potřebujeme změnit formát nabídek, zkoušet různé možnosti, než se ukáže to pravé pro nás a naše klienty. Proto je skvělé, když jsme obklopeni podporující komunitou, která nás podrží v náročných chvílích. A když jsme ochotné pracovat na svém vnitřním růstu, sebehodnotě a přesvědčeních.

Když se ptám svých klientek, kterým se nyní již daří a mají ty první náročné roky za sebou, jestli by do toho šly znovu, i kdyby věděly celou tu cestu včetně náročných částí, tak odpovídají ANO. Všechny ty zkušenosti, průlomů, vztahy s klienty a komunitou, větší a větší svoboda, větší vnitřní jistota a také větší dopad celé tvorby a větší obraty za to rozhodně stojí. Když můžeme žít naše poslání a rozvíjet náš potenciál, je to nesmírně naplňující pocit úspěchu a smyslu.

<https://alchymiezeny.cz/>

https://www.instagram.com/lucie_harnosova/

Vladi Vavroušková - Učitelka a Mentorka AI technologií

(Z)VLÁDNI CANVA AI S VLADI. Marketing Lead GEN Chatbot.

Můj první rok – opravdu ten první, začal ještě v době, kdy jsem žila v Praze. Tenkrát jsem měla dítě šolkou povinné a bylo těsně po revoluci (1989). Udělala jsem si živnostenský list a zorganizovala první školu v přírodě pro mateřské školy. Moc mě to bavilo. Díky tomu, že jsem pracovala na ranní a odpolední, jsem měla čas buď ráno, nebo odpoledne na hledání mateřských školek, které by jely se mnou na školu v přírodě.

Byl to tenkrát velmi zajímavý zážitek a hodně mě to naučilo. Poté jsem podnikala offline v různých odvětvích, a to až do doby, než jsem se přestěhovala na Královský ostrov – Anglie, kde jsem začala podnikat online.

Za svůj první opravdový podnikatelský rok považuji ten loňský. Na jaře 2023 díky jednomu kurzu odstartovalo mé skutečné podnikání.

Vytvořila jsem za rok:

- Dva kurzy zdarma za zpětnou vazbu na téma Canva – Vychytávky, jak přitáhnout svého spřízněného klienta.
- Dva levnější kurzy, které byly zaměřené na tvorbu webových stránek a prezentaci v Canvě.
- Dva VIP programy **MASTER ACADEMY** a **AI MASTER ACADEMY 2.0** s individuální péčí, kde se klientky učily strategie, jak pracovat s webovou stránkou tak, aby na ní klient zůstal, zanechal kontakt a peníze. Naučily se do hloubky poznat svého spřízněného klienta.

Zatím posledním programem, který stále běží, je **AI MASTER ACADEMY SOCIAL**. Zde se ženy s individuální podporou, nebo bez ní (záleží na zakoupené verzi), učí, jak rozumět Facebooku a jak rozhýbat a komunikovat s klienty. Sociální sítě přirovnávám k náměstí, ze kterého vedou své klienty do obchodu – což je webová stránka.

Ve všech programech, které jsem od léta 2023 otevřela, jsem učila ženy ke strategiím používat Džípítku – AI GPT, a to jim usnadnilo mnoho námahy a ušetřilo spoustu času. Díky AI měly možnost nahlédnout na své podnikání více ze široka – tzv. mimo svou bublinu.

Na začátku roku 2024 jsem otevřela ještě klub **AI ACADEMY**, který běží stále a bude běžet, protože AI miluji a vidím v této moderní technologii velký přínos a usnadnění podnikání ve všech směrech. Nově se učíme používat chatboty, které jsou napojené na AI – buď na GPT, Gemini nebo Claude.

Díky mému nadšení pro AI jsem byla oslovena výživovým institutem Welko, abych pro ně vytvořila školení zaměřené na AI pro výživové poradce.

Tato zkušenost pro mě byla velmi zásadní po všech stránkách. Uvědomila jsem si, co opravdu chci, jak pracovat a podnikat. Sáhla jsem si až na samotné dno a opět si uvědomila, co my ženy podnikatelky dokážeme, když chceme nebo musíme.

Proto smekám a vážím si každé jedné z nás, která se učí nové strategie v tomto stále se měnícím světě.

Své klientky miluji, nejen jak se krok po kroku posouvají, ale hlavně že mi daly tu důvěru a učí se se mnou. Díky nim já rostu, a to nejen finančně. Práce s nimi je ta nejlepší škola a koučink v jednom.

Je krásné vidět, jak ženy postupně rostou, i když je pravda, že to stojí čas – nejen jejich, ale i můj.

Nevím, jak ostatní, ale já beru jako velmi krásný a velký úspěch i posun jedné mé klientky, ze které se postupně, krok za krokem stává podnikatelka. Musím se usmívat, když si vzpomenu, jak si loni vůbec nevěřila, a díky mé péči a své statečnosti, důslednosti a tomu, že se nikdy nevzdala, se vypracovala natolik, že nyní vede mnou založenou skupinu **(Z)VLÁDNI CANVA I AI S VLADI A DÁŠÍ**. Je samostatná a stala se i součástí mého nového projektu **BUSINESS QUEEN ACADEMY**, kde budeme ženy učit funnely a prodejní cesty k výdělkům.

Ještě v lednu 2023 bych si nepomyslela, že budu koukat ve svém účtu na cifru, která tam nyní je, a stále roste.

Jsem velmi vděčná za to, že jsem se v lednu 2023 rozhodla vstoupit do kurzu, který mé podnikání vystřelil z nuly na milion. Ale nezapomínám, kdo jsem a co je pro mě v životě důležité.

Stala jsem se totiž i babičkou a každý týden mám možnost hlídat svou vnučku Fialku, která mi otevírá oči a učí mě dívat se na svět jinýma očima.

I když jsem v roce 2021 málem přišla o život, jsem nesmírně vděčná za to, že žiji a že mohu učit všechny, které mi věří – ať už jsou to mé klientky, nebo je to má rok a půletá vnučka Violet – Fialka.

<https://www.vladi-ai-inspire.academy/zacnete-zde>

<https://www.facebook.com/vladimira.vavrouskova/>

Veronika Holišová - EFT terapeutka se zaměřením na vědomé

hubnutí, návrat lásky k tělu

Můj první rok v podnikání?

Bylo mi 38. Mladšímu synovi byl 1 rok, staršímu 3,5. Do e-mailu mi přišla možnost znovu si zopakovat kurz **Podnikání z pláže**. Po druhém těhotenství jsem měla téma, měla jsem vidinu a chtěla do toho jít. Ale zároveň jsem si děti chtěla nechat doma do doby, než budou předškoláci, pokud to tak budou chtít.

Šla jsem do toho. A bylo to sakra náročné – tvořila jsem, kdy se dalo, a za celý první rok si vydělala 10 000 Kč.

Měla jsem a mám obrovskou motivaci zlepšovat se a jít dál. Miluju svoji práci a svobodu, kterou mi dává.

Mám taky od začátku podporu svého partnera. Je nutno ale říct, že to s tou podporou umí udělat zároveň tak, abych byla silně motivovaná k tomu být nezávislá, což mě baví, a vlastně si uvědomuji, že to je přesně to, co potřebuji pro svůj stálý růst.

www.veronikaholisova.cz

FB profil: **Veronika Holišová**

Lucie Galle - mentorka, koučka, průvodkyně emocí skrz tělo

Píše se rok 2018 a já jsem právě zdolala koučovací výcvik, kde jsem si po vyhoření opravdu sáhla na dno sama sebe.

První rok mého podnikání jsem byla ještě hodně unavená z vyhoření. Hodně jsem koučovala i zdarma, abych si nashromáždila pozitivní reference a mohla si zvýšit ceny, protože jsem začínala na velmi nízké ceně.

Hodně jsem se vzdělávala v marketingu a strategiích. Chtěla jsem všemu rozumět a umět si vše udělat sama. To bych dnes už nedělala, protože jsem začala pracovat víc, než bylo zdravo. Některé technické věci bych spíš barterovala nebo si zaplatila, pokud by to nebylo něco, čím bych se později chtěla živit.

Z individuálních sezení jsem postupně přešla na tříměsíční spolupráce a díky tomu jsem měla stabilnější příjmy.

Hodně jsem pracovala na svém sebevědomí, tam jsem jako introvertka cítila velkou rezervu. Chodila jsem na networkingy, abych se naučila prezentovat a získala nové kontakty.

Důležitá byla trpělivost a jít krok za krokem s jasnou vizí a cílem. I když to bylo někdy hodně těžké, nevzdávala jsem se a držela si svoji vizí.

Hodně mi pomohlo, že jsem měla prvních 6 měsíců koučku, která mě hodně vedla a podporovala.

www.luciegalle.com

FB PROFIL: https://www.facebook.com/lucie.galle.1?locale=cs_CZ

Marcela Vackova - celostní průvodkyně osobního rozvoje žen, certifikovaná koučka a lektorka jógy

Začínala jsem s podnikáním několikrát. Naposledy to bylo v době covidu. Doba přála online podnikání. Moje osobní situace však byla plná výzev. Vrátila jsem se po 7 letech života na Bali do malého rodného města na Moravě, kde jsem naposledy žila před 30 lety. Sama se 2 malými dětmi a rozpadajícím se manželstvím. Bylo mi 49.

Měla jsem nadšení a důvěru, že to půjde. Udělala jsem si **Podnikání z pláže**, vytvořila si web a základní automatizaci prodeje. Pak jsem šla do **Somby** od zahraniční lektorky Sigrun. Sestavila jsem svůj první online kurz na **Jógu doma** a naučila se spoustu vychytávek. Taky mě to propojilo s dalšími podnikatelkami. Na druhou stranu to byla velká investice, která se mi vracela velmi pomalu.

Na konci prvního roku jsem měla postavené základy online podnikání. Jen ty prodeje nebyly, jak jsem očekávala!

Dnes už vím, že online podnikání je pro mě doplněk k dalším aktivitám. Možná se to časem změní.

www.marcelavackova.cz

<https://www.facebook.com/VnimejAduveruj>

Andrea Honzová, architektka online podnikání - technická řešení na první dobrou

Od nuly na sto...

Psal se rok 2017, bylo mi 28, synovi šest měsíců, když jsem obhájila druhou diplomku. Uvědomila jsem si, že do zaměstnání se vracet nechci, že takhle žít už také ne – od 8 do 17 h sedět v kanceláři a čekat na "až"...

Před mateřskou jsem byla živitelkou rodiny, 8 let v malé mezinárodní firmě a najednou jsem zůstala doma a otáčela každou korunu. Vizi změny střídaly strachy, finanční nejistota a nepodpora od manžela, který nechápal, co chci, a upřímně jsem to zpočátku nevěděla ani já sama. Skloubit podnikání s mateřstvím bez kapitálu bylo od počátku těžké. Nakonec jsem se rozhodla uplatnit stovky zkušeností ze zaměstnání a vydala se do "onlajnu" – s nulovou zkušeností, co mě v něm čeká.

A tak začaly mé 4 roky s virtuální asistencí. První klientku jsem získala z Facebookové skupiny podnikatelů díky autentické reakci na poptávku, kdy jsem začala spravovat její web na WordPressu a Mailchimu. A tady někde postupně vznikl i můj první vlastní web svépomocí.

První rok byl u mě plný strachu, nejistoty a pochybností – zda jsem dost dobrá, kdo to bude chtít, kolik si říct za práci, jestli to není moc, co nabízet, kde se vzdělávat... Tisíce otázek vířily v hlavě. I přesto to byly i momenty odvahy a osobního růstu, díky nimž jsem dnes na míle daleko od té chvíle.

Často jsem pracovala po večerech a nocích, když syn spal. Do konce roku jsem měla tři pravidelné klienty, 1 notebook a můj příjem se pohyboval mezi 5 a 10 tisíci měsíčně. K tomu

jsem zkorigovala a mentorovala napsání několika bakalářek a diplomky. A zvládla 8 týdnů s koučem pro ženy v technických pozicích. Tyto začátky mě naučily velké pokore.

Byly také milníkem, kdy jsem konečně převzala zodpovědnost za sebe a za to, co bude dál. Bez čekání na zázrak, zaměstnavatele nebo "až"... S hromadou obav, ale taky kupou vůle a odhodláním to nevzdat...

Podnikání se pro mě v době rodičovství stalo synonymem odpočinku od role mámy, způsobem, jak zaměstnat hlavu, když kojíte nebo skládáte kostičky. Otevřela jsem si tak novou kapitolu bilancování mezi rolemi...

Dnes je to 7,5 roku od počátku a stále se pohybuji v technické stránce podnikání, avšak poslední 3 roky už se specializací. Našla jsem si svou unikátní roli, kde si technicky umím do detailu představit to, co 9 z 10 mých klientů ani netuší, že jde.

Jsem máma dvou dětí (8 a 5 let), hokejová máma a podnikatelka s měsíčním obratem 100+ tis. Stále jsem živitelkou rodiny, stále bez manžellovy podpory, ale to, co se u mě změnilo, je sebeláska, sebehodnota, dovednost říkat ne, mé hranice, investice do sebe i komodit, a podpora pro mé děti, kdy můžu. To "proč", které mě vede od začátku do teď, je **svoboda volby a možností – to, že můžu.**

www.andreahonzova.cz

Tereza Mazánková - průvodkyně rituály, facilitátorka ženských kruhů

Můj první rok podnikání

Venku opakující se lockdowny, dceři byl 1 rok, synovi 3 a s mužem jsme neměli žádné hlídání. Zrovna jsem procházela kurzem pro průvodkyně od Lucky Harnošové a začala iniciovat ženské kruhy. Sice bylo každou chvíli zakázané se potkávat nebo jen v omezeném množství lidí, ale stejně se mi podařilo během 8 měsíců uspořádat 10 ženských kruhů a získat 60 referencí od účastnic, což byla podmínka "certifikace" v kurzu. A hlavně jsem od začátku zvládla říkat si o vstupné.

Roznášela jsem letáčky o kruzích po Hradci Králové, s nulovou komunitou na sítích. Do toho jsem začala komerčně provázet přechodovými rituály, což pro mě do té doby bylo nemyslitelné, že bych si za to někdy brala peníze. Vznikl web a já jsem postupně začala vylézat ze své ulity na sítích.

První rok bylo potřeba se v hlavě přeladit na to, že i za to, co miluji a vnímám jako své poslání, si mohu od lidí brát peníze. Učila jsem se v Canvě, základy účetnictví, základy marketingu... Ziskové to moc nebylo, spousta vložené energie, několik onemocnění koronáčem... ale neměnila bych.

Ten rok, kdy jsem se rozhodla, že do toho půjdu, byl úžasný... protože už jsem věděla, že se po rodičovské nechci vrátit do původní práce a sedět denně v korporátní kanceláři... začal se rodit můj vlastní projekt.

pruvodkyneritualy.cz

[Rituály a kruhy s Terezou Mazánkovou](#)

Sim Slávka Ramsová - som interiérová dizajnérka

Zakladateľka **Akadémie kreativity a dizajnu**, v ktorej učím ženy, ako si pekne a prakticky zariadiť domov a podporujem ich na ceste za vysnívanou prácou dizajnérky.

Prvý rok... Bol zaujímavý. Mala som 45, skoro dospelé deti a z práce som bola riadne v depresii. Za sebou som mala 2 roky štúdia môjho oboru, ktorý som milovala a vrela som si, že musím niečo urobiť teraz, ak chcem robiť to, čo milujem, a cítiť, že žijem, lebo neskôr už bude neskoro.

Dala som výpoveď v dobrej práci a skočila do spolupráce s dizajnérkou kamarátkou. Cestovala som každý deň 50 km. Myslela som, že sa všetko od nej naučím a vybudujeme spolu firmu. Chyba!

Naučila som sa, že:

- a) ak je niekto talentovaný vo svojom obore, neznamená to, že vie podnikat'
- b) aj keď nás zaujíma to isté, každá môžeme mať úplne iné plány

Rozišli sme sa nie v najlepšom a ja som išla na Úrad práce, aby som dostala príspevok na začiatok podnikania.

Znovu som sa niečo naučila: že úradníci síce hodnotia môj podnikateľský plán, ale o podnikaní vedia veľké prd. Keď dnes pozriem na môj prvý podnikateľský plán, musím sa smiať. Asi mi vtedy chýbala kalkulačka.

Začala som sama, klientov bolo málo, podnikanie som skôr dotovala. Muž mi neveril. Zadok mi zachránila spolupráca s jedným štúdiom, ale pripadala som si zase v pasci zamestnania, aj keď na živnosť.

Život mi zmenil kurz Martina Mazára, kedy som zistila, že existuje online podnikanie a web, ktorý môže zarábať. Heuréka... to bude ono.

Práve sme sa sťahovali do dedinky, kde končí cesta, kde som pre signál a odoslanie emailu musela behať s notebookom aj v zime po dvore. Ale vyvažoval to krásny kl'ud od ruchu civilizácie. Toto (rozumej online podnikanie) musí byť riešenie na moju túžbu po slobode a samostatnosti.

K tomu bola ešte dlhá cesta. Ale život a podnikanie mi zmenil vstup do **Podnikania z pláže**, ktoré mi dalo základy celého onlinu. Makala som po nociach na svojom webe a prvom ebooku a cez deň som pracovala na projektoch. Ale vyplatilo sa, že som sa nevzdala.

Kým som urobila prvú úspešnú kampaň, bola som ešte aj 2 mesiace na brigáde v Kauflande, aby som všetko finančne utiahla. Ale keď som zarobila prvých 3000 eur, tancovala som po dome. To však bolo až tretí rok... Odvtedy je to riadna jazda. Nielen v podnikaní, ale aj v sebarozvoji.

Ďakujem si za svoju vytrvalosť a húževnatosť, za cieľavedomosť. Zato, že prekážky boli výzvou, nie dôvodom skončiť. Inak by som to bola dávno vzdala.

Môj web: <https://akademiakreativity.sk/%20.../www.slavkaramsova.sk/>

Moje soc.siete: FB skupina: Tvoríme si pohodový domov s dizajnerkou:

<https://www.facebook.com/groups/599907523514461>

Lenka Juříčková - Kraniosakrální terapeutka

Rok 2020. Bylo mi 38. Jeden manžel, dvě děti, tehdy 11 a 9 let. Čerstvě jsme se přestěhovali z paneláku do vysněného domečku ze slámy s hliněnými omítkami na vesnici. Pracovala jsem na plný úvazek v mateřské škole a na jaře jsem dokončila kurz Kraniosakrální terapie.

Nejdříve jsem Kranio chtěla poskytovat zadarmo (nejsem přece zkušená), ale naštěstí jsem jako první opečovala mou kolegyni v práci a ta mi za službu zaplatila, aniž bych si o to řekla. Tehdy jsem ošetřovala v její rodině tři lidi a ona mi dala 1000 Kč. Wow! Přišlo mi to úplně úžasné.

Když už jednou za službu dostanete zapláceno, těžko se pak pracuje zadarmo. A tak jsem zašla na živnostenský úřad a stala se ze mě OSVČ (vedlejší činnost). Na začátek jsem si určila cenu 400 Kč. Cítila jsem se úplně božsky, že mi někdo platí za mou práci.

Termíny ošetření jsem zveřejňovala na svém Facebook profilu, webové stránky jsem neměla. O své práci jsem psala také na profilu, žádnou jinou propagaci jsem nedělala.

Byla jsem aktivní v Rebelkách, ale nebyla jsem v Katalogu, takže jsem nemohla dávat prodejní příspěvky. Nicméně moje aktivita tam mi přinesla nemálo klientek.

Klientky (převážně to byly ženy) se mi objednávaly přes Messenger. Platba byla v hotovosti.

S plným úvazkem v MŠ jsem nemohla nabízet velké množství termínů. Pracovat jsem mohla jen odpoledne a večer.

Během jednoho roku jsem zvedla cenu na 700 Kč za jedno ošetření. Cítila jsem se s touto cenou jak královna!

Je skvělé se takto ohlédnout, díky za tu možnost.

www.lenkajurickova.cz

<https://www.facebook.com/share/V2Y3MxmB3DFLVEFG/>

Soňa Samiera Výtvarová – zvuková šamanka, zvukoterapie

Mé podnikání má dva milníky, dva začátky.

1) Byl rok 2014 a mně bylo 36 let. Rozváděla jsem se, stěhovala a můj dlouholetý zaměstnanecký poměr se změnil na živnost. V osobním životě mnoho změn, v pracovním zase tolik ne. I když jsem byla OSVČ, stále mi chodily pravidelně zakázky, které sháněl někdo jiný. Takže tady mé podnikání bez starostí.

K tomu jsem začala dělat energetické terapie oficiálně za peníze. První jsem si účtovala 250 Kč. Když bylo méně projektů, bylo více terapií a naopak.

Pak nastal propad – psychicky jsem se zhroutila. Nějakou dobu jsem se z toho dostávala. Omezila jsem projektovou práci, energeticky jsem skoro nepracovala.

Po roce jsem otěhotněla.

A tady nastává druhý začátek.

2) Bydlíme na okraji vesnice daleko od rodiny. Je mi 42 let. Dva roky mateřství jsem si užívala a vyčerpala skoro všechny úspory. Je čas začít pracovat. K projektům se už vracet nechci, takže terapie. Ovšem začíná doba covidová a s ní i online. Začínám dělat terapie na dálku.

Nořím se do informací ohledně podnikání a sebe prezentace. Kupuji online programy k podnikání – mnohé jsou fakt zbytečné.

Učím se vystupovat před kamerou, mám první rozhovor pro zviditelnění, propagační týdny ve skupinách.

Zjišťuji, že to bude náročnější, než jsem si myslela.

<https://samiera.cz/>

Gábina Černá - Work-life balance Koučka

Můj podnikatelský první rok není tak dávno...

Dodělala jsem certifikaci na koučink, měla jsem pár náhodných klientek, ale práce v korporátu na 8 hodin denně a pak 2 děti (8 a 11) po příchodu domů mi moc prostoru nedávaly.

Zažádala jsem o zkrácený úvazek. Odpověď: „Nemůžeme schválit, mohlo by to pak i ostatní ženy napadnout chtít taky, a to teda ne!“ Rok 2021.

Takže jsem do toho skočila po hlavě.

Klientky se přestaly hlásit.

Naštěstí v té době partner odjel na půl roku pracovat do zahraničí a finančně jsme byly v pohodě.

Online prostředím jsem byla nepolíbená, neznala emailing a na sociální sítě nic nedávala...

Celý rok bych nazvala pokus-omyl. Vylézání z jeskyně a „čumění“, co všechno je možné.

O výdělku se nedá mluvit.

Ale neskutečně jsem za ten rok vděčná a na sebe pyšná, že jsem to nezabalila.

<https://gabrielacerna.cz/>

[Gábina Černá](#)

Tereza Jarošová - panenkářka, lektorka a psychodynamická

koučka

Můj první krok bylo oslovení stacionářem pro děti, jestli jim neušiji panenky, jaké dělám, ale velké asi 70 cm. Potřebovali je pro fyzioterapeuty a nikdo takové panenky nedělal. A že na to potřebují fakturu.

(Nultý krok bylo psaní blogu o waldorfských panenkách, které jsem objevovala a tvořila pro své děti a kamarády. A druhý krok bylo zařízení živnostenského listu. Bez strategie.)

PS: Tyto fyziopanenky – panenky pro fyzioterapie atd. dělám dodnes.

www.ekopanenky.cz www.tereza-jarsova.cz

www.facebook.com/tere.smejky.3

Wendy Indruchová - Zpěvačka, lektorka práce s hlasem a ceremonialistka

První rok mého podnikání není "zas tak dávno". **Rok 2022.**

Byla jsem na rodičovské dovolené a "někde na internetu" jsem narazila na minikurz **Online podnikatelkou za 3 dny** od Lucie Harnošové. Zhltna jsem ho jedním dechem a po dlouhém rozmýšlení (a řešení "kde na to vezmu") jsem vstoupila do kurzu **Alchymie ženského podnikání** (za plnou cenu, neznaje cokoli o kampaních). Pro pobavení: tehdy ještě bez tušení, že cílem je vytvořit online kurz.

Udělala jsem tehdy **všechny akční kroky**, které nám byly doporučeny, zúčastnila se všech soutěží, ZOOMů a makala jsem, kdykoliv dítě spalo. Ufff... Na konci jsem byla hodně vyčerpaná, ale taky spokojená, že jsem začala něco dělat, a s vidinou, že se nebudu vracet do práce, jsem šla dál (pokud vás to zajímá, nakonec jsem se vrátila na 0,5 úvazku, který jsem za 9 měsíců s radostí opět ukončila a jsem OSVČ).

Investovala jsem do rozesílkového systému, fakturačního systému, webu, hostingu, domény a dalších kurzů, což byly výdaje, s nimiž jsem do té doby vůbec nepočítala (čtete: netušila jsem o tom vůbec nic). V realitě to pak znamenalo, že jsem první rok byla solidně v mínusu (atmosféra doma nic moc).

Pokračovala jsem do **Kruhu podnikatelek**, protože "teď už to přece nevzdám".

Můj obrat (ne zisk!) byl ten rok kolem 30 000 Kč, výdaje samozřejmě mnohem vyšší.

Shrnutí:

Nelituji jediného kroku, který jsem na své cestě podnikla, ačkoliv mám pocit, že "to svoje" jsem našla teprve letos (protože jsem se ale předtím děsně bála! = hurá, trvalo to jen 2 roky).

Díky kurzu **AŽP** jsem si založila živnostenský list, na což bych si pravděpodobně jinak sama netroufla, získala spoustu inspirativních kontaktů a dnes je několik mých kolegyně z kurzu mými spokojenými klientkami.

V **Kruhu podnikatelek** jsem v závěrečné soutěži vyhrála účast na akci **Žij své milionové flow**, kde jsem měla možnost strávit celý den ve společnosti milionářek, což mě ohromně posunulo.

Nyní dělám to, co mě opravdu naplňuje radostí, v čem jsem dobrá a jde mi to "skoro samo". Pracuji tolik hodin, kolik chci, o víkendech a večerech mám volno.

"Milionářka zatím nejsem, ale už tam jdu. Mega se těším!"

PS: Za tohle všechno vděčím především sobě, své odvaze, touze být nezávislá, vytrvalosti, klientkám, které mi daly důvěru, a hodně také svému manželovi, který mě téměř celou dobu podporoval.

Web: <https://www.hlaszenstvi.cz/>

FB: <https://www.facebook.com/groups/hlaszenstvi>

Iveta Dušátková – lektorka ženských témat

Já jsem po porodu přemýšlela, jak to se mnou bude dál... 10 let jsem v ČR nepracovala... cestovala jsem po světě a pak rodičovská... Máma bez mámy, manžel pracující v zahraničí a já v ČR se dvěma dětmi.

Byla jsem na novém startu, v tu dobu mi přišel do cesty kurz L.H. **Najdi své poslání**, následovaly další kurzy, stavění webu, budování databáze a mindsetu. Investice do vzdělávání, koučky, mentorky.

Tvorba offline programů, protože mě baví setkávat se s lidmi, že jo... ouha, jak je na ty akce dostat?

Mými prvními klientkami byly kamarádky...

Musím na to jinak... Začala jsem dělat konzultace 1:1, vedla jsem FB skupinu, zprovoznila e-shop a stále lektorovala offline.

Přicházely nabídky uspořádat přednášky a workshopy v jiných městech...

První rok byl hodně o vzdělávání, mindsetu, pocitu zahlcení a velkých lekcích o cenotvorbě, potřebě v tom nebýt sama, obav z delegování...

Teď jsem před svým prvním online kurzem (fáze tvoření). Opustila jsem zaměstnání a do konce roku mám za cíl kurz prodat. Jinak mě čeká návrat do zaměstnání, protože dle výdělku je mé podnikání zatím jen koníček pro paní.

<https://ivetadusatkova.cz/>

Lenka Štědrová Drdácká – autorka projektu „Deníkování“

Můj první rok byl náročný, ale zlomový. Už dlouho jsem měla v hlavě myšlenku, že bych ráda vydala e-book o psaní deníku, mé celoživotní vášni, ale pořád jsem se k tomu nemohla

takzvaně dokopat. Nakonec, když už mi ten nápad nedal spát, jsem si po třetím porodu, sedící doma na pohovce, při kojení nejmladšího synka, řekla, že chci něco víc a ten e-book vydám.

Zrovna běžela reklama na výzvu od Lucie Harnošové o hledání potenciálu, a na jejím konci nabídla svůj kurz **Alchymie ženského podnikání**. Wow, říkala jsem si, to je ono. To musím mít. Pak jsem ale viděla cenovku 35 000 Kč (do té doby pro mě naprosto nepochopitelná částka za nějaký online kurz) a radost mě přešla. Bylo mi to moc líto, protože jsem cítila, že je to ta správná cesta, že by mi to pomohlo...

Nicméně, můj manžel viděl mé zklamání a když už se blížila uzávěrka, sám mi řekl, že i když nemáme moc peněz, máme tři děti, hypotéku a já jsem stále na rodičovské, mám do toho jít a že to zvládneme. (To mě vážně dostalo.) Nakonec mi byla nabídnuta možnost splátek, což naše rozhodnutí urychlilo, a tak jsem v roce 2023 skočila do online světa a do **Alchymie ženského podnikání**. A musím říct, že to bylo jedno z nejlepších rozhodnutí, které jsem mohla udělat.

Pod vedením Lucie jsem vytvořila celý svůj projekt **Deníkování**, pod který spadá blog, kurzy, workbooky – a stále roste. I když teď pomalu, protože bojuji s nedostatkem času při péči o nejmladšího. Ale vím, že až nastoupí do školky, dám do toho ještě víc a poroste to dál.

A co mi ten první rok přinesl? (Mimochodem, teď jedu teprve druhý rok.) Když to shrnu – velké nadšení, píli, hodně práce po večerech, mnoho nápadů a skvělých spoluprací, živnostenské oprávnění, první vydělané peníze, velké kroky mimo komfortní zónu při natáčení videí a kurzů, spánkový deficit, první vyhoření, další nadšení, stagnaci, nový náboj a nápady, zkušenosti, nové kamarádky a setkání, a víru v sebe a své nápady.

Jsem teprve na začátku, ale vím, kam jdu, a neskutečně mě to baví. To, co jsem za ten první rok prožila a naučila se, mi nikdo nikdy nevezme, a využiji to i kdykoliv jinde. A hlavně, cítím, že je to má cesta. Jen jsem si musela uvědomit, že nemusím mít vše hned, že je v pořádku najít si své tempo. Nemá cenu se porovnávat s ostatními, jen se jimi inspirovat a navzájem se podporovat. To je ta cesta, která věřím, mě postupně dovede tam, kam chci.

<https://denikovani.cz/>

Marta Tricha – personalistka, profesní a byznys koučka

Do podnikání "na plný úvazek" jsem naskakovala s euforickým nadšením, že to půjde snadno. Vždyť přece vím, jak na to, mám úžasný návod a plán (opravdu jsem ho měla, ale začínala jsem z úplné nuly).

Dokonce jsem kvůli tomu dala **výpověď** ze snové pracovní pozice manažerky vzdělávání a prokuristy firmy, kterou jsem měla od majitelky převzít a pokračovat v jejím rozjetém díle (důrazně dnes po zkušenosti **nedoporučuji skok po hlavě do prázdna!**).

První kampaň – 2 měsíce intenzivní přípravy, bez výplaty za zadkem, sama na sebe.
Výsledek – nula.

Šok, euforie v prachu, jedno velké **PROČ??**, minusový výsledek po odečtení všech nákladů, k tomu životní náklady (z čeho já to zaplatím?? – úspory nejsou bezedné), zhroucení, slzy, apatie...

Znovu nádech, vymyslet novou kampaň, logicky navazující téma, to půjde.
Výsledek? Prodej 2. Náklady plus minus autobus, tedy nula od nuly pojde.

Nevzdala jsem to, pojmenovala jsem se – **Buldozer**: nezastaví se před překážkou, zdolá ji a jede dál.

Následovalo najít si individuální mentorku, zakoupit první **Magický skok**, nastartovat a prodávat konzultace, na jaře si vyzkoušet 4týdenní kurz zdarma jako magnet na původní nulový produkt.

Výsledek – obrat skoro 50 tisíc, konverze přes 3 %, návrat ztraceného sebevědomí, nové klientky na konzultace 1:1.

Naděje, víra v lepší časy, bilancování prvního roku a plány na další kvartál, už druhého roku podnikání.

Jestli jsem to chtěla od té doby vzdát? **Tisíckrát!!!**

Jestli jsem někdy litovala toho původního rozhodnutí dát výpověď? **Ani náhodou!!!**

A co mi pomohlo finančně přežít v těžkých chvílích po první neúspěšné kampani?

Mám ještě jednu nožičku byznysu, kterou běžně na sítích nekomunikuju, takže není tak vidět.

Zpracovávám dokumenty personalistiky (smlouvy, směrnice, předpisy, pracovní řády, prostě všechny možné papíry kolem zaměstnanců) se specializací na dětské skupiny – soukromé školičky a jesle, sem tam se objeví soukromá základka nebo i mateřinka.

Plním si tak svůj dávný sen pracovat s dětmi, i když na dálku.

A podnikání? Dnes to vše předávám dále, aby se budoucí a začínající podnikatelky z toho poučily a byly více připravené, než jsem tehdy byla já.

<https://martatricha.cz/>

Dáda Frenclová – intuitivní léčení

Hm, tak to se ohlédnu pěkně zpět.

Začínala jsem jako asi většina se Stánou v **Podnikání z pláže**. Tenkrát jsem měla opravdu dost peněz a žila v dostatku. Ale po dvou letech plácání jsem se odmlčela.

Pak, za dva roky, nastal comeback, protože jsem měla sen žít na jihu ve svém domě u moře. Prošla jsem mnoha kurzy, a kdybych to sečetla... ty bláho, raději ani ne, nebo by mě kleplo.

Pořád jsem se zabývala tématem peněz, protože jsem učila to, co jsem sama žila. Od prázdné kapsy jsem se dostala ke koupi bytů a jejich pronájmům, a to jsem také předávala dál. Po pár letech jsme se s manželem pustili do investic do zahraničních nemovitostí.

Už jsem věděla, že dům u moře je jen otázkou času. Začínali jsme apartmány na pronájem. Manžel mi ale pořád říkal: "Zlato, to stejně není tvoje téma." A asi nebylo, protože finančně to žádná výhra nebyla.

Ale naučila jsem se spoustu věcí a nasála spoustu strategií. Udělala jsem 90 rozhovorů – prostě odvaz a růst na všech frontách.

Teď vám píšu z našeho domu na **Costa Blance**, běhá mi mráz po zádech a řeším nové "mé" téma – to, které je jen moje. Vyplývá z mých darů, jsem v něm jako ryba ve vodě a vlastně jsem do něj potřebovala dorůst a dozrát.

To, co zažívám, je nekonečná svoboda ve všem, a brzy se objevím i na sítích. Ještě to dosedá, ladím barvy atd., a přemýšlím o vzdělávání úplně jinak.

Jedna mentorka 1:1, mám na seznamu i zdejší velitelku Janu Svobodovou, kterou jsem teď poznala v jiném programu. A zase vím a jsem vděčná, že to není o tom jak, ale o **tom kdy**.

Nu, tak koukám, že jsem si to tu pěkně shrnula a frčíme dál. A já se na tu cestu moc těším, protože ať dělám, co dělám, užívám si všechno – i tu cestu na maximum – a to je to, co vede ke splněným snům (kromě akce, že jo).

Takže mávám a jdu na pláž. Mějte se ženy, a všechno je možné, fakt že jo!!

Dada

<https://dadafrenclova.cz/>

Magdalena Krejčí - brand designérka a ilustrátorka

Bylo mi 26 a právě jsem s batoletem na koleni dokončila magisterské studium. S posvátnou úctou jsem poslouchala videa Kreativních kreatur a představovala si, že bych třeba jednou... jednou mohla být tak hustá, že bych na volné noze dělala ilustrace pro klienty.

Jenže jsem si z umělecké školy odnesla dost silný tvůrčí blok a imposter syndrom. Takže to hlavní, čemu jsem se už nějakou dobu reálně intenzivně věnovala, bylo téma kreativity. Proto jsem krátce po státnicích naskočila do Podnikání z pláže a začala psát blog právě o kreativitě, chystat magnet a placený e-book.

Jedna z největších výzev, se kterou jsem se setkala, bylo začít psát příspěvky na Facebook. To bylo něco úplně proti mojí introvertní přirozenosti - ze začátku jsem myslela, že mi každý zveřejněný příspěvek minimálně ukousne hlavu. A navíc ho uvidí lidi!

Ale psaní o kreativitě mě přivedlo k tomu, že jsem opravdu začala ilustrovat - své vlastní články a e-booky. Byly to takové jednoduché kresbičky, neaspirovala jsem na žádné umění, takže to šlo hladce. A čím víc jsem studovala kreativitu, psala a sdílela, tím víc jsem se uvolňovala a s větší lehkostí tvořila.

Placeného e-booku se sice nakonec prodalo asi jen 30 kusů (tímto mávám [Petra Rybková](#), která byla mezi těmi 30), ale už v půlce roku jsem měla první opravdovou poptávku na ilustrace - a to rovnou do knihy.

Nebudu kecat, knížka je fakt velké sousto a já jsem neměla vůbec osahané časové odhady, natož nějakou cenotvorbu. Byl to takový trochu křest ohněm, musela jsem se fakt hodně rychle doučit ty hlavní podnikatelské soft skills.

A netušila jsem ani, jestli se mi po knížce povede v ilustrování na zakázku pokračovat, pořád jsem si myslela, že hlavní bude kreativita. Ale hned krátce po dokončení knížky jsem se dostala sem do skupiny, kde jsem se odvážila zeptat, jestli dává smysl podnikatelům nabízet ilustrace pro jejich značky. Tehdy jste mě tu krásně podpořily, byla to parádní vzpruha a vznikly i nějaké spolupráce.

To už jsme na konci prvního roku, po něm se to opravdu rozběhlo. Díky rodičáků jsem zprvu nemusela řešit odvody a růst mohl být opravdu pomalý, ale povedlo se.

Jestli mám ze svého prvního roku nějaké ponaučení, tak to, že dává smysl vykročit. Nějak. Protože praxe sama nás úplně nejlíp navede na tu správnou cestu.

www.magdalenakrejci.cz

<https://www.facebook.com/magdalen.ilustruje>

Kristina Škrabalová - life coach

Hollywoodský příběh o zpackané lásce a pádu na dno, ze kterého se zrodilo podnikání aneb o tom, jak jsem doufala, že skrze podnikání přilákám zpátky chlapa.

Je mi 31, ležím v malém bytě 1+1 na zemi na koberci a zoufale brečím. Je 9 večer, vedle v pokoji mi spí 2letá dcerka a já mám pocit, že život skončil. Že nevím, co dál.

Po 2 letech života ve Španělsku jsem se vrátila zpátky do industriální Ostravy s tím, že mě tady čeká ráj na nebi, který jsme si tady s tehdejším přítelem jeli budovat. Potkali jsme se ve Španělsku, já jako čerstvá single mum s několikaměsíčním miminkem, která si tam jela hledat nový život po zpackaném nevtzahu s otcem svého dítěte, on jako kluk z Havířova, který už ve Španělsku nějakou dobu žil.

Prožili jsme nádherný rok a pak se rozhodli společně vrátit do ČR a šťastně tady žít až do smrti.

Jenže ta "smrt" nastala hned pár měsíců po návratu. Velký zkrat, velký rozchod a já se propadla na úplné dno. Zůstala jsem sama s dítětem na ostravském sídlišti a nezbylo mi než se vrátit do nenáviděné pozice právníka na krajském úřadě.

Po 2 letech krásného svobodného života na pláži jsem se stala úřednickou krysou v zaplivané Ostravě. Měla jsem pocit, že níž už nemůžu klesnout.

A v téhle zoufalosti jsem narazila na video Stáni Stiborové o tom, jak kdysi taky žila příšerný život na sídlišti v Havířově a dnes má úspěšné podnikání z pláže. Bylo to pro mě jako injekce naděje. Nešla jsem za podnikáním. Šla jsem za tou změnou života, za tou nadějí, že je cesta z tohohle pekla ven.

Koupila jsem si tehdy bez váhání ten kurz a doufala, že když o tom povím Filipovi, že když se potkáme a já mu povím, že na sobě makám, že mám vizi, že mám plán, že jdu za něčím velkým, tak ho to oslní, zaujme a on se bude chtít vrátit.

Tak jsem do toho šlapala naplno, přes den dělala úřednici, odpoledne vyzvedla dceru ze školky, za směšný úřednický plat si dovolila s ní sem tam zajít do cukrárny, a po nocích jela krok po kroku to, co v kurzu učila Stáňa. Udělala jsem si web, sepsala ebook, založila Facebook. A doufala, že až tohle všechno Filipovi ukážu, stane se zázrak a on se vrátí.

Nevrátil. Už nikdy se nevrátil.

Mě ale mezitím tvorba podle Stáni držela na nohou. Měla jsem program, měla jsem plán, měla jsem aktivitu, která mě držela nad vodou a díky tomu jsem se nepropadla do úplné deprese.

Když jsem to všechno vytvořila a kurz Stáni skončil, zjistila jsem, že mám sice zajímavý lákavý příběh o holce, která před lety pověsila advokacii na hřebík a odstěhovala se sama do Himalájí... ale mizerný produkt.

Vlastně jsem v té době neměla žádný produkt. Měla jsem jen ten svůj příběh o vyhoření a nevzdávání se, a na základě toho jsem chtěla dělat konzultace k životu.

Haha, jak naivní a naprosto neprodejné.

Ale Stáňa a její podnikání z pláže mě nakoplo, začala jsem věřit, že opravdu můžu změnit celý svůj život. Že se opravdu nebudu muset trápit do konce života v kanceláři, dusivém kostýmku a kleci jménem právo a advokacie.

Tak jsem hledala dál, začala poslouchat všechny možné seberozvojové podcasty. A narazila jsem na koučování. Věděla jsem, že jsem doma.

Investice do certifikace byla tehdy naprosto šílená, 60 000 Kč jsem ještě nikdy za nic nezaplatila. Vybrala jsem svoje úspory a začala se vzdělávat.

První klienty jsem koučovala po nocích, až mi usnula dcera, nebo tajně v práci během polední pauzy z auta na parkovišti.

To tempo bylo šílené. Ráno odvézt dceru do školky, pak do práce, tam si tajně dělat další a další lekce a úkoly z certifikačního kurzu, pak rychle vyzvednout dceru ze školky, nějak za odpoledne zvládnout „běžný život“, pak ji rychle uspat, v 9 večer klient na koučování, pak do 2 do rána psát články na blog, na síť, učit se marketing. A pak druhý den znova. Každý den, celý týden.

Po půlroce takového života mi končila smlouva na úřadě. Byla jsem rozhodnutá, že novou smlouvu nechci.

„Ty jsi se zbláznila,“ říkali mi všichni. „To chceš uživit sebe a dítě tou srandou, co sis vymyslela? To ti přece nikdo nezaplatí.“

Já ale byla rozhodnutá. Neměla jsem žádný plán B. Tohle to prostě muselo vyjít.

A vyšlo. Už ve druhém roce podnikání jsem vydělala svůj první milion.

Částka, na kterou bych na úřadě pracovala víc jak 3 roky.

A moje rada pro začínající podnikatelky?

NEMÍT PLÁN B. Protože když musíš, tak prostě musíš.

Tohle určitě není cesta pro každého. Ale funguje.

www.kristinaskrabalova.cz

Zuzana Trnková - malířka obrazů, které tě vnitřně pohnou

První rok mého podnikání proběhl v úplně jiném oboru. Bylo mi 26 let, hned po škole, a s nadšením a radostí jsem se vrhla do gastronomie. Provozovala jsem **Palačinkárnu a Bagetárnu** v Brně, kde jsem předtím 7 let pracovala brigádně při vysoké.

Znala jsem práci za pultem, štamgasty... a hlavně jsem si moc přála, aby ten podnik fungoval dál – byla to moje oáza, která mi dávala stabilitu, když jsem se ze Šumavy přestěhovala do Brna. Trochu zbrkle, po hlavě. Stejně jako jsem začala s podnikáním.

Potřebovala jsem totiž zjistit, jestli to jde – vést lidi a nemít nad nimi bič! Jestli to bude fungovat, když je to bude bavit a budou tam rádi.

Fungovalo. Tým jsem měla parádní, i v klidu jsem odjela na dovolenou a oni makali... abych já měla klid.

Co jsem ale neměla vychytané, bylo množství práce, kterou jsem měla na sebe, a moje sebehodnota.

Dělala jsem totiž práci, kterou předtím dělali dva lidé – provozní a vedoucí směny. A navíc si přidala zásobování, účetnictví a marketing. No asi si to dovedete představit...

Zavalená, sice šťastná, ale postupně víc a víc vyždímaná... i to štěstí postupně ubývalo. 14 hodin denně se dlouhodobě pracovat nedá. Chvilku jsem v práci i bydlela.

Moje nedostatečná sebehodnota tomu nasadila korunu, protože jsem se dostatečně neoceňovala – na to už mi nezbývalo...

Byla to ale cesta, která mě přes osobní rozvoj dostala k mým talentům a darům. Otevřelo mi to bránu k realizaci mých snů, které se mi začaly plnit. A já jim šla naproti.

www.zuzanatrnkova.cz

<https://facebook.com/zuzana.s.sykorova3>

Martina Jungrová - holistická terapeutka

Bylo mi 45, v korporátu už jsem toho měla dost a hlavně jsem nestíhala svůj koníček – masáže. Zaměstnavateli jsem dala pěkného půl roku, aby za mě našel náhradu (nepodařilo se). A já oprášila živnostenský list, abych zjistila, že mě ze všeho nejdřív čeká běhání po úřadech.

První rok byl na uživení náročný. Budování klientely na vesnici není snadné. Naštěstí jsem spolupracovala s **Chateau Mcely** a vlastně měla dost času na meditace a chození do přírody.

Za ten rok jsem toho stihla dost. Naučila jsem se tvořit webové stránky, vést účetnictví, komunikovat s klienty na Facebooku. Naučila jsem se hledat cesty a posouvat sama sebe, abych měla co nabídnout.

Po deseti letech mám plný diář, vystudovanou VŠ a titul Bc., spokojené klienty, kteří jsou ochotni jezdit za mnou na vesnici i 100 km. Často mám v péči rodiny, jejich příbuzné i kamarády.

<https://martinajungrova.cz/>

Ája Kykal Csöszová - webařka

Jógu jsem cvičila asi 12 let, když mě v jedné maminkovské skupině poprosila lektorka, zda bych za ni nezaskočila. Já? Proč, vždyť nic neumím! Lekci jsem ale vzala a zjistila, že mě asi baví pozorovat, jak to jde ostatním, a vést je k tomu, aby se sami dostávali dál. Udělala jsem si první lektorák, druhý lektorák, živnost. Myslela jsem si ale, že pro úspěšné podnikání je naprosto zásadní logo, brand a web. Já hloupá. Ale protože jsem perfekcionistka, nešlo to jinak, než že si to všechno udělám sama.

Byla jsem v tu chvíli v prvním a pak i v druhém běhu kurzu **Alchymie podnikání**. Mezitím nějaké porody. Weby jsem už předtím dělala na Webnode, ale **POZOR**, tady nastal můj životní zlom a přechod do vyšší energetické dimenze. Začala jsem používat **WordPress a Elementor**. Vše mi šlo samo od sebe.

Velké díky patří Luce Doležalové, která mě provedla nastavováním magnetů, prodejek a dalších věcí. Technika pro mě nebyla překážkou, v grafických programech jsem si hrála od dětství. Takže loga nebyla problém a začala jsem je nabízet, když můj vnitřní perfekcionista chtěl pomoci ostatním mít komplet balíček.

Nějak to všechno zaklaplo a dávalo smysl. **Webdesign** mě absolutně pohltit, začala jsem dělat weby pro známé za pár kaček. Chtěla jsem zjistit, zda se tím dá také žít (haha, jo, fakt), a chtěla jsem hlavně zjistit, jaký je rozdíl mezi tím mým webem za 5 000 Kč a tím za 20 000 Kč.

Nastoupila jsem do tuším prvního běhu kurzu **Magdy Bouškové** a věnovala mu 100 % své pozornosti. Zjistila jsem, že rozdíl v těch webech je jen v mé hodinové sazbě a že vše dělám tak, jako všichni ti ostatní webaři. Díky (díky!) podpoře všech ostatních, zkušených a mateřstvím nesražených kolegů jsem tehdy zvedla svou hodinovku z 5 Kč na 500 Kč.

Nyní mám už přes rok na půl roku dopředu plno, lidem se líbí můj styl. Ale ten první rok to byla pěkná dřina – probdělé noci s miminem střídavě na prsu a na klávesnici, žádné víkendy ani svátky pro mě neexistovaly.

Měla jsem neskutečnou motivaci:

- a) žít si po svém, svobodně
- b) vydělávat tolik, kolik jsem měla v laborce.

To se mi splnilo a vydělávám víc. I díky Magickému skoku.

<https://aja-design.cz/>

Dana Hanousková – specialista na e-mail marketing

Advokátní komora nechápala...

Pracovala jsem v advokátní kanceláři a musela jsem mít souhlas od Komory, že moje společné podnikání s manželem nepoškozuje advokátní status. **Akce pro nezadané** a pořádání setkání nezadaných byl nevšední vedlejšák. "Vždyť právník je tak vznešené povolání."

Chtěla jsem zdrhnout ze světa úskoků, lží a plánů, jak druhou stranu porazit nebo oškubat. Čím více jsem pomáhala tvořit vztahy a viděla nová partnerství, seznámených párů, tím více jsem viděla, co nechci.

Tip pro první rok:

Je mnohem jednodušší začít něco nového, když máte ještě "jistý příjem" z jiného zdroje – zaměstnání, finanční podpora rodiny nebo našetřeno na půl roku.

Měla jsem živnostenský list, povolení k vedlejšáku a spustili jsme reklamu v rádiu. Týden za 30 tisíc. To byl nečekaný úspěch. Ale ty důsledky... Objednávky, kontakty, registrované na čekačku na akce – a vše vyřizované ručně. Moje mejlingová cesta a superschopnost spojit a zautomatizovat téměř cokoliv začíná právě tady!

Tip:

Chodte mezi pokročilé podnikatele a mluvte o svých problémech, dají vám důležité tipy a posunete se kupředu rychleji. Nevím, jak dlouho bych odesílala potvrzení objednávek ručně, kdybych tehdy nešla na setkání podnikatelů.

Před 16 lety to bylo trochu složitější. Nyní je tolik materiálu online. Jen toho využít a mít kolem sebe podporující okolí a byznys kamarády.

O své mejlingové cestě píšu v knize **Alchymie poslání**.

<https://danahanouskova.cz/>

Jana Štěpánková - koučka

To je otázka, čemu bych v mém případě měla říkat "první rok podnikání". Už jako malá holka jsem sbírala šneky a sušila bylinky s cílem je prodat. Když mi bylo 15, chodila jsem o prázdninách do lesa na borůvky, abych je po celodenním ohýbání zad a klečení v borůvkovišti prodala za závratné 2 stovky v nedalekém hotelu.

První živnosták? Někdy na přelomu 1997/98 – automatizované zpracování dat. Uměla jsem pracovat s počítačem (nechápete, já vím, ale to tehdy fakt nebyla samozřejmost), přepisovala dialogy k seriálům či filmům, které dabovala kamarádka, zkoušela jsem i prodávat povinné ručení a dělala ještě asi milion dalších věcí. Synovi byl tehdy rok. Nenazývala bych to vlastně ještě ani podnikáním...

Přišel internet a já v něm viděla obrovský potenciál, tak jsem začala vyvíjet s jednou počítačovou firmou realitní portál. Po mnoha složitostech a změnách v obsazení zamýšleného s.r.o. jsem si nakonec sama založila v roce 2002 svou první společnost a věnovala se realitám naplno.

V roce 2008 jsem zakládala druhou společnost, která se věnovala PR a vzdělávání, tehdy hlavně realitních makléřů a osobnímu rozvoji. Školila jsem, psala články do různých realitních časopisů, učila na VŠ realitní, a děsně mě chytl seberozvoj.

Objevila jsem koučink. Záhy to šlo ráz na ráz – spousta malých ochutnávacích workshopů, až jsem vybrala velký koučovací kurz, po něm další, pak kurzy týmového koučování a neurolingvistického programování. Mezitím jsem se s realitami nadobro rozloučila a prošla si drsným syndromem vyhoření.

Pochopila jsem ale také, že moje síla je schopnost předávat informace, podporovat, rozvíjet, iniciovat zájem a zápal pro věc. A jak šla léta, logicky to celé korunovalo celkem solidní portfolio zkušeností. Zpětná vazba říkala, že informace ode mě jsou relevantní, srozumitelné, že mé "žáky" baví forma, jakou je předávám, že čas dobře plyne a celé vzdělávání má lehký kabátek z humoru a pevné boty z metafor šitých na míru tématu či osobnosti. Četla jsem ke své osobě slova jako "autentická", "silná energie", "humor, vtip i fakta" apod.

Ehh... neměl to být 1. rok podnikání?

Tak jen k dokreslení situace – před dvěma lety jsem podnikání přerušila, složitá nemoc nejbližšího mi fakt nedovolila být pro své skvělé klientky v top formě. A tak (po kolikáté v životě už??) je až TEĎ zase ten správný čas vystrkovat růžky – restart, rebrand, re...všechno.

Těším se se svým věčným optimismem, nadhledem a v klidu zase začnu nabízet podporu ženám, pomáhat vyšlapávat cestičku k sebevědomému podnikání a vlastní hodnotě, pomáhat hledat ta správná slova pro vaše skvělé nabídky, produkty a služby, dělit se o tisíce hodin vlastních zkušeností a dobře spolu skládat ty dílky, které později vytvoří báječný harmonický celek celé ženy – podnikatelky.

Říkám tomu **JÍT SVOU CESTOU**.

Marie Vala - šamanka prostoru

Cesta od interiérového designéra až k práci s energií.

Živnostřák jsem si zařizovala v roce 2012. Ale podnikání bych tomu tedy neříkala. Ze začátku různé šolichy a návrhy interiérů velmi pod cenou. Věnovala jsem zákazníkům hromadu času a nad cenou mávla rukou. To mě semlelo. Zkusila jsem si tedy být i zaměstnaná, jenže mě to přílišně štvalo!

Nesnášela jsem to, že se musím někoho ptát, když chci na pár dní cestovat. Vytáčelo mě, že někde MUSÍM být pořád a pořád dokola.

Postupně mi docházelo, že má cesta je jinde. Jako externista pro jednu nábytkářskou firmu jsem pociťovala dostatek prostoru... ale opak byl pravdou. Pracovala jsem ve veškerém volném čase, večer i v noci, protože jsem už měla rodinu. Vyčerpání, chyby v projektech a druhé dítě mě vedly k pauze a hledání té touhy, kterou jsem neustále cítila.

Že budu podnikat naplno, mi došlo až na mateřské. Bylo mi 33. Doma dvě nespavé a hodně živé děti (3 roky a 1,5 roku). Hledala jsem to své téma. Tušila jsem. Věděla jsem. Bála jsem se označení "ezokráva".

Jenže děti nespaly ani 1,5 hodiny v kuse a já už padala doslova na hubu. Po hlavě jsem doma skočila do vrstev energií. Prozkoumávala, čistila, hledala spojitosti, otevřela se energiím a sama sobě. Nestačila jsem se divit, jaké změny se tu děly. Konečně jsem spala klidně 4 hodiny v kuse.

Byla jsem krytá mateřskou. Byla jsem krytá únavou.

Podnikání, které považuji za opravdové podnikání, začalo poslední rok mateřské, v roce 2022.

Strach – ano.

Touha to dělat – velká.

Touha ovládat si svůj život – obrovská.

Touha jít hlouběji a hlouběji do vrstev prostoru – mega obrovská.

Krásná cesta. Těžká cesta. Dokážu nahlas říct, že jsem šamanka prostoru. Učím ženy naslouchat svým domovům, umět si poradit s energií v prostoru, čistím místa v mega hloubkách a jsem v tom dobrá.

Najdu schované sliby, přísahy i značky. V prostoru i na lidech. Najdu spojitosti z minulosti, které ovlivňují přítomnost.

www.marievala.cz

<https://www.facebook.com/groups/3252797655047623>

Eliška Mabel Morkes - Lektorka channelingu, práce s dračí energií, spisovatelka, umělkyně

Zpětně mi dochází, že jsem podnikatelská duše přirozeně. Svůj web jsem si totiž založila před více jak 20 lety – to bylo na střední škole. Doména je stejná, obsah se proměňoval. Dlouho o mém webu vlastně nikdo nevěděl.

Když jsem po střední odešla do Prahy, rok jsem pracovala v reklamce, která zkrachovala, tak jsem si udělala živnostenský list. Bylo mi sotva 20. Brzy jsem pochopila, že si sama shánět klienty (byla jsem grafička) není tak easy... Mám jsem neměla ani na chleba.

Po letech... Vstup do online světa.

Čerstvě vdaná, těhotná. Několik přátel mi nezávisle na sobě řeklo o **Podnikání z pláže**. V té době jsem byla lektorka a spolupracovala na interaktivní výstavě **Urbanie**. Naskočila jsem do plážovky, 2 měsíce na to se zavřela výstava i možnost lektorování kvůli covidu. Byla jsem bez příjmu.

Materská minimální, chuť nebýt „jen“ mámou velká.

V plážovce jsem pochopila, že nestačí jen web, ale i další systémy (mailing, faktury) a že mě ebook rozhodně na hojnosti nepřidá.

Co mi to dalo nejvíc, ale bylo vyjít z ulity ven. Poprvé jsem vytáhla své malby ze šuplíku a ukázala je lidem. Byli nadšení. V kombinaci s příběhem draků a spirituality to bylo ONO.

Finančně jsem po prvním roce v online světě byla na nule (dost možná i v červených číslech), ale vykročila jsem směrem, který rozvíjím stále a je to téma mého srdce.

www.vnitrisvety.cz

Vilma Kollmanová - Zahrady Ze-Mě

Já si umanula, že budu dělat **Přírodní zahrady** na principech permakultury. Je to moje přirozenost, nemohu je nedělat. Učila jsem se u Jardy Svobody, visela jsem na plotech :)... tvořila rýčem. První rok byl skvělý, byla jsem po rozchodu sama s dětmi na vše a to, že mě živilo pomáhání na zahradách, mi přišlo jako zázrak. Šla jsem pak od zahrady k zahradě na doporučení. Bylo to sotva k uživení. Ale radost, dobrodružství. A tak rok od roku.

Jenže to tak mám doted'. Jsou za mnou krásné zahrady, živé kurzy, praxe na školní zahradě s dětmi v Semilech... Ale roky plynou a já zabořená v kompostu :)), pomáhám, tvořím... a „živořím“.

Veliké srdce pro Zemi, ale kapsy prázdné. Tak se ptám, kudy z toho ven?

Nemohu přestat. Je to moje poslání, příroda je moje spojení s Bohem.

VilmaKollmanova.CZ

[Zahrady Ze-Mě](#)

Lucie Machutová - podpora kontaktních a respektujících rodičů

První krok jsem udělala ještě na vysoké, když mi byla nabídnuta spolupráce na grafice pro potisky na trika. Krásný, téměř pasivní příjem.

První krok v oboru mého online podnikání jsem udělala ještě nevědomky, když jsem pročetla a prostudovala všechno, co se kontaktního rodičovství a respektující výchovy týkalo. Všechny kurzy, e-booky, knížky, semináře, přednášky. Hltala jsem všechno! Aplikovala jsem to samozřejmě na svoje děti a začaly se na mě obracet kamarádky pro rady.

Zjistila jsem, že nastudované umím předávat srozumitelně dál.

Další krok už byl plně vědomý – koupila jsem kurz **Podnikání z pláže** a definovala si, co pro mě má pláž znamenat. (Tedy moci být doma s dětmi a pro děti, a žít se tím, co mě naplňuje – osvětou kontaktního rodičovství).

Rozjezd jsem měla ultrapomalý (kvůli dalšímu těhotenství), ale postavila jsem solidní základy a těžím z nich dosud. Tedy blog s dlouhými články pro rodiče, e-book pro těhotné prvorodičky a FB skupinu s podporující atmosférou pro mámy.

Na nový level posunul mé podnikání mentoring **Polí Ševčíkové**, ale to už bych nenazvala počátky.

<https://luciemachutova.cz/>

<https://www.facebook.com/groups/STAY.COOL.ACT.WARMLY>

Mgr. Lenka A. Němcová, léčitelka, průvodkyně, vědma, mentorka energetické práce

Pro podnikání jsem se rozhodla, když mě série událostí přiměla vážně se zamyslet nad tím, že se do ambulance fyzioterapie prostě nejsem schopná vejít a musím se vydat vlastní cestou. Tehdy jsem udělala ROZHODNUTÍ, že si stoupnu na svoje nohy. Protože moje svoboda a volná ruka při práci s lidmi, kdy můžu uplatnit celou škálu svého potenciálu, je to, co potřebuju ke spokojenému pracovnímu životu.

Když se mi narodil syn, byla jsem v polovině ročního Cranio výcviku a záhy jsem si začala stavět první vlastní web (zdaleka ne dokonalý, ale už se na to celkem dalo koukat). S prvními profi fotkami. Neměla jsem peníze (jako skoro vůbec), ale ono se to vždycky nějak zázračně poskládalo...

Když bylo synovi půl roku, přišla mi osobní poptávka na energetické ošetření online a to byl průlom. Měla jsem z toho strach, i když jsem věděla, že to umím. V mém okolí to tak nikdo nedělal. A já jsem vlastně nevěřila, že by mi za to někdo chtěl platit.

Ale rozhodla jsem se to prostě udělat.

To mi otevřelo nové obzory v mých vlastních možnostech a dodnes jsem vděčná té ženě za její důvěru i podporu a sobě za odvahu udělat to strachu navzdory.

Půl roku nato jsem měla obsazené termíny a mohla jsem si dovolit webařku pro revizi svého webu. Měla jsem výhodu – když jsem začala podnikat, měla jsem už na čem stavět stran vzdělání i zkušeností. A měla jsem i velké štěstí podpory, které se mi dostalo.

To hlavní, co ale podle mě rozhodlo, bylo to pevné rozhodnutí, že už ve své práci nechci dělat žádné kompromisy. To byl ten hlavní důvod, proč jsem se dala na podnikání, a motivace, která mi pomohla vytrvat.

<https://a-selw.com/>

Milena Kořínková - Celostní fyzioterapeutka, tvořivá čarodějka

Já mám začátky dva. Ten první pro mé offline podnikání a ten druhý pro online.

1. OFFLINE: Před 15 lety.

Je mi 37 let, mám 7letého syna a z role samoživitelky a zaměstnané fyzioterapeutky jdu za svým mužem. Stěhuji se za ním i s vizí, že do systému zdravotnictví jako zaměstnanec už prostě NE. Bereme se.

Chci si splnit sen o samostatnosti, práci z domu a propojení alternativních metod k těm fyzioterapeutickým. Zjišťuji možnosti, i případné dotace, a zjistím, že na vytvoření provozovny ze staré garáže to nebude. Jen na část vybavení.

Vrhám se s podporou muže a půjčky od rodičů do toho po hlavě. Muž sám zvládne obrovské množství práce, včetně elektrifikace té provozovny, kde mu jen v materiálu dlužím 50 000 Kč, které jsme domluveni, že postupně splatím. Rekonstrukce studené garáže na funkční provozovnu za 300 000 Kč. Od pracáku na el. lehátko (55 tis.) a notebook (25 tis.) s podmínkou dva roky nepřerušit živnost, jinak si to oni prodají.

V této době ještě nevím nic o propagaci toho, co nabízím, a potřebě webu. To přijde za rok, kdy se mužův „kamarád“ nechá přeplatit za neviditelný web, což si nedokážu zkontrolovat, protože se v tom neorientuji. Takže vyhozené peníze bez efektu.

Moje jediná propagace byla v letáčcích a jediné reklamě v místním časopisu. Ze sítě znám jen FB s profilem pro přátele. Nic jiného. Lidé chodí málo, jsem provdaná v oblasti, kde mě neznají, takže tak tak vydělám na sociální, zdravotní a elektřinu pro provozovnu. Když to nevyjde, musím si půjčit od muže. Toto trvá několik následujících let, než splatím tyto dluhy a jeho investici do elektřiky.

Také je to v době, kdy lidé ještě nejsou zvyklí platit fyzioterapeutům a maséři jsou levnější. Postupně lidí přibývá, ale mám nízké ceny, které nepřináší větší zisk. Po zkušenosti s menším příjmem mám strach ceny zvednout.

Poté mám web vytvořený známou, která ho naprogramovala, a přijde mi tak složitý, že s ním neumím vůbec nic. Ale funguje, zobrazuje se, přivádí klienty. Pomohla mi také založit pracovní FB stránku, se kterou stejně moc neumím pracovat.

Postupně vše v mém podnikání roste a když mi přijde, že už to začíná být pěkně rozjeté a funkční, přijde covid. A také cítím nějakou nespokojenost a nenaplněnost své duše. Někdy během let si přečtu knihu **Podnikání z pláže**, která mě ohromí, ale vše kolem toho mi přijde složité, ještě tomu nerozumím.

2. ONLINE: V době covidu – před 4 lety.

Roky se zajímám o aromaterapii, přírodní kosmetiku, vzdělávám se v té oblasti a nyní si kupuji první online kurz o destilaci bylin a svou měděnou destilační kolonu. Pak studuji dvouletou aromaterapeutickou školu, částečně offline i online.

Kupuji si kurz **Alchymie podnikání**, protože mám pocit, že neumím podnikat, a mám snahu to změnit. Intenzivně se mu věnuji a učím se. Skoro vše v něm je pro mě nové. Oslovím webařku a nechám si vytvořit úplně nový funkční web i s eshopem pro svou tvorbu, do kterého si vkládám výrobky sama (asi jeden měsíc).

Objevuji svět výzev zdarma, minikurzů, kurzů a začínám se učit mnoho věcí k mému podnikání – k sítím, focení, točení videí, marketingu. Investuji postupně ročně přes 100 tisíc do svého vzdělání, a další roky minimálně 80 tisíc ročně jen do kurzů.

A to nepočítám platby do podnikání (sociální, zdravotní, elektřina, mobil, počítač, weby) a pomocníkům a systémům, které se učím používat. Postupně stále lépe ovládám svůj web a začínám se orientovat i v psaní příspěvků na sítě, na blog, tvořím svůj online kurz, chápu posloupnost a logiku kampaně.

Zdražuji terapie, abych mohla do katalogu podnikatelek. Přesto cítím, že se děje velická proměna do ještě většího upřesnění toho, **CO JE OPRAVDU MOJE CESTA**. Odpadá i to, co bylo dříve funkční, starou cestou to už nejde, nová ještě lítá kolem. Tato situace bez stabilního příjmu se přelívá již rok.

Přesto mi karty či informace od druhých ukazují, ať to nechám plynout. Ať jsem v důvěře. Že jdu správnou cestou. Že to dozrání potřebuje čas. Že se vše děje, jak má.

Uvědomuji si, že svůj kurz **Probuzení vnitřní čarodějky** jsem tvořila pro začátečnice, i když si ráda popovídám s pokročilými. Ale cítím to jako důležité, rozšířit povědomí o spojení s Matkou Zemí mezi ty, co se teprve otevírají něčemu novému.

Čím dál víc mě to vede k mé srdcové tvorbě – malování energetických portálových obrazů. A k VIP péči o ženu komplexně, s propojením práce s energií, aromaterapií i spiritualitou, která skrze mě proudí, oživuje a harmonizuje bytosti v mém poli.

Tak uvidíme, co přesně se zrodí.

<https://www.milenakorinkova.cz/>

[Čaromila-Magic therapy](#)

Helena Brtnická šperkařka - zahradní a krajinářská architektka a lektorka zpracování darů rostlin

Spadla jsem do toho jako neplavec do moře.

Byl rok 2008 a já jsem měla rok po bakalářských zkouškách a přijímačkách na magisterské studium. Zkoušky nebyly lehké – do půlky července, koncem srpna bakalářské zkoušky a do toho náročné ateliérové přijímačky, od kterých jsme nikdo nevěděl, co čekat. Vyplivlo nás to sežvýkané jako hadry. Ještě že "těm po nás" bakalářské studium prodloužili na čtyři roky, aby se to už nedělo.

O rok později, a i když jsem byla na magisterském studiu, byla jsem vyhořelá a bez motivace studium dokončit. Tenkrát na podzim jsem objevila fler.cz. Zkusila jsem vložit pár šperků a světe div se – ony se prodaly. Bez cenotvorby a s mým nulovým sebevědomím – velice pod cenou. Ale nejen před Vánoci, i po Vánocích se šperky prodávaly víc než jen náhodně, a tak jsem si na začátku roku 2009 došla pro svůj živnostenský list.

Že bych byla od té doby podnikatelka? Ani náhodou. Smála jsem se, že jsem OSPD – osoba samostatně platící daně. Jako studentka jsem byla OSVČ na vedlejší činnost, takže reálně jsem platila poplatky jen procentem z toho, co jsem vydělala.

Tehdy jsem měla štěstí – na poptávku po handmade zboží, na to, že se mi otevřela možnost pracovat se stříbrem, což jsem si dřív přála, ale reálně to nešlo. Puncovní úřad během krátkého časového období poskytoval registraci na práci se stříbrem. Měla jsem štěstí i na zákaznice, které se vracely, na moje první trhy, které by i ze současného pohledu byly prodejně velmi úspěšné.

Přestože jsem neměla zvládnutou cenotvorbu, stalo se mi mé "nepodnikání" docela pěknou brigádou. Učila jsem se pracovat prvními zlatnickými technikami, překonala syndrom vyhoření a našla novou radost ze života.

Kdy jsem o sobě začala uvažovat jako o podnikatelce? O tom, co dělám a chci dělat, ať už jsou to šperky, přírodní zahrady nebo zpracování darů rostlin ze zahrady a krajiny? O víc než deset let později. Po třech těhotenstvích, která nedopadla a skončila jako zamlklé nebo spontánní potraty, se dvěma malými dětmi a malým miminkem v náručí, jsem i díky Janě Svobodové konečně pochopila, že pokud nechci, aby moje podnikání bylo jen "hraní pro paní", ale fungující podnikání, které by v případě potřeby podrželo naši rodinu nad vodou, musím změnit spoustu věcí – mindset, cenotvorbu, vizi, strategii.

To bylo v roce 2020, tedy jedenáct let od založení mé živnosti. Za tu dobu jsem stihla další vyhoření, přerušené podnikání a letošní pomalý návrat. Tak to jen tak, že někdy to vzhledem k okolnostem trvá opravdu hodně dlouho.

<https://helenabrtnicka.cz/>

Linda Horčíčková - zážitková koučka a průvodkyně

doprovázených poutí

PPP - PRVNÍ PLACENÁ PECKA, KTEROU SI NIKDO NEKOUPI

Myslím, že vzpomínkový optimismus funguje, tak uvidíme, jak si na svůj první rok v rádoby online podnikání pamatuju.

Přestěhovali jsme se do Bratislavy za práci mého muže, který byl v bance 9, 10, někdy i 12 hodin denně. Bydleli jsme v malém bytě v paneláku na sídlišti a mojí dceři Šárce byl rok a půl. Kojila jsem, byla s ní FURT, v Bratislavě jsem nikoho neznala a myslela jsem, že mi hrábne.

A skočila na mě Stáňa Stiborová a Podnikání z pláže.

Měla jsem něco našetřeno a neváhala ani minutu.

Napíšu e-book a zbohatnu! Jooooo!

Na "práci" jsem měla nejméně času po obědě, když jsem Šárku uspala v kočáře. Jen co jsme se přestěhovali do Bratislavy... Šárka přestala v kočáře spát. Jupijou. Pracovala jsem většinou po večerech.

Nicméně i tak se mi podařilo postavit si podle návodu první web a napsat první e-book zdarma pro sběr kontaktů. Jmenoval se *O krok blíž k sobě aneb 4 techniky využití zážitků běžného dne k vašemu rozvoji, které zvládnete i vy*. A nebyl zas tak špatnej. Pár lidí si ho i stáhlo.

Pak jsem napsala placený e-book. Ten se jmenoval *Fascinující svět zážitkovek* a odhaloval svět zážitkových kurzů, vysvětloval, jak fungují, a obsahoval návod, jak si zážitkový kurz vybrat a jak na něj odjet. Dodnes mám materiály z psaní tohoto e-booku v počítači ve složce, která se jmenuje PPP - První Placená Pecka.

E-book PPP si nekoupil nikdo.

Pak jsem usoudila, že moje síla je v zážitcích v přírodě, a vymyslela jsem seberozvojového průvodce po trase v Moravském krasu u Brna. Prostě jste šli s chytrým telefonem a po cestě poslouchali videa a plnili úkoly. Dalo mi to dost práce to vytvořit, včetně několika výjezdů na místo.

Tuhle cestu prošli myslím 2 nebo 3 platící klienti. Z dnešního pohledu to považuju za megaúspěch.

Za to, že jsem stále tady a koučuju, a celkem mi to teď funguje, vděčím dvěma okolnostem:

1. Zpočátku jsem nebyla tlačena nutností něco vydělávat. Měla jsem dost peněz našetřených a můj muž vydělával královsky a podporoval mě.
2. Celé ty (nefunkční) procesy mě dost bavily. Moje podnikání zpočátku rozhodně mělo za hlavní cíl to, abych se nezbláznila s malým dítětem v cizím prostředí na mateřské. Což bylo rozhodně splněno.

<https://lindahorcickova.cz/>

<https://web.facebook.com/groups/blizksobe>

Madla Čevelová – byznys mentorka, terapeutka, kartářka

Bylo mi 28, právě jsem se rozešla s přítelem po devíti letech a přestěhovala se sama do podnájmu. Krátce nato mi můj tehdejší zaměstnavatel doporučil podat výpověď dohodou... Tak jsem si udělala živnost'ák.

První rok jsem se věnovala hlavně produkci – organizovala firemní a propagační akce, sháněla kšefty kapelám, pořádala festivaly a koncerty. Občas jsem někomu vydala tiskovou zprávu nebo napsala text na leták. Na pár projektů si mě nakonec najal i bývalý zaměstnavatel.

Sociální sítě ještě neexistovaly (psal se rok 2003), měla jsem webovky ve flashi, které mě stály 3000 Kč – docela raketa v té době – a vizitky. Zakázky jsem sháněla přes známé, což fungovalo překvapivě dobře. Prostě jsem všude mluvila o tom, co dělám, a že mám volnou kapacitu. Taky jsem byla ochotná vzít téměř cokoli, co se naskytlo, ať už v produkci nebo propagaci.

Moc jsem nepřemýšlela o tom, že většinu z toho jsem nikdy předtím nedělala – nouze mě donutila. Ani jsem neřešila, že je to hromada práce za málo peněz. Pracovala jsem prakticky pořád – večery, víkendy. Ale na nájem a jídlo nějak od začátku bylo.

<https://www.cevelova.cz>

Anna Pírová - Copywriting pro vaše sny i reálné cíle

Moje začátky podnikání byly vlastně dva. Jako spousta maminek na rodičovské jsem hledala „něco“, co bych mohla dělat i s dítětem za krkem. Psát mě vždycky bavilo, ale nikdy jsem se tomu víc nevěnovala. No, a šlo to dělat s batoletem za zády. Tak jsem se do toho vrhla, bez jakýchkoliv znalostí.

Začátek první, rok 2016, věk 24 let:

Neměla jsem web, žádnou prezentaci, moje sociální sítě byly čistě soukromé. Začala jsem odpovídat na poptávky po blogových článcích na Webrthu a Copywriting.cz. Ceny byly šílené – šíleně nízké. Za psaní jsem si vydělala třeba 40 Kč/hodinu. Dlouho jsem to nevydržela.

Vyhodnotila jsem, že bude lepší, když bude doma uklizeno, uvařeno a dítě spokojené. Psala jsem na dohody, takže nebylo co papírově ukončovat. Prostě jsem se po rodičáku sbalila a nechala se zaměstnat.

Ovšem po celou dobu jsem pokukovala po našich předních online podnikatelích. Sledovala jsem Tomáše Lukavce, Staňu Mrázkovou, manžele Kiršovy a další... Dnes už to vypadá jako pravěk.

Začátek druhý, rok 2019–2020 (začátek covidu), věk 27 let:

Zase sedím na rodičovské s druhým dítětem a přemýšlím, jak se smysluplně věnovat něčemu, co mi přinese finance a vytrhne mě z mateřské rutiny. Narazila jsem na blog nanomadskestezce.cz. Hele! Ona je copywriterka, žíví se tím a cestuje po světě. Tak ono to JDE! Koupila jsem si Hančin e-book a hltala ho stránku po stránce. Už vím, co a jak. Tak jo, zůstanu u copywritingu, ale tentokrát to udělám jinak.

Ještě než jsem si došla pro živnostenský list, sehnala jsem si pár zakázek na dohodu i dlouhodobější spolupráce. Nebylo to finančně nic extra, ale dobrý. Hodinově jsem začínala snad na 180 Kč. Otestovala jsem si, že zvládnou psát delší dobu pro různé projekty. A taky jsem to dala i s dvěma dětmi téměř bez hlídání (5 a 2 roky). Tvořila jsem si svépomocí svůj první web a učila se na něm psát texty na weby – není lepšího testera!

V lednu 2020 jsem si šla pro živnostenský list, protože jsem potřebovala napsat svou první fakturu. Až potom jsem si založila podnikatelský účet a udělala další kroky. Svou hodinovku jsem začínala na 300 Kč. Nejvíc jsem se učila pozorováním, procházela jsem řadou výzev zdarma a minikurzů. Taky jsem si koupila Magický skok i IKK. To mi otevřelo oči a můj mindset se pomalu měnil ze zaměstnaneckého na podnikatelský.

Vím, že mám před sebou dlouhou cestu, ale tentokrát jsem začala jinak – smysluplně a udržitelně.

<http://kdyzdetispi.cz/>

<https://www.facebook.com/AnnaPirovaCopywriting?mibextid=LQQJ4d&rdid=7jHa9FPz59XjfeU>

<https://www.facebook.com/annaathospirova?mibextid=LQQJ4d&rdid=p7hCLUy33kfURC3p>

Edita Strusková – fyzioterapeutka

Můj první krok byl rozhodnout se, že svůj příběh s rakovinou prsu zúročím, aby nebyl jen o oběti. Začala jsem tvořit pro ženy, které si procházejí touto nemocí, zdarma. A pak jsem to jednoho dne změnila. Vznikl z toho nejen Růžový kongres, ale také další produkty, nejen pro ženy s karcinomem prsu, ale i pro ty, které chtějí zůstat zdravé a záleží jim na jejich zdraví.

<https://editastruskova.cz/>

Zuzana InBlack Čížková – zakladatelka lesní školky

Nultý rok podnikání:

Jsem těhotná a představuji si, že budu připravovat středoškoláky na novou maturitu z matematiky. Známa mi pomáhá s plakáty, vytvořím web (na webzdarma, důvěryhodnost sama, jak dnes vidím zpětně) a představuji si, jak mi bude muž "pomáhat", jak bude péče o miminko pohodička... Letáky jsem roznesla do škol, ale odezva byla nula. Péče o miminko zabírá 150 % mého času.

Co jsem se naučila:

- Být trochu více realistická (hlavně ohledně svého času).
- Představa, že se vše bude dít samo, je už 30 let mimo (fungovala mým rodičům těsně po revoluci, ale dnes už ne).

První rok (o dítě později):

Mám čerstvě narozené druhé dítě (první má 4 roky) a jdu na podnikatelské setkání matek. Setkávám se s dávnou kamarádkou, povídáme si o možnostech, a vyjde z toho varianta založení střední školy. Tehdy by to byla skvělá podnikatelská příležitost. Nyní už postupuje příprava konkrétněji:

- Studuji legislativu.
- Hledám minimalistickou variantu, se kterou začít.
- Přemýšlím, jak zjistit poptávku.

Výsledkem bylo:

- Založení spolku (a opět web na webzdarma, což pro spolek stačilo).
- Naučila jsem se hodně o legislativě, což jsem později využila.

- Uspořádání jednoho semináře, který ale zhatila covidová uzavírka, a tedy neproběhl.

No a pak jsem hledala pro starší dceru školu, ale žádnou vhodnou jsem nenašla, a díky předchozím zkušenostem jsem založila vlastní. Spolu s jinou kamarádkou – byt' v předem domluveném módu "já velím, ty posloucháš". Ani to ale nevyšlo úplně podle představ (ale stejně to mohlo dopadnout s kýmkoliv jiným).

Teď, po 4 letech existence školy, si stále připadám jako na začátku. Učím se delegovat, učím se nehroutit se z každého neúspěchu a hledat cesty, kudy to jde.

www.skolaotakarek.cz

<https://www.facebook.com/SkolaOtakarek/>

Hana Valentová - Tři kavky - fotografka & nemódní návrhářka

... když jsem byla malá, chtěla jsem být princeznou, která spí na stromě v houpací síti. Pak jsem dostala rozum a chtěla být cikánkou, co hádá z ruky. Měla jsem být violoncellovým virtuosem, protože moji rodiče se seznámili v orchestru, ale byla jsem na to totálně levá. Ale ve škole mi to šlo tak nějak samo, včetně matematiky.

Fotoaparát jsem poprvé držela v ruce na letní škole kroužku mladých přírodovědců někdy počátkem 90. let, a naprosto mě okouznil. Vystudovala jsem obor na pomezí aplikovaného čarodějnictví a technické vědy – užitou geofyziku – a velmi, velmi mě to bavilo. Narodila se mi první dcera a já se těšila zpátky do práce. Pracovat jsem začala hned po šestinedělí.

Za necelé tři roky se narodila druhá dcera, ale ta se narodila mrtvá. To byl ten životní zlom. Od té chvíle už nic nebylo jako dřív. Změnily se mi priority, hodnoty, a také kamarádi. Kariéra pro mě přestala být důležitá. Peníze nějak vydělat dokážu, ale už nemají prioritu. Obklopuji se lidmi, které mám ráda, a věnuji se tomu, co mě baví a naplňuje.

V následujícím roce, 2010, jsem opět otěhotněla, ale celou dobu mě svíral strach, že už nemám sílu to prožít znovu. Abych se nějak zaměstnala, začala jsem malovat na trička a prodávat je na Fleru. Postupně jsem přešla na šití, a až před třemi lety jsem si uvědomila, že jsem se mezitím – ani nevím jak – stala profesionální fotografkou.

Moje podnikatelská cesta zahrnovala Fler, Pláž a vlastní web s eshopem, prošla jsem různými kurzy a kluby. To ale bylo spíše důsledkem. To největší nakopnutí k podnikání mi přinesl život sám. Kdyby bylo všechno tak, jak má být, pravděpodobně bych dnes měla kulaté razítko, možná i PhD, a možná bych byla rozvedená. A rozhodně bych nebyla matkou čtyř dětí, která svůj život směřuje k tomu, aby si mohla v klidu popíjet čaj na zahradní houpačce.

Takže vlastně ani nevím, který rok mého podnikání byl první. Děje se to nějak samo, plynule, jedna činnost přechází v druhou a zase zpět.

www.trikavky.cz

IG: https://www.instagram.com/3_kavky/

Radka Lokajová – celostní a mindset koučka

Byl to bolestivý porod, který ještě není u konce, ale konečně to začíná být radost.

Rok 2016-17: totální vyhoření z tvůrčí práce v médiích, děti školou povinné, manželská krize a dům před rekonstrukcí, kde se kazilo úplně všechno. Věděla jsem, že potřebuji "něco" zásadně změnit. Objevila jsem koučování a absolvovala první půlroční výcvik podle ICF, který mě nadchnul.

2017-2020: Ale jak se nabídnout? Prodat svou práci? Ocenit se? Nastavit hranice a pravidla spolupráce? V tom jsem byla naprosto ztracená. Mnoho odkoučovaných hodin zdarma jsem brala jako nutnou praxi, ale stále jsem cítila, že nejsem dost "good enough", abych si za svou práci mohla účtovat pořádně. Byl to bolestivý proces objevování skutečné hodnoty mé práce a času, a také rozpoznávání vlastních nezdravých vzorců myšlení.

Mezitím jsem investovala do dalších výcviků, kurzů zvládání stresu a prevence vyhoření. Neustálé vzdělávání, objevování digitálního marketingu – některé kurzy hodnotné, jiné naprosto zbytečné. Pracovala jsem i na své předchozí pozici, abych se uživila a přispěla do rodinného rozpočtu.

Bylo to zahlcující. Narážela jsem na svá limitující přesvědčení, strachy a demony. S kamarádkou jsme založily projekt a s.r.o., které jsme po mnoha chybách po roce a půl ukončily. Uspořádala jsem živé kurzy pro ženy na pokraji vyhoření, ale po odečtení nákladů jsem zjistila, že výdělek byl směšný. Nicméně jsem viděla, jak se ženy mění a jakou to má hodnotu.

2020-2022: Osobní transformace a přestavba celého mého života. Rozvod, detoxikace vztahů i sebe sama. Zhroucení a znovu postavení na nohy.

V letech 2019-2022 jsem nemohla koučovat ani pomáhat druhým. Musela jsem nejdříve nasadit "kyslíkovou masku" sobě. Marketing jsem však mezitím zvládla na výbornou, a tak jsem začala pomáhat jiným – jednotlivcům, firmám, příspěvkovým organizacím. I za tuto zkušenost jsem vděčná.

Myslela jsem, že to tak zůstane, ale láska ke koučování a psychologii mi nedala spát. Poznala jsem, že je možné uzdravit a změnit vše, co člověka ničí. A že cesta zevnitř ven je ta nejpevnější. Když má člověk spolehlivý a vnímavý doprovod, nemusí to tolik bolet ani trvat dlouho.

Letos jsem se tedy rozhodla pro RE-START svého koučování. Dala jsem výpověď ve své práci a tentokrát jdu do toho s klidem, jasností a radostí, že můžu tvořit svobodně.

Chtěla jsem mít web a kurzy hotové už na jaře. Haha. Jde to pomaleji, než jsem si představovala. Nápady a plány narážejí na limity času, sil a peněz. Přesto slavím první výsledky a úspěchy:

- Ukázala jsem se na FB, Instagramu a LinkedIn.
- Naučila jsem se lépe odhadovat, co zvládnou, s čím mi někdo může pomoci, a co počká.
- Včas jsem ukončila toxickou spolupráci.
- Naučila jsem se rozpoznat smysluplné investice.
- Dovolila jsem si spolupracovat s VA už na začátku, a bylo to jedno z nejlepších rozhodnutí.
- Děkuji za každý příjem i výdaj, cítím zdravé proudění energie.
- Přestala jsem se bát být naplněna sama sebou, sdílet vzlety i pády.
- Jsem vděčná za klientky a každé sezení 1:1.
- Navázala jsem nové vztahy a spolupráce s úžasnými lidmi.

Ačkoli jsem zdaleka nevytvořila vše, co mám v hlavě, postupně to vzniká. Děkuji za podporu komunit a koučků, které mě inspirují a posouvají.

Světluška Hradilová – průvodkyně žen

Můj první rok podnikání trval 15 dnů. Vydělala jsem přes 95 tisíc korun. Poslední objednávky jsem schvalovala 31.12. a napínavě sledovala příjmy na účtu ještě pět minut před půlnocí. Za odvalu jsem dostala bonus – 175 tisíc korun. Cítila jsem se... božsky.

Bylo mi 41 let, moje nejmladší dcera (sedmé dítě) měla 1 rok, 1 měsíc, 1 týden a 1 den, a já jsem se rozhodla registrovat jako OSVČ. Můj manžel z toho radost neměl, ani mi formálně nepopřál. Okolí mi to také rozmlouvalo, prý je podnikání nevděčné, že budu pracovat jen na sociální a zdravotní pojištění.

Tento rok na jaře jsem konečně podala žádost o české občanství, ke kterému jsem přiložila daňová přiznání za poslední tři roky. Díky tomu jsem získala větší šanci být přijata jako občanka ČR. A jednou budu moct nejen volit, ale i být volená.

Podnikání jsem začala v oblasti poporodního období – pořádám akce se zahraničními lektorkami, školím nastávající doly, a spolu se staršími dcerami vyrábím šátky pro podvazování břicha a rituál zavazování. Dělam to už přes sedm let, ale teprve tři roky na sebe.

Ještě k tomu tlumočím – své akce pořádám více než sedm let a přes šest let tlumočím pro policii ČR. Nejsem lingvistka, je to jen o chuti a odvaze.

Kromě toho studuji Karmu a učím se, jak využívat její zákony v běžném životě. Pracuji s rituály a rodovými programy.

Když přemýšlím o svém podnikání, jestli bych do toho šla znovu, napadá mě jen jediná otázka: Proč jsem to neudělala dřív?!

5.11. oslavím své 44. narozeniny a chystám se na další Magický Skok. Přeji nám všem odvalu jít ven se svými dary a užívat si realizaci i růst – nejen osobní a duchovní, ale i materiální. Takže každý měsíc s lehkostí a radostí vydělávat přes 200 000 korun. Někdo samozřejmě skočí i do svých 5 Mega za rok!

<http://www.rodolad.cz/>

Iva Muchová – kosmetička, masérka, hudebnice

Jmenuji se Iva Muchová a nyní podnikám v oblasti péče o tělo i pleť.

Celý život jsem byla zaměstnanec na plný úvazek jako houslistka v operním orchestru v Brně, ale mé podnikání se vždy odvíjelo od mých rozmanitých zájmů a koníčků. Začalo to chovatelskou stanicí australských ovčáků. Chtěla jsem, aby se mé tři děti naučily o někoho pečovat, tak jsme postupně pořídili tři psy – šampiony. Jezdili jsme s nimi na výstavy, dělali sportovní aktivity jako agility a pasení ovcí. Měli jsme krásné vrhy, v době, kdy australáci byli vzácní, takže cena štěnat nebyla nejnižší. Sama jsem jim udělala první stránky na „blog.cz“, což mě naučily mé pubertální děti. Příjmy byly skvělé, ale výdaje na péči o psy je samozřejmě převyšovaly.

Před 10 lety, v mých 45 letech, jsem začala přibírat. Divadelní provoz byl náročný, s nepravidelným režimem, ponocováním a víkendy. Chtěla jsem se věnovat výživě, ale kvůli mému zaměstnání jsem nemohla najít vhodný kurz. Narazila jsem na intenzivní rekvalifikační kurz na masáže a zjistila, že to je to právě pro mě. Následovala řada dalších kurzů (lymfodrenáže, aromaterapie, lávové kameny atd.).

Začala jsem s pronájmem lehátka v salonu dvakrát týdně, ale neměla jsem dost klientek. Nechala jsem vytisknout letáčky a rozeslala je, což přineslo jen dvě klientky. Udělala jsem tehdy odvážný krok a zkusila Slevomat. Vytvořila jsem doménu na „superstránce“, kde jsem nadsadila cenu a přes Slevomat ji zlevnila na svou požadovanou cenu. Klientky si mě pak objednávaly napřímo, a tak jsem Slevomat postupně opustila.

Později jsem k masážím přidala i kosmetické služby. Absolvovala jsem další školení, vybírala kvalitní kosmetiku a přesunula se do nových prostor v centru Brna. Investovala jsem do nových webových stránek a placeného rezervačního systému Reservio, který je propojený s Google kalendářem. Přidala jsem se také na mapy.cz a Google Maps, a většina nových klientů nyní přichází přes tyto cesty.

V roce 2022 jsem se rozhodla propojit offline podnikání s online světem. Začala jsem kurzem u Sigrun, kde jsem natočila svůj první online kurz „Žáda bez bolesti“. Pokračovala jsem v kurzu Alchymie podnikání a vytvořila kurz „Lehké nohy bez otoků“, kde učím principy lymfatické masáže.

Snažím se nyní balancovat mezi offline a online světem, zvláště kvůli mému zdravotnímu stavu, který mi omezil jemnou motoriku pravé ruky a znemožnil mi hrát v orchestru. Nyní mě čeká invalidní důchod, ale v salonu stále omezeně pracuji.

Pracuji s profesionální francouzskou kosmetickou značkou Gernetic, která má svůj e-shop, kde mě klienti mohou zaškrtnout jako dodavatele. Zaregistrovala jsem se také do švýcarské firmy Just/Nahrin, což je pro mě bylinná lékárna, kterou miluji kvůli své lásce k aromaterapii.

Všechny moje služby a produkty můžete najít na mých nových webových stránkách.

P.S. a užívám si mého malého vymodleného vnoučka

<https://happywellness.cz/>

<https://www.facebook.com/groups/happywellnessbeauty>

Dagmar Hrabě – lektorka jazyků

V roce 2014 jsem se po sedmi letech v Itálii vrátila zpět do rodného domu svých rodičů, který nutně potřeboval rekonstrukci. Pustila jsem se do oprav domu a zároveň se znovu spojila se svými přáteli. Žijeme blízko rakouských hranic a díky své znalosti němčiny mě kamarádi začali oslovovat, zda bych je nepřipravila na zkoušky či nepomohla s jazykem. A tak jsem začala vyučovat. Nejprve jsem jezdila za studenty domů a někteří chodili ke mně. Postupně jsem se vzdělávala, účastnila konferencí a setkání lektorů. S přibývajícimi zkušenostmi se rozšiřoval i okruh mých studentů, začala jsem vyučovat nejen jednotlivce, ale i firmy, a kromě němčiny jsem přidala i angličtinu. Pracovala jsem minimálně deset hodin denně a k tomu stále opravovala dům. Když se mě někdo zeptal, co dělám, moje odpověď zněla buď "natírám," nebo "učím." Jsem lektorka jazyků – angličtina, němčina, italština. Web nemám, na Instagramu mě najdete jako dagmar_hrabe.

Petra Jiřinská – knižní grafik, kreslíř a dokumentarista

V roce 2011 jsem odešla z dlouholetého partnerského vztahu, čímž se začalo měnit všechno. A to i v oblastech, které jsem se snažila urputně držet. Po roce a půl jsem skončila v zaměstnání (seniorní grafik v obchodní firmě), protože pro mě důležití kolegové dali výpověď a já tam dál setrávat nechtěla.

Představovala jsem si, že si dám volné léto a pak opět nastoupím do nějakého grafického oddělení. Do 14 dnů se mi ozvali bývalí kolegové, že na jejich nových působištích potřebují grafického designéra, a já se tak stala dvorním grafikem dvou rozjíždějících se značek.

Do půl roka jsem měla příjem vyšší než v zaměstnání. Neměla jsem jedinou sociální síť a naprosto žádný marketing. Pouze webovou prezentaci portfolia mých prací, kterou mi podle mého grafického návrhu za 10 tisíc postavil kamarád programátor.

Tvorba profesionální grafiky na míru je celkem náročná na software i hardware, proto jsem na začátku investovala 60 tisíc do grafických programů Adobe a písmových fontů. Notebook, grafický tablet, vybavený fotokout pro produktovou fotku a zrcadlovku s kvalitním stativem

jsem už měla. Monitor pro profi grafiku jsem si s velkou slávou koupila až na první výročí vzniku své živnosti.

Tehdy se ve mně znovu ozvala touha po mé specializaci, že přece když jsem vystudovaný knižní grafik, milující krásné knihy a ilustrace (proto jsem to také vystudovala, že), tak tahle oblast nemusí být jen krásným koníčkem...

Hádám, že jsem měla takto hladký rozjezd díky tomu, že bych se sama od sebe k přechodu na živnost neodvážila. Fest výzvy přišly až po roce a půl. A pak další a další...

www.petrajirinska.cz

Magdaléna Majda Sapíková – homeopátka a vizážistka

Můj první rok podnikání

Měla jsem vysloveně ideální startovací podmínky. V uvozovkách.

Skončila jsem v práci a rozváděla se. Měla jsem dva Draky ve střídavé péči, 10 a 6 let, oba s ADHD. Nebudu lhát, hrůzou jsem nespala. Hlava nešla zastavit.

Všechno šlo ale vlastně dobře. Udělala jsem si ke své praxi v homeopatii ještě líčící a vlasový kurz, abych mohla pracovat s novým mužem, který je fotograf. V té době jsem vypustila do světa své jediné reklamy na Facebooku, tuším, že byly tři, možná dvě. Sama jsem je naklikala, a i když něco přinesly, nebylo to tolik, abych se tomu chtěla věnovat víc.

Myslím, že mi dost pomohlo, že jsem sama ADHD, byť jsem to o sobě tehdy nevěděla. Strašně jsem se bránila onlinu, i když už jsem občas online vyšetření dělala. Raději jsem lítala jak hadr na holi a leštila celý ateliér, kde jsem měla svou místnost. Byla to maskérna a šatna, ale dalo se tam pracovat, když jsem nakráčela hodinu předem a uklidila si to k obrazu svému. Samozřejmě zadarmo.

Když se podívám zpátky, rozhodně bych šla do online dřív. Vůbec jsem nechápala cenu vlastního času. Třeba když jsem začínala praktikovat homeopatii, jezdila jsem za lidmi i domů. Tak si to spočítejte – hodina cesty tam, hodina na místě, hodina zpět, to vše za 1000 Kč (když už jsem tu hranici v hlavě konečně povolila).

Trávila jsem dny na veletrzích s líčením za... už si to nepamatuju přesně, ale ze začátku to bylo třeba 1500, později pak 2500 Kč za celý den na nohách v plném záprahu. Škola to byla dobrá, ale víme, jak to chodí.

Byly i agentury, které si mě objednávaly na akce, a to přesně podle mámina hesla: „Nikdy nesmíš odmítnout. Jak odmítneš, už ti nezavolají.“ Fakt to funguje. Jakmile jsem jednou řekla, že nemůžu, už se neozvali. Moje máma nikdy neodmítla zakázku, překládala téměř neustále. A udřela se k smrti. Doslova.

Pokud teď začínáte, zkuste udržet klid a volné tempo. Jasně, člověk musí makat a musí se o něm vědět, ale není potřeba se z toho servat. Pokud můžete využít online, využijte ho. I líčení se dá překlopit do online.

Plánujte. Já třeba nejsem úplně plánovací typ, ale učím se to. A učím se plánovat si odpočinek, na který často zapomínáme a jedeme z rezerv, které se tváří nevyčerpatelně. Jenže ony se vyčerpají. Pomalu, ale jistě. A pak se může stát, že nebudete moct nic.

Taky jsem měla vynikající nápad být vidět na všech sítích. Takže jsem asi 14 dní frčela na všech sítích, co mám. Načež jsem se z toho složila a dalších minimálně 14 dní jsem nebyla schopná napsat ani řádku. Nešlo to.

Pokud píšete, pište si do poznámek, Wordu, na Google Disk, kamkoliv. A pak to teprve dávejte ven. Jednak máte korekturu, a druhak to máte uložené a můžete to recyklovat. Na sítích už to většinou stejně nenajdete, nebo to trvá. Tohle vám ušetří čas.

Závěr: nikdo nezačal z 0 na 100 ze dne na den. Všechny jsme se to musely naučit a nějak začít. A pořád se dál učíme. Asi není obor, kde by se dalo naučit všechno najednou.

Najděte si „padák“. Někdo pracuje při zaměstnání – mně to nešlo, protože jsem pak už neměla kapacitu na klienty. Ale záleží na oboru a zaměstnání. Já jsem teď objevila kouzlo MLM, a to mi kryje záda. Myšlenku „kdybych na to přišla dřív“ pouštím z hlavy. Prostě jsem na to přišla teď.

Obklopte se ženami, které to taky žijí. V různých fázích. Najděte si ty, které začínají, i ty, které už jsou dál. Ženy se lépe chápou – víme, co znamená „domácí druhá směna“ a podobně. Dobrý ženský kruh je nesmírně podpůrný. Na to jsem přišla časem. Teď, po letech a po izolaci během nouzového stavu, kdy jsem dost „zjezvcovatěla“, cítím obrovskou potřebu „své“ skupiny žen. A může to být i tady v Rebelkách.

P.S.: Frfňa se najde vždycky a všude. To je statistika.

<https://homeopatiemagdalen.cz/>

<https://www.facebook.com/groups/1771695856230509>

Eva Fuxa - Ikonická koučka

Píše sa rok 2021 a ja mám 41 rokov, dve deti a manžela, ktorý nie je finančne za vodou.

Moja predchádzajúca kariéra – posledné moderovanie správ v rádiu, ani televízna kreativita po scenáristike – neprichádzajú do úvahy. Cestovať už tiež nemôžem, deti sú malé. Všetko vyexpirovalo. Venujem sa už nejaký ten čas marketingu, "sockám" a všetkému naokolo, no za svet netuším, čo by to malo byť. Až príde popud „z jasného neba“, že koučing, heuréka. Hm, ale aký...

Ako to už býva, keď sa zámer vyšle, certifikácia sa nájde. Keď je študent pripravený, učiteľ sa nájde. Prichádza mi do cesty Lenka Lutonská (od ktorej som sa učila energetic selling and marketing v jej britskom kurze), neskôr práve ona a jej spirituálna mentorka – Sarah Negus – dajú dokopy certifikáciu EBM, ktorá ide o 100 levelov hlbšie ako bežný life koučing.

Jasné, nemám na to 4000 eur. Ale moja intuícia ma pošle mimo komfortnú zónu a ja zavolám človeku, ktorý mi peniaze nechce požičať na 3 mesiace, ale darovať. Vstupujem! Rozvážujem vzťah v jednom ženskom online klube, resp. dostávam padáka. Bolo to 100 eur na mesiac, ale predsa... Učím sa prijímať, ako na starom nelipnúť.

Začínam sa učiť energetiku a dávam v 4 krokoch do praxe, čo som sa naučila. Zhmotňujem, investujem. Občas som pos*atá za ušami. Som nadšená, lebo viem, že existuje aj iná forma podnikania, než je drina, ako som to videla u otca...

Z tejto energie – predchádzala tomu menšia služba – mantra na mieru – otváram z intuície svoje koučovacie balíčky. Nejdem pod cenu. Vypredám za 3 mesiace a zarobím 10 tisíc eur, nemám nič, len FB skupinu so 100 ženami. Nemám ani len web. Nič. Len svoju energiu. Spadnem z toho „na zadok“ a následne sa na pol roka prepadnem v číslach, i v emóciách, i v podnikaní...

Investujem prirýchlo, budujem web i prvý kurz Bohyňa Intuície z mojej praxe. Rýchle úspechy striedajú rýchle pády. Pokračujem v práci na sebe a vzdelávam sa ďalej v energii. Učím sa, že najlepšie investície sú tie najväčšie, energia sa rýchlo vracia. Žijem, čo učím. Integrita. Ale mám v tom veľa nespracovaných emócií. Zažiarila som a zhorela, dalo by sa povedať.

Dokončujem certifikáciu. Na čas ma vezme do tímu Lenka Lutonská na copywriting v angličtine. Sila mojej energie. Potom to skončí po vzájomnej dohode. Chcem predsa len budovať svoje podnikanie.

Idem pomaly bahnom svojho vnútorného sveta a zároveň robím v týchto končinách Česko-Slovenska medzi prvými tieňovú prácu, najmä na sebe. :) Prvý kurz Bohyňa Intuície predám organicky 18 ženám, ale zisťujem, že hoci mám web i kurz, predala som ho bez väčšej propagácie za nižšiu sumu a zarobila niečo cez 1700 eur. Je to málo na aktuálne dianie. Nemám rezervy. Som nútená nájsť si malý side job. :)

Poctivo na sebe robím ďalej, na jar sa veci zdvihnú a mne vstúpi high-ticket klientka, to už mám polročný balík za 2000 eur. Vydýchnem si... Vedome pracujem ďalej na svojej nedôvere a prehľbujem dôveru v život i poslanie duše. Pustím nad tým kontrolu a poviem si, že aj keby to bolo pre 1 ženu, budem to robiť.

Objaví sa veľký vnútorný oheň a v septembri 2022 zarobím launchom nového MasterMind 2-násobný obrat ako za celé moje podnikanie. Celý čas som do seba investovala a minula asi 11-tisíc eur v prvý rok. Vždy som si platila záväzky a dnes milujem, čo robím. Hold, každý má svoju cestu...

www.evafuxa.com

IG: @evafuxa

Aneta Hrazdilová – Feng Shui designérka

Ahoj, bylo to teprve nedávno, ale už jsem musela hodně vzpomínat. Můj první rok byl doslova “šílený” a trochu i “boj o přežití”. Možná by to bylo na samostatnou knížku, ale budu se snažit být stručná.

Psal se rok 2021. Doma jsem měla tříleté dvojčata a pětiletou dceru. Doba covidová v plném proudu. Po letech na rodičovské dovolené jsem se měla vrátit do práce, ale věděla jsem, že do své předchozí nemůžu a ani nechci. Co budu dělat? Chci být svobodná a mít čas na rodinu. Představa být někde od 8-16:30 mě děsila. Nadchla jsem se pro on-line podnikání, ale netušila, co budu dělat.

Koupila jsem kurz od Stáni o Podnikání z pláže „Najdi své poslání“. Nastalo spoustu otázek, kdy mi vlastní ego házelo klacky pod nohy... může se inženýrka ekonomie s diplomem na ústavu soudního inženýrství vykašlat na vzdělání a jít do světa s učením Feng Shui?

Po době na úřadu práce jsem si založila živnost jen proto, abych nemusela do práce. Přihlásila jsem se na roční studium Feng Shui a každý měsíc trávila víkendy ve škole. Živila jsem se vším možným: lektorováním v rodinném centru na kroužcích pro rodiče s dětmi, malováním obrázků na zakázku podle fotek, pomáhala jsem manželovi impregnovat sauny, doučovala ukrajinskou slečnu...

Začala jsem se otkávat ve světě on-linu, ale vše zdarma, za referenci nebo velmi symbolickou částku. Sama jsem si udělala web, emailing, e-book zdarma... hodiny práce i po nocích bez vidiny progresu. Po roce se vypařil veškerý elán a přišly dny, kdy jsem nevstala z postele, hleděla do stropu a říkala si, že jsem úplně k ničemu.

Manžel ve snaze mě podpořit a ulevit mi, vypravil děti ráno do školky a já nemusela nic. Moje depresivní stavy se zhoršovaly. Až jednoho dne Vesmír řekl: A DOST! Zakopla jsem doma o nohu židle a zlomila si ruku v lokti tak, že mě okamžitě poslali na operaci.

Dnes jsem za tuto nehodu velmi vděčná. Nebýt jí, nevím, kam by to došlo. Strhla se vlna podpory rodiny a přátel. Až tehdy jsem zjistila, jak moc jsem byla platná, když teď nemůžu nic. Následoval rok rehabilitací s kovy v ruce a vděčností za každý možný nový pohyb, úklid, vaření nebo znovu začít řídit auto.

Další rok jsem úspěšně složila zkoušky na České škole Feng Shui a vrhla se do budování svého poslání. Nastal ale zádrhel ve vztahu k penězům, který jsem měla z dětství velmi negativní. Zadarmo bych se rozdala, ale říct si o peníze? Asi to znáte mnohé taky. A tak přijetí energie peněz, odstranění limitujících přesvědčení a že už teď jsem „DOST“ je pro mě velkým tématem.

Každý den jsem odhodlaná skočit zase o kus výše.

<https://anetahrazdilova.cz>

Sandra Woiwode - EFT praktička a specialistka na nastavení

Facebook reklam

Podnikat jsem začala na téma vysoké citlivosti – mým cílem bylo pomoci ženám, a zejména citlivým podnikatelkám, propustit stres a limitující přesvědčení pomocí metody EFT.

Hodně se mi opakovala témata stresu v kampaních. Klientky měly limitující přesvědčení, která jim bránila prodávat, zvyšovat ceny nebo oslovit zákazníky. Velkým tématem bylo také získávání nových kontaktů a klientů.

Já sama jsem si prošla procesem propuštění strachu být vidět, a v rámci zviditelnění svého podnikání jsem spustila Facebook reklamu. Pochopila jsem, že nastavení Facebook a Instagram reklam je pro mnohé podnikatelky ze začátku důležitější pro podnikání než práce na mindsetu. Mnohé byly ochotny investovat do reklamy dříve než do práce na sobě. Možná i proto, že to přinášelo hmatatelné výsledky – a zejména čísla, která se dala hodnotit.

A tak jsem ke své EFT online praxi, která se rozrůstala velmi pozvolna, přidala i nastavení Facebook a Instagram reklam. To mi pomohlo podnikání rozjet a úspěšně v něm pokračovat.

www.sandrawoiwode.cz

www.zenascitem.cz

<https://www.youtube.com/@zenascitem.sandrawoiwode>

Alena Moltašová - Virtuální asistentka s citem pro přesnost

● ROK 1

Už jsou to dva roky, listopad 2022, co jsem si šla na živnostenský úřad vyřídit živnost'ák. Začátky nejsou jednoduché, potřebujete klienty, potřebujete platící klienty. A hlavně potřebujete zkušenosti a dovednosti, abyste si mohli nechat zaplatit.

ROK 0

Všechno to začalo ještě o rok dříve... podzim 2021... Vyskočila na mě reklama na minikurz šití batohu, neváhala jsem a přihlásila jsem se. Čtyřdenní minikurz jsem s dvěma malými dětmi stíhala tak tak po večerech, ale tak mě to nadchlo, že do navazujícího kurzu jsem skočila po hlavě... tady bych mohla pokračovat příběhem své šicí kariéry. Mám na kontě desítky složitých i jednoduchých kabelek, batohů, taštiček, do toho pár sukýnek a legín pro holky... šiju dodnes... Mohla jsem to zkusit rozjet a začít podnikat, ale nechtěla jsem si z koníčka udělat nutnost.

Věděla jsem ale, že bych měla přemýšlet o tom, co budu dělat po rodičáku. Covid nám ukázal, že nechceme zůstat s dětmi ve městě, v bytě... a rozjžděli jsme projekt na stavbu

domu v rodné vesnici v jiném kraji. Do stávající práce na teplé místo jsem se už tedy vrátit nemohla.

Začala jsem se zajímat o to, jak to ta švadlenka vlastně dělá, jak to celé v on-line funguje, co je to minikurz, že neexistuje jen tento jediný, ale že se s nimi roztrhl pytel a pokrývají spoustu různých témat... Nořila jsem se do kongresů a přednášek známých mentorek a postupně jsem začala zjišťovat, že nemám co nabídnout. Nemám v žádném tématu takové zázemí, abych ho mohla učit, lektorovat a obohacovat další lidi. S tím jsem to chtěla uzavřít... Prostě si najdu po rodičáku novou práci.

Do cesty mi ale vstoupil rozhovor s Lucií Doležalovou, mentorkou virtuálních asistentek a zakladatelkou Školy virtuálních asistentek.

Její myšlenka, že on-line jde dělat i jako skrytá myška za počítačem v podobě virtuální asistentky, se mi dostala do hlavy. V tu chvíli jsem se rozhodla, že „jednou“ budu podnikat, že to nějak musí jít. Hledala jsem další informace a sledovala Lucii.

Každá úspěšná on-line podnikatelka dřív nebo později dospěje k tomu, že spolupracuje s virtuální asistentkou, na kterou deleguje činnosti, které nejsou jejím srdcovým tématem, nechce je dělat, nebaví ji, ale je nutné je dělat. Ať už je to celé technické nastavení procesu prodeje, zákaznická péče nebo další „papírování“...

A to bylo to bingo, které jsem následovala. Vždy jsem byla něčí asistentkou, tak proč ne on-line?

Naskočila jsem do prvního běhu Školy virtuálních asistentek, absolvovala jsem půlroční program pod vedením Lucky, zúčastnila jsem se i off-line workshopu, který byl tenkrát osudový. Měla jsem s sebou jednu z mnou šitých kabelek, na kterou přišla řeč.

ROK 1

Ze závěrečného workshopu jsem odjela plná nadšení. Čekala mě ale jedna důležitá věc, můžu začít pracovat, ale nemám pro koho. Většina kolegyň už nějaké spolupráce rozjeté měla, nebo to rozjížděly při zaměstnání, já jsem byla stále na rodičáku a děti mě potřebovaly, tak jsem to pojala na pohodu, zašla jsem 1. listopadu 2022 na živnost'ák a ve stejný den jsem napsala své první budoucí klientce, že bych pro ni chtěla pracovat. Byla jsem absolventkou jejich kurzů, jeden mě s ní ještě čekal, sledovala jsem ji už několik měsíců a téma mi bylo tak blízké, že jsem prostě musela napsat. Byla jsem klientkou své budoucí ideální klientky.

Dala si čas na rozmyšlenou a po kurzu mě oslovila, jestli to stále platí, že by měla práci, kterou by na mě mohla delegovat. Mezitím jsem si vybartrovala další spolupráci a postupně jsem začala navyšovat svoji pracovní dobu. Na jaře jsem dostala zprostředkovaně nabídku dělat zákaznickou péči... do zákaznické péče se moc nehrnu, ale zeptala jsem se na téma, protože zjištění, že pracovat pro téma, které vás zajímá a baví, je úplně něco jiného než 8 hodin odsedět někde v kanclu... Bylo mi řečeno, že jde o šití kabelek a batohů a že je to pro onu švadlenku, spadla mi brada a okamžitě jsem nabídku přijala. Dnes je ta ona švadlenka jednou z mých hlavních srdcových klientek. Kruh se uzavřel.

Postupně mi na základě doporučení ještě přibyly další menší spolupráce a jsem vděčná za každou svoji klientku, jejich témata a to, že se rozhodly delegovat.

Kdyby mi tento můj příběh někdo řekl před třemi lety, nevěřím...

CO JSEM BĚHEM SVÉ CESTY ZJISTILA?

- Jdi za svým cílem, pomalu, ale jistě. Nic se nestane přes noc.
- Komunikuj.
- Neboj se zeptat.
- Nepřijímej, co ti nesedí.
- Chyby dělá každý, důležité je přijmout a poučit se z nich.
- Vzdělávej se.
- Jdi s dobou a nebraň se inovacím.

A co všechno jsem se naučila a s čím pomáhám on-line podnikatelkám? Je toho hodně... a věřím, že je toho hodně i přede mnou ;-)

www.alenamoltasova.cz

https://www.instagram.com/alena_moltasova/

Markéta Mrkvová - copywriterka a lektorka

Je 20. června 2019 a já hrdě volám na úřad, že přecházím z vedlejšáku na hlavní činnost. Plná nadšení, že konečně budu moct o klienty pečovat podle svého nejlepšího vědomí a svědomí, a nebude mi do toho házet klacky šéf agentury, který to seká všem stejně jak Baťa cvičky. Obě děti jdou v září do školky, všecko cajk. Až na ty rýmičky, ale s tím se počítá.

Bod č.1 - začínáte-li podnikat s malými dětmi (a s pocitem - jdou do školky, bude mrak času), počítejte s časovými rezervami a plány B, C až X, kvůli rýmičkám.

Březen 2020 - začíná covid-karanténa a jsem zas na začátku se dvěma dětmi doma za zády. :)))

Přesouvám se víc do online prostoru a učím se všechny ty věci, jako sebe prezentace atd. Stavím si sama první web (však co, kdysi jsem pomáhala spravovat web naší kapely). Na nějaké no-name free platformě.

Posílám na web lidi, lidem se líbí. Ne tolik poskytovateli, který mi píše, že mám velký traffic a buď začnu platit xy a pošlu jim oskenovanou občanku, nebo mi to vypnou.

Neposlala.

Vypli.

Bez zálohy.

Bod č.2 - webová vizitka do začátku je fajn, ale raději investujte pár stovek do něčeho „ověřeného“. Jinak budete jak já psát web dvakrát.

Jsem aktivní na sítích a chodí první klientky za referenci nebo barter.

Bo mám díky mateřství sebevědomí v minusových hodnotách, neumím si držet hranice a dost spoluprací podle toho vypadá – (x oprav textu, natahování spoluprací ve stylu – ještě chci tohle, a teď mi mentorka řekla, že to mám dělat jinak, a s tímhle už nesouzním, a tohle říkám

jinak, popřípadě – já jsem teď byla na dovolené a potřebuju to do zítřka...) Čest, chvála a vděčnost těm božím a férově jednajícím.

Bod č.3 - spolupráce a bartery nebo práci za reference vybírejte fakt hodně pečlivě. Jestli se na to necítíte, skočte si na pár hodin terapie nebo koučování, fakt to pomůže.

<https://copyarcher.cz/>

<https://www.linkedin.com/in/marketa-mrkvova/>

Lucie Strnadlová - Self-leadership coach & Human design

mentor

Moje první podnikatelské kroky v ČR začaly příletem z Jižní Ameriky. Přiletěla jsem sama s dvěma malými dětmi a začínala život od nuly jen se třemi batohy v prázdném bytě, zamluveném na dálku přes půl světa.

Potřebovala jsem se zorientovat, jak “to tu v ČR chodí v on-linu” – věděla jsem, že do zaměstnání pro mě cesta nevede, tu jsem za sebou zavřela odletem do Chile v roce 2011.

Trávila jsem tenkrát po příletu do Prahy dost času na sociálních sítích. Mezi péčí o dvě malé děti a domácnost jsem procházela spousty kurzů a programů, vzdělávala se, jak to bylo možné.

Pak mi do cesty přes FB přišla podnikatelka se zahraničním mindsetem, která mě neuvěřitelně zaujala, a já se rozhodla vstoupit do jejího ročního MasterMindu.

Vysokou investicí v řádech několika set tisíc jsem pod námi podřízla větev “jistoty” a úplně si pamatuji ten moment, kdy jsem si říkala, že větší blázen být nemůžu...

Vždyť tu mám ty děti a jsem na všechno sama...

Jenže tělu a jeho signálům se prostě nedalo odolat. Ten tah na hrudníku byl neskutečně silný a nějak jsem uvnitř věřila, že to všechno vyjde.

Věřila jsem v sebe. A riskla to...

Během čtyř měsíců jsem měla investované peníze zpět, hodně experimentovala se svými službami, následně dala dohromady webová stránka, vzdělávala se. S kamarádkou jsme měly společně “koučovnu”, odkud jsem nějakou dobu pracovala, poznávala jsem nové lidi.

Ze 168 přátel na FB, které jsem měla po příletu, a člověka se strachem něco napsat, tu mám podporující “komunitu” cca 2,8 tisíc lidí, ve které je mi dobře.

Klienti ke mně nacházejí cestu přirozeně a já si za poslední roky tady v sobě ukotvila hodnotu svých služeb a toho, co nesu – kombinaci mých darů, znalostí, životních zkušeností, letité praxe (spolu)práce s lidmi, ať už jsem ji od roku 2005 předávala v jakékoliv podobě.

Největší hodnotu vidím v komunitě lidí kolem sebe – třeba tady, díky Rebelkám, vznikla krásná hluboká přátelství a inspirativní vzájemně se podporující vztahy. Pro mě je to po těch letech “samoty v zahraničí” úplný poklad a zázrak.

Dále se profesně vzdělávám, studuji a hlavně fakt miluju to, co dělám, a věřím své cestě.

Na začátky tady v ČR vzpomínám ráda – i když to pro mě nebylo vůbec jednoduché a asi to není klasický standard cesty začátků podnikání... Je to prostě jen část té mé životní “skládanky”.

Zároveň se těším na novou etapu toho, co se chystá – nové služby, nové spolupráce, nová tvorba...

www.luciestrnadelova.com

IG: <https://www.instagram.com/lucistrnadelova/profilecard/...>

Iva Kočíková – weby, grafika, ilustrace

Na svůj první podnikatelský rok vzpomínám moc ráda, i když mi nešlo tak o podnikání jako o seberealizaci v uměleckém řemesle. Na mateřské jsem si udělala dvouletý rekvalifikační kurz jako umělecký keramik, pak jsem požádala o IČO a začala sbírat zkušenosti prací pro různé hrnčířské dílny v Praze.

Dělala jsem točírku na zkrácený úvazek (děti ve školce), abych se zdokonalila v řemesle, a k tomu jsem si navrhovala a realizovala vlastní tvorbu, když zbyl čas. S kamarády a kolegy jsem chodila na keramické akce a výstavy, nasávala co se dalo.

Taky jsem prodávala na trzích, učila se komunikaci se zákazníky... Byla to úžasná doba učení a získávání zkušeností.

<https://webodivy.cz/>

Janka Eirellin Marelová - výtvarnice, designérka (autorské

látkové panely, ilustrace, obrazy...)

Prvnímu roku mého podnikání předcházelo několik let nultých, kdy jsem od listopadu roku 2012 (tenkrát ještě jen se dvěma dětmi, 4 a 2 roky) občas něco prodala na Fleru (šperky, malovaná trička a bodýčka, šperky s autorskými obrázky, tutu sukýnky...), nebo někomu něco namalovala či ušila přes známé – nějaké ty svatební šaty, společenské šaty, historický nebo fantasy kostým a tak...

Celkově se moje tehdejší zisky pohybovaly kolísavě mezi jedním a dvaceti tisíci ročně, takže to byl fakt jen lehký přivýdělek k mateřské/rodičáku.

Od dubna 2017 jsem navíc výrazně víc péče věnovala svému mateřskému blogu (tenkrát už se čtyřmi dětmi ve věku 8, 6, skoro 3 a skoro 1 rok).

O dva roky později jsem stáhla kluky do domácího vzdělávání a cítila, že musím fakt máknout, protože se nejspíš těžko budu moct nechat zaměstnat...

To byl konec dubna 2019 (děti v tu chvíli 10, 8, 5 a 2, hlídání veškeré žádné, a ta domácí škola k tomu...).

V té době jsem už pár měsíců sledovala Petru Silbermann Tomášek a těsně po ní jsem objevila i Rebelky (obojí zima 2019).

V návaznosti na to jsem se v červenci 2019 odhodlala spustit vlastní e-shop s autorskými látkami, s tehdy prvními třemi panely...

Na podzim 2019 jsem prošla programem "Budiž prodej", který tenkrát pořádaly Petra Silbermann Tomášek a Alžběta Axmann, což byl kurz nabitý informacemi a navíc za dostupnou cenu, který mě určitě citelně posunul... Bohužel pořad ne dost. Podobné to pro mě bylo následně i s kurzy od Jany Svobodové a taky s knihami, zejména těmi od Austina Kleona nebo s *Válkou umění*. Vždycky tři kroky dopředu, a pak dva kroky zpátky.

"Odpor" je u mě zkrátka stále silný, a často má navrch... A taky ADHD, prokrastinace, perfekcionismus, impostor syndrom, introverze, rozhodovací paralýza, různé tvůrčí bloky, shiny object syndrom... No, aspoň ty děti (dnes 16, 13, 11 a 8) začínají být převážně celkem samostatné, na ty už se vymlouvat nemůžu...

Zkrátka postupuji tak pomalu, že jsem se před dvěma lety raději nechala zaměstnat (děti rok předtím nastoupily do škol a školky, dnes jsou všechny ve školách), protože po zaplacení zdravotního, sociálního, e-shopového a dalších poplatků mi z výdělku zbývalo na měsíc obvykle jen pár stovek, velmi výjimečně třeba dva tři tisíce.

A vlastně se mi ulevilo... Bez toho tlaku se mi tvoří lépe a tolik nevadí, když nějaký měsíc nepříjde jediná objednávka. Můžu jít dál po svých malých krůčcích, občas nejít vůbec, a jen hledat, zkoumat, zkoušet a objevovat, kudy jít dál...

Objevila jsem třeba TikTok a maluju víc než dřív. Občas přijde nějaká ta zakázka, ať už na nástěnnou malbu, nebo obraz, nebo třeba teď sada ilustrací. Občas přistane objednávka na e-shopu nebo na Fleru.

A nemusím se bát, že se příští měsíc neobjeví nic a budu bez výdělku.

Občas je zkrátka dobrým krokem, nechat se i při podnikání zaměstnat.

www.ctyrmatka.cz

<https://www.tiktok.com/@jenovfaeleonora? t=8qIJtoU70d7& r=1>

Ilona Kunstová - Papírová krajka / Učíme se tvořit papírovou krajku s Papírníci

Nuda na rodičovské?

Bylo mi 46, jeden přítel (později manžel), dcerky 5 a 2. Po celodenním kolotoči jsem večer odpadla k televizi, ale potřebovala jsem si zaměstnat ruce. Uchvátil mě tehdy na Facebooku obrázek darovací obálky na peníze, kterou jedna paní vytvořila technikou papírové krajky. Začala jsem hledat, v ČR téměř žádné informace, ale já jsem byla z předchozích let v zahraničí vybavena angličtinou, takže no problem. Impulzivně jsem v Británii nakoupila celkem slušnou výbavu pomůcek a papírů na tenhle koníček a zkoušela technikou pokus – omyl. Můj první obrázek má moje mamka stále pověšený v kuchyni.

Chtěla jsem ukázat i jinde, co umím. Založila jsem Facebook skupinu s tím, že třeba se mi někdy podaří i nějaký obrázek prodat, přispívala jsem i do jiných skupin. Neprodalo se nic, nebyla jsem ochotná jít na ceny, "aby se mi zaplatil materiál." A stejně – ženy víc zajímalo, jak to dělám, chtěly se to NAUČIT. A tam už se začal tvořit základ mého podnikání.

Porada s manželem (podpořil mě: "Když chceš, tak to teda zkus." Jsem mu za to moc vděčná a posílám pusu tam nahoru). Jdu si zařídit živnost. Nejdřív se dohodnu na provizi za propagaci s výhradním dovozcem pomůcek na papírovou krajku pro ČR, ale spolupráce nefunguje a oni s tím chtějí končit. Vyřizuju papíry na celnici. Podnikatelský účet. V zahraničí nakupuju první balík pomůcek – je toho 18 kilo. Doma fungujeme mezi plínamy a krabicemi zboží, jsou všude.

Dovážím do ČR zboží, testuju, co je NEJ, sestavuju sady pomůcek, točím videa, fotím, tvořím, prodávám. Faktury dělám ručně ve Wordu, prodávám jen přes Facebook. O něco později pak přišel kamarád s pomocnou rukou – doména, hosting, v Rebelkách jsem si našla webařku, ta mi doporučila profí fotografku, Facebook skupina mi frčí. Je to fajn. Po nocích, když holky spí, házím zboží na web, dělám si sama popisky, produktové fotky atd. Jsem utahaná, ale spokojená. Investuju do webu, loga, fotek a samozřejmě vzdělávání v online marketingu. Vydělané peníze točím zpět do zboží a zmíněných nákladů a jsem pyšná na to, že

jedu podnikání ze svých úspor a výdělků, nezadlužuji se. Na druhou stranu domácnost v té době platí celou manžel.

2021, 2022, 2023 – krásný nárůst obrátu, některé měsíce jsou velmi slušné, vytvořila jsem online kurz, ale neumím ho moc prodávat. Něco se prodá i přes kurzové platformy. Jsem s papírovou krajkou v médiích (časopisy, rádio, TV – Toulavá kamera), dělám workshopy, kurzy offline. Ochranná známka. Pronajímám a zařizuji si kancelář – sklad, kupodivu to není drahé. Tvořím si podnikatelský mindset pomocí různých kurzů, konzultací a mastermindů. Hned vedle mateřské velká škola seberozvoje. Mám našlápnuto.

V létě 2023 mi manžela na skútru srazilo auto, nepřežil. Velká rána pro mě, dcerky a celou naši rodinu. Hodně se věnuju holkám a sobě. Dělán pořádek v praktických věcech kolem zahrady, chaty a bytu. Velký úklid v hlavě i kolem mě. Podnikání šlo na vedlejší kolej a podle toho to vypadá. Sbírá síly na další pokračování. Uvidím, co bude.

Co bylo pro mě v začátku podnikání i potom důležité?

Mít silné PROČ.

Řídit se vlastní intuicí.

Podpora od partnera.

Ustát skeptické komentáře okolí.

Vydržet a jet v minimalistickém módu, když se nedařilo.

Pracovat na mindsetu a mluvit se stejně založenými (nezaměstnanci).

Nesrovnávat se s mega úspěšnými příběhy na sítích.

www.papirnice.cz

<https://www.facebook.com/groups/papirovakrajka>

Petra Johansson – Herečka a Trenérka komunikačních a prezentačních dovedností

Byl covid. Nehrála jsem, nerežirovala jsem, neučila jsem, neškolila jsem a propadala jsem se pomalu do sebelítosti a marnosti.

Půjdu si sednout za kasu do Lídlu. Tohle nemá smysl.

Sice mi několik blízkých duší říkalo, že bych mohla do onlinu, ale svět sociálních sítí byl pro mě noční můra. A prodávat se??? Jako já sama sebe??? Jako nějaká k...a? NIKDY! A pak jsem zjistila, kolik za mě bere firma, pro kterou školím, a kolik dostávám já. 15 %!!!

To mě teda zvedlo ze židle a řekla jsem si: A DOST! S tím se musí něco udělat. On-line, jdu ti vstříc.

Prekonala jsem svůj odpor, svůj strach, svou hrůzu ze socek a začala hledat někoho, kdo mě vyučí novému řemeslu. To svoje, komunikaci a prezentaci, jsem měla za těch 30 let v malíčku, ale marketing a online byznys mi nic neříkal. Měla jsem kliku na úžasné učitele, inspirující osobnosti onlinu a skvělé klientky.

Strach jsem díky nim velmi rychle překonala a začala se učit, nasávat nové dovednosti, a

dokonce jsem si poradila i s technikou. Moji velikou metou bylo, když jsem si sama dokázala vytvořit landing page!

A tak tomu je i teď. Pořád je se co učit. Pořád je prostor k posouvání se vpřed. A pořád mě to neskutečně baví.

<https://petrajohansson.cz/>

Denisa Kangas - korálkářka

Tak to se také ohlédnou... a nemusím zas tak daleko. ŽL mám sice spoustu roků, ale jen proto, že jsem spolupracující osoba s manželem hudebníkem. Doba co..ová tomu oboru dala pořádně zabrat.

Se třemi dětmi a částečným úvazkem jsem přemýšlela, jak nám finančně trochu pomoci. Jelikož nějakých 15 roků tvořím šperky z korálků, řekla jsem si, že frčí minerální náramky, a tak to zkusím. No, asi po půl roce jsem zjistila, že s mým přístupem (maximálně vyhovět každému) to fakt nemá smysl a hlavně mě to obyčejné navlékání ani nebaví.

V té době mi kamarádka vyprávěla o Sigrun a jak ji poslouchá. Celý ten nápad mě nadchnul, až na cenu jejího kurzu. 3K USD! Jak ale neustále doma běžely její masterclass a já mluvila o online kurzech, kde bych mohla učit korálkování, manžel mi řekl, ať si na to vezmu z dědictví po jeho dědovi a zkusím to. Kdo byl v kurzu Kickstart, ví, že je to "masakr". Část kurzu jsem dělala z nemocnice, kde byl hospitalizovaný synek... no prostě šílenost.

Nakonec se podařilo, kurz zdarma měl krásné ohlasy a první placený kurz mi přesně do koruny zaplatil ty 3K USD. A další dvojnásobek...

Stále ještě chodím do práce, mám spoustu práce, zakázek, závazků atd., ale vím, že toto je moje cesta, korálková. Přináším krásnou tvořivou činnost mým skvělým kurzistkám a živím se tím, co miluji.

Petra Hlavatá

Mé podnikání začalo v roce 2018. Bylo mi 33 let a byla jsem máma roční dcery. Došlo mi, že nedokážu být jen máma na plný úvazek celé tři roky. A nebo mi regulérně hrábne! Před porodem jsem měla kreativní, zajímavou a dobře placenou práci v marketingu.

Krátce po porodu jsme se ale přestěhovali z Prahy do Mladé Boleslavi. Ocítla jsem se v absolutní izolaci. Bez babiček na hlídání. Bez pomoci, kamarádek, příbuzných, kolegyň, v novém neznámém městě. Moje kreativní duše toužila tvořit a dělat něco smysluplného a svého a narušit tak rutinu na rodičovské.

Během prvního roku jsem:

1. Rozhodla, že rekvalifikační kurzy, které jsem si původně dělala hlavně kvůli sobě, začnu aktivně využívat a další vzdělání si doplním. Obešla jsem totiž lekce jógy ve městě a zjistila, že nabídka není tak pestrá, jak jsem zvyklá z Prahy.

2. Mé první kroky vedly s certifikáty na živnostenský úřad a k právníkovi na konzultaci mé vize. Mé jógové počínání bylo specifické a tak jsem měla nějaké obavy a otázky.

3. Začala jsem pořádat kurzy jógy. Ale ne klasické. Rozhodla jsem se sestavit lekce pro lidi jako jsem já – s problémy se zády od malička, zničené z kanceláře, se skoliózou. Moje mise byla zpřístupnit jógu i lidem, kteří si potřebují z pozic více vybírat a propojit všechny rekvalifikace, které jsem měla.

Něco takového tu nebylo. První kurz se rychle naplnil jen pomocí letáčků sdílených do Facebookových skupin.

4. Registrovala jsem si vlastní ochrannou známku na unikátní jógový program, který jsem vytvořila a nazvala ho SkoliYoga. Ano, stálo to 10 000 Kč a to je na rodičáku hodně. Ano, podnikání nemá začínat tvorbou loga! Ale to neříkejte brand managerovi na rodičovské, který miluje krásné věci a tvorbou designů se nedávno živil. Přípravou svých lekcí a sbíráním zkušeností jsem ale strávila roky a obrovské množství času a jsou velmi originální, takže si vlastní značku rozhodně zaslouží.

5. Grafický minutendr na portále, který spojuje OSVČ a grafiky, mi trval asi 14 dní a měla jsem hotovo za 5000 Kč. Toto byly mnou stanovené limity pro něco, co není top priorita, ale zábava.

6. Následovaly dopolední kurzy jógy pro maminky s dětmi, kam jsem brala dceru s sebou. Kurzy se opět naplnily jen pomocí letáčků ve Facebookových skupinách, ale účast byla slabší. Ano, opět se má kreativní duše vyřádila i na vizuální stránce. Vymyslela jsem název MamaYoga a vznikla nádherná variace původního loga. Mohla jsem ušetřit, ale radši jsem to měla krásné. Opět jsem sestavila originální lekce, které v té době na trhu nebyly vůbec.

Bála jsem se, že budu v jógové komunitě za blázna, když nazvu slovem “jóga” lekci, kde pobíhají nebo lezou malé děti! Podívala jsem se do zahraničí a zjistila, stejně jako v prvním případě, že toto ve světě existuje.

7. Maminky se nakonec ukázaly jako nespolehlivá cílová skupina a zdálo se, že preferují investovat do kroužků pro děti a ne do péče o sebe. Maminky také projevovaly větší virtuální zájem než reálnou disciplínu, takže jsem kurzy ke konci roku zrušila.

8. Protože jsem se přihlásila do programu Podnikání z pláže, začala jsem si sama stavět svůj web. Nejen, že jsem webovou vizitku zatím nepotřebovala, jen chtěla, ale také jsem si vybrala, kvůli své nezkušenosti, to nejdražší řešení. Ke zbytečnému budování drahého webu přispěl fakt, že jsem uvěřila claimu, že online podnikání je PASIVNÍ příjem a že zvládnou snadno a brzy vytvořit nějaký digitální obsah a web využiju.

Dnes se tomu musím smát! Nejsem naivní, ale prostě jsem netušila, co obnáší mateřství a co obnáší tvorba online kurzů. Obojí je sakra AKTIVNÍ!

9. Samozřejmě, že jsem žádný kurz do roka a do dne nevytvořila. Psaní nesnáším, takže ebook se taky nekonal. Ráda mluvím a myslela jsem si, že jsem sebevědomá. ALE! Mluvit před lidmi nebo mluvit na kameru je obří rozdíl. Došlo mi, že nemám dost sebevědomí na to, abych se začala natáčet, a zabalila jsem to.

Můj první rok skončil s náklady 63 000 Kč. Z této částky je cca polovina za pomůcky na jógu a položky zmíněné výše, neobsahuje pronájmy sálů. Zbytek šel na pokusy o online podnikání. Příjmy byly nižší. Investovat do začátků mi ale přišlo samozřejmé. Podnikání splnilo účel udržení mého psychického zdraví v dosud nejtěžším roce mého života.

Daniela Šiknerová – poradenství pro citlivou pokožku, Bachova terapie, Kineziologie One Brain

Jaký byl můj první rok podnikání? Pokud to budu brát od doby, kdy jsem se v roce 2016 stala OSVČ, tak už mi byznys krásně frčel a užívala jsem si první rok podnikatelského života naplno. Do té doby to však bylo nahoru a dolů, velká nejistota, rozhodování, co dělat či nedělat, do čeho investovat svůj čas, peníze a energii. Byl to velký pokus omyl.

Nikdy jsem neměla touhu podnikat. Vždy mě to táhlo k bylinkám, fyzioterapii, alternativní medicíně, ale neodvážila jsem se své znalosti předávat dál. Když jsem se přestěhovala z Beskyd na Vysočinu, nastoupila jsem na tři roky do práce v soukromé firmě a založila s manželem rodinu, věřila jsem, že se po mateřské do práce zase vrátím. Vše se však obrátilo se třetím dítětem, které přišlo o něco dříve, než jsme měli v plánu. Díky němu jsem si natáhla mateřskou na 10 let. Začala jsem procházet kurzy instruktorky plavání, aromaterapie, masáží a postupně zvažovala, že bych se už do běžného zaměstnání po mateřské nevracela.

Ta touha byla tak silná, že jsem hledala možnosti, čím bych se mohla uživit a být zároveň vlastním pánem. Bohužel to, co jsem dělala doposud jako brigádu, se mi nedařilo přetavit do formy hlavního výděлку, až mě osud navedl na možnost více se zapojit do podnikání s Euronou. Výrobky jsem doma používala už několik let kvůli domácí ČOV a hlavně ekzému u sebe i mých dětí. Velmi mi pomohla, výborně se mi s ní uklízelo a pralo, občas jsem něco kamarádkám doporučila a ony se začaly vracet.

Když jsem časem viděla, že za drogerii neutratím ani korunu díky zpětné provizi, nedalo mi to a začala jsem pátrat u zkušených a úspěšných, jak vlastně marketingový systém v Euroně funguje a rozhodla se, že to taky dokážu. Od svých 25 let jsem součástí různých MLM firem jako spokojený spotřebitel, ale až s Euronou jsem pochopila, jak úžasný podnikatelský model to je. Jste ohodnoceni podle svého výkonu a to mi vyhovuje. V práci jsem se často cítila nedocenená, přestože jsem tam strávila spoustu přesčasů.

Podnikání sice není žádné peříčko a úspěch si uvědomíme až díky neúspěchu, a že jsem těch kotrmelců už zažila, ale svoboda, kterou teď mám, je pro mě nadevše. Prošla jsem spoustou sebevzdělávacích kurzů a investovala do nich vysoké sumy. Ne každý kurz mě posunul, ale z každého jsem si něco odnesla a nelituji. Už jen proto, že jsem se díky nim jako introvert otevřela daleko větší komunitě s důvěrou, že taky můžu. Opravdu každý může.

Pro představu, od narození mého třetího dítěte uběhlo už 12 let. Stojí za to vydržet.

www.danielasiknerova.cz

<https://www.facebook.com/daniela.siknerova>

Zuzana Cuzy - Prenájom apartmánu v Alpách

Jano a ženy, ja to mám trochu naopak. Mám pocit, že prebieha môj prvý rok momentálne, aj keď podnikám od roku 2010. Preto takto a nie úplne podľa zadania...

AKO JA ZDANLIVO CÚVAM, ALE PRITOM RASTIEM - Môj príbeh podnikania

Začala som pracovať už počas univerzity a hneď na veľkom projekte veľkého nákupného centra na Dunaji. Naplno. Až do realizácie. So zahraničným investorom. Veľký zážitok, veľká vďaka zaň. Vďaka nemu som vedela, kde sa nechcem pohybovať, a získala skvelé skúsenosti.

Po dokončení stavby a dosiahnutí autorizačnej pečiatky sme s kolegom založili firmu. Vo veľkom štýle, tak ako sme boli dovedy zvyknutí. Veľké priestory pre veľké zákazky a aj zamestnancov. Nemali sme toľko veľkých zákaziek, zato nájom áno. Ešteže som učila aj jogu popri tom.

Začínajú ku mne prichádzať signály – kurz pasívnych stavieb, klienti s feng-shui konzultantmi. Zákazník, ktorý chcel návrh kancelárie od nás, pretože videl inú našu realizáciu kancelárií, a tých bezemočných pánov v čiernych rolákoch s čiernymi šálmi nepovažoval za vhodných zhmotniť jeho predstavu.

Potom prišlo tehotenstvo, pôrod, sťahovanie a klienti čakajúci za dverami. Vždy sa nejakí objavili „sami od seba“. Materská vlastne ani nebola. Vďaka za babky.

Stále sa ma niekto pýta, čo všetko robím. Moja odpoveď – všetko, čo kto potrebuje – ma už začala dosť omrzáť.

Medzitým som sa rozhodla vyliečiť si štítnu žľazu pomocou ajurvédy. Potom sa mi objavila v živote Vastu Shastra – indické umenie priestoru a architektúry. WOW.

Potom prišiel Covid. Objavujem online svet. Zastavujem sa. Oddychujem, mám oneskorenú materskú, zisťujem, čo vlastne chcem robiť. Na čo sa chcem zamerať. Študujem Vastu, psychológiu dizajnu a farieb, online podnikanie, Biophilic design, zaoberám sa posvätnou geometriou... Skladám si puzzle.

Hľadám niečo, čo som zdanlivo stratila. Niečo, čo mi chýba do mojej skladačky, aby som rozvinula svoje podnikanie. Podľa seba, aby som to vydržala a priniesla klientom niečo navyše, čo hocikde nenájdu. Zacúvala som až do bodu nula. Začínam od začiatku. S iným prístupom a jasnejšou predstavou.

Kupujeme s mužom apartmán na prenájom v Alpách. Spája to moju potrebu byť v blízkosti prírody s tvorením priestorov pre ľudí.

Zisťujem, že na to potrebujem zvládnuť marketing a dať o tom vedieť svetu. Je to pre mňa veľká obroda. A bolí to. Ale verím, že to stojí za to a rozvinie to ako moje podnikanie, tak moju osobnosť.

<https://www.caveholiday.com/>

<https://www.instagram.com/cave.holiday.apartment/>

<https://www.dobrypriestor.sk/>

Eliška Polická, mentorka podnikateľů v edukačnóm sektoru

První rok podnikání byl pro mě jako jízda na horské dráze. Skočila jsem do toho po hlavě, a i když mě v tom nikdo zpočátku nepodporoval, věděla jsem, že jdu správným směrem. První vizi jsem dostala v roce 2016, v roce 2018 projekt dostal na Novém Zélandu jméno, ale život jsem mu vdechla až o další dva roky.

Za nakopnutí vděčím Janě Svobodové a její výzvě "SESTAV VIP NABÍDKU" z června roku 2020. Výzva byla určena všem členům skupiny, i těm, kteří ještě nepodnikají. Na začátku jsem si pomyslela: "To ještě není pro mě, ještě nejsem dost dobrá, nemám dostatek zkušeností... VIP nabídka? Já?" Pokaždé, když jsem jen začala přemýšlet, zvýšil se mi tep a sevřelo se mi břicho.

Jenže jak jsem sledovala ostatní ženy, které sesbíraly odvahu, i ty, které ještě nebyly na své podnikatelské cestě daleko nebo ji vůbec nezačaly, začalo to ve mně hlodat. Každým dnem sílil hlas, který mi říkal, že nemám co ztratit. Pamatuji si, jak jsme odjížděli na dovolenou. To ráno jsem sesbírala odvahu a napsala svůj příspěvek. Říkala jsem si: "Teď nebo nikdy." Byl to podobný pocit, jako když jsem po ukončení studia kupovala jednosměrnou letenku do Londýna – ale o tom, jak celý příběh LOTUSu začal, až jindy.

Sesbírala jsem kuráž a napsala příspěvek o tom, co umím, čemu se věnuji, a jaké mám know-how. Zaklapla jsem počítač a odjela. Když jsem ho otevřela znovu, čekaly na mě první požtávky od klientek. Věděly, že nepodnikám, nemám reálné zkušenosti, ale přesto je můj příspěvek oslovil. Chtěly zkusit spolupráci – PLACENOU spolupráci. Byla jsem jako Alenka v říši divů! Všechno se najednou začalo dít a já tomu nemohla uvěřit.

Po letních prázdninách už nebylo cesty zpět a založila jsem si živnost. Vytvořila jsem si na webnode první web a začala si říkat virtuální asistentka. A pak to přišlo – klienti mi začali říkat: "A VÍTE, ŽE NEJSTE VIRTUÁLNÍ ASISTENTKA?" Poprvé mě to zaskočilo. Jenže jak mi to říkali stále častěji, začala jsem chápat, co tím myslí. Dělal jsem totiž mnohem víc než jen plnila úkoly. Pomáhala jsem tvořit strategii, uchopit marketing, přicházet s novými produkty a vylepšeními těch stávajících... Dělal jsem to intuitivně, aniž bych věděla, že se tomu říká jinak – prostě jsem dělala to, co klienti potřebovali.

PRVNÍ VELKÝ MILNÍK přišel v prosinci, čtyři měsíce poté, co jsem oficiálně začala podnikat. Můj nový klient, majitel letecké školy, mi asi po třetí konzultaci řekl, že jsem lepší než čtyři marketingové agentury z Prahy, se kterými spolupracoval předtím. Řekl, že ztrácel naději na udržení svého podnikání, ale díky mým nápadům teď věří, že to zvládne. Bylo to covidové období – pro leteckou školu opravdu těžký čas.

Další zásadní událost přišla s novou klientkou téhož měsíce. Po úvodní konzultaci mi řekla, že je NASRANÁ. Na vteřinu se mi zastavilo srdce. Sesbírala jsem odvahu a zeptala se proč. Řekla mi, že měsíc předtím si koupila business strategii od známé marketačky za 60 TISÍC, a já jí teď během naší úvodní schůzky vymyslela lepší za zlomek ceny (v té době myslím za tu úvodní konzultaci zaplatila 1 500 Kč). To byl moment, kdy jsem začala chápat, že opravdu mám co nabídnout.

Rostla jsem exponenciálně. Každý měsíc přicházeli noví klienti na základě doporučení, můj tým se rozrůstal, a já cítila, že je čas založit LOTUS Academy – akademii pro virtuální asistentky a online podnikatele. Místo, kde se můžeme navzájem inspirovat, předávat si know-how a společně růst.

S tím, jak se ale moje podnikání rozvíjelo, jsem se také vzdalovala od svého tehdejšího přítele, se kterým jsem si plánovala život. Věděla jsem, jak se budou jmenovat naše děti, v jakém stylu budeme mít svatbu, a do jakých zemí budeme cestovat nebo kde budeme žít dalších 5 let... Long story short - na konci prvního roku podnikání jsme se rozešli. Můj svět se zhroutil jako domeček z karet. Došlo na má slova: "Pokud nebudete v pohodě vy, nebude ani vaše podnikání." Pozastavila jsem akademii a ukončila spolupráci s většinou klientů.

Jak jsem slíbila na začátku, první rok mého podnikání byl opravdu pořádná HORSKÁ DRÁHA! ((Nyní oba dva víme, že jsme si zkrátka nebyli souzeni, abychom spolu strávili společně život, byť jsme to tak oba dva cítili. Ale až podnikání mi otevřelo oči. A díky tomu jsem neskončila rozvedená a jako matka samoživitelka. Dnes jsme s ex přítelem přátelé.))

Spoiler alert: Za rok od tohoto totálního kolapsu jsem otevřela své první komunitní centrum ve svém rodném městě – ale o tom zase příště. Dnes jsem chtěla sdílet příběh svého prvního roku – roku, který mi otevřel nové obzory a vdechl život mé vizi. Ale také roku, který mi vzal vše, co jsem do té doby znala a na čem jsem stavěla svůj život a identitu. Člověk zkrátka nikdy neví, co ho na cestě potká, jedno je ale jisté - VY JSTE TEN, KDO PÍŠE VÁŠ PŘÍBĚH.

Podnikání je dobrodružství. Podnikání je cesta osobního rozvoje. Podnikání je lifestyle. Podnikání přináší neomezené možnosti.

Vesmír nás občas zkouší, jestli si něco opravdu přejeme a zda jsme ochotné zaplatit cenu, abychom to získaly. Svým příběhem bych chtěla inspirovat ty, které si nedokáží představit, že by mohly podnikat. Já jsem si to na začátku také neuměla představit. Dnes už vím, že jiná možnost není. Podnikání je mou cestou k naplnění mého poslání.

Netvrdím, že podnikat MUSÍ každý, to ne. ALE pokud máte v sobě ten hlas, který vám našeptává, abyste to zkusily – berte tohle jako znamení, že je čas. Nečekejte, až vše bude perfektní a jděte do akce TEĎ! A pamatujte - neúspěch je součástí úspěchu.

MOUDRÉ OKÉNKO: Aneb co bych dnes doporučila někomu, kdo začíná?

HRANICE – nastavte si hranice s klienty dřív, než později. Já jsem první rok žádné hranice neměla a jsem si jistá, že kdybych měla, dokázala bych ten rozjetý vlak ukočírovat daleko lépe, ale některé klientky mě vysály tolik, že jsem už pak neměla energii na vůbec nikoho jiného a nic.

DOPLNĚNÍ BATEREK – vyhoření je real, nepodceňujte to. Nastavte si ve svém diáři pravidelný prostor pro dobíjení baterek. Vracet se do toho koloběhu po vyhoření je mnohem náročnější, než do toho naskočit na začátku.

PERFEKCIONALISMUS JE ILUZE – Na začátku je normální, že máte pocit, že vše musí být dokonalé. Ale věřte mi, dokonalost může být nepřítelem pokroku. Raději se soustředte na to, abyste šly kupředu. Vylepšovat můžete vždycky, ale nezastavujte se, protože věci nejsou na 100 %.

INVESTUJTE DO SEBE – Ať už jde o vzdělání, koučink, nebo mentoring, nikdy nepodceňujte důležitost sebe-rozvoje. Investice do vás samotných je zároveň investicí do vašeho podnikání. Nezapomínejte si rozšiřovat obzory a věřit ve svůj potenciál. A hlavně si pamatujte, že na to nemusíte být sami! Říct si o pomoc není známka slabosti, ale odvahy.

UMĚNÍ ŘÍKAT NE – Ne každá příležitost je ta správná. Na začátku budete možná v pokušení vzít každou zakázku nebo klienta, ale naučte se říkat „ne“ věcem, které nejsou v souladu s vaší vizí nebo hodnotami. To vám ušetří čas i energii na to, co opravdu stojí za to.

www.lotusworld.cz

<https://www.linkedin.com/in/lotusworld/>

Jitka Štádlarová – byznys koučink, AI mentoring

Můj život se skládá jako mozaika a jednotlivé kousky do sebe neuvěřitelně zapadají. Vysoká škola pedagogická těsně po revoluci – řešila jsem, že začnu dělat marketing, ale nakonec jsem na šest let šla učit. Tehdy jsem objevila první knihy o osobním rozvoji. Učila jsem na základní škole, poté na střední a vyšší odborné škole. Na soukromé škole jsem měla na starosti nejen prezentační aktivity, výstavy a videa, tedy marketing, ale také jsem vytvořila předmět Rétorika pro studenty a napsala k němu vlastní skripta (30 let zpátky k tomu vůbec nic neexistovalo).

S živnostenským listem jsem začala vést kurzy rétoriky pro veřejnost, kolega mě přesvědčil, abych vedla i kurzy počítačových dovedností, což se postupně rozrostlo. Sama jsem prošla výcvikem z psychologie a řadou dalších kurzů.

Stále zaměstnaná, ale zároveň přechod do finančních společností na pozici lektora. Díky tomu jsem získala obrovské množství vzdělání v rámci práce, včetně školení od zahraničních lektorů.

Pak přišla rodičovská dovolená, ale i během ní jsem externě lektorovala, spolupracovala na projektech kolem osobního rozvoje a absolvovala výcvik v koučinku. Po návratu z rodičovské

jsem dostala nabídku, která se neodmítá – přechod zcela na volnou nohu. Do toho přišla nemoc, která mě zbrzdila, ale nezastavila.

Postupně jsem se věnovala lektorování spousty témat osobního rozvoje a koučování pro firmy, hlavně přes dvě agentury a na základě referencí. Vytvořila jsem edici Korálky dní a vydala Deník radosti a vděčnosti, Cestovní deník a doplňky k němu.

Poté přišlo vymyšlení a zrealizování akce Meet Papír – první akce svého druhu v Česku, která se konala třikrát a přilákala přes 6000 návštěvníků. Připravovala jsem také akce se zahraniční účastí, ale pak přišel Covid a nutnost přejít do online prostředí.

Online podnikání mě donutilo vybrat hlavní témata a zaměřit se na time management, kreativitu a vše, co se kolem toho točí. První online produkty se rozjížděly pomalu, a navíc jsem musela čelit zklamání z iluzí kolem online podnikání. Přesto jsem postupně rostla. Vytvořila jsem online konferenci Myslete MIMO zjeté KOLEJE (dvakrát přes 3000 účastníků) a také konferenci Příběhy rodiny, protože mě toto téma zajímalo.

Všechno jsem dělala sama, jen občas s podporou virtuální asistentky nebo grafičky. Semináře se rozjely a poté přišla AI, která mi ušetřila spoustu času a nakopla mou kreativitu. Ponořila jsem se do ní naplno, absolvovala stovky hodin vzdělávání, účastnila se českých i zahraničních mastermindů. Od března 2023 začínám AI školit pro obory, které znám – pro učitele, OSVČ a marketing.

Za 1,5 roku jsem proškolila 2000 účastníků. Teď jsem trochu sundala nohu z plynu, abych si vytvořila vlastní produkty, tentokrát koučovací karty, z nichž mám již připravené čtyři edice.

Moje diplomová práce před 30 lety byla o metaforickém vyjadřování – propojuji osobní rozvoj s AI, abych pomohla lidem uspět v digitální době.

Moje tipy: Odhodlání, energie a jít si za tím.

Na seminářích pro ženy po rodičovské dovolené jim vždy říkám: Pokud máte odhodlání, zapracujete na sebevědomí a máte vizi a PROC, dokážete cokoliv. Počítejte s tím, že přijdou krize, ale je potřeba vytrvat.

<https://jitkastadlerova.cz/>

Dominika Veselá - vědeckotechnická copywriterka a překladatelka vědecktiny do lidštiny

Já jako elév, co začíná teprve svůj třetí rok, se taky ohlédnou zpátky. Začínala jsem z totálního dna, za což jsem zpětně neskutečně vděčná – to bylo, když jsem si po skončení vysoké naivně myslela, že se o mě všichni zaměstnavatelé poperou a já budu nabídky přehrabovat vidlemi, a nic z toho se nestalo. Připadala jsem si zbytečná a jako položka navíc, kterou nemají kam uklidit, aby jim nepřekážela. Tak jsem přijala jedinou práci, která byla k mání – prodavačka v

sázkové kanceláři. Vydržela jsem tam přesně tři měsíce, než jsem si uvědomila, že prostě ne, tahle face to face s lidmi nebyla nic pro mě.

A někdy v tu dobu jsem se rozhodla, že spolýkám plato prášků. Každopádně nakonec jsem se podělala strachy a neudělala jsem to. Zhroutila jsem se a rok a půl se z toho dostávala. V tu dobu mi taky diagnostikovali bipolární poruchu, takže jedna krása střídala druhou. Úplně na dně jsem si řekla, že budu paní svého osudu a po vyhrabání se z největšího bahna jsem šla na volnou nohu.

A co je na tom nejpikantnější – nemám za sebou žádný takový ten obří kurz, o kterém tady spousta lidí mluví (třeba Podnikání z pláže). Na všechno jsem si jakožto Býk přišla sama metodou pokus-omyl, tam, kde není cesta, ji prorazím hlavou a slovo "nejde" pro mě neexistuje. Psychická nemoc nade mnou bdí, je mi skvělým rádcem (paradoxně) a dokonce mě obdařila takovou vnímavostí, že už v prvním roce byly měsíce, kdy jsem vydělala skoro 60k.

www.pisuvedecky.cz

www.firstaidkit.cz

<https://www.linkedin.com/in/dominikavesela>

Helena Stará – homeopátka

Jmenuji se Helena Stará a věnuji se homeopatii, spojení duše a těla – co nám duše vzkazuje nemocemi? A jak si s tím poradit?

Psal se rok 2011, dvojčatům bylo 10 let, já chodila do fabriky, manžel taky. Měli jsme úvěr na dům, který spolkl jeden plat, a po zaplacení ostatních poplatků nám na jídlo zbývalo cca 2000 měsíčně. Měla jsem za sebou pojišťovnictví a reality, ale to mi vůbec nešlo. Neuměla jsem to lidem vnutit.

Ze zoufalství jsem si udělala webovky na zahradní služby (jsem zahradnice) a úklidy domácností, protože tam nebyly žádné náklady a to, co jsem potřebovala, jsem měla doma.

Trvalo skoro rok (bez jakékoliv reklamy kromě stránky na FB), než se mi ozval první zákazník. Pak se to trochu rozjelo a já si pamatuji, jaké jsem cítila štěstí, když jsem si vezla domů čtyři stovky. Nato se začali hlásit lidé i o zahrady. V roce 2013 jsem dělala svoji první velkou zahradu, od návrhu po zasazení poslední kytičky. Pak přišla velká rekonstrukce zahrady. To byl rok 2015 a já skončila ve fabrice po 18 letech. Bylo to pro mě těžké rozhodování, velký výstup z komfortní zóny, bála jsem se, co si budeme počít.

Všechno šlo dobře, ale v hloubi duše jsem cítila, že mě úklidy nebaví, iritují mě a dělám je jen pro peníze. Mezitím jsem párkrát zdražila a vloni, po dalším zdražení, většina klientů odpadla. Bála jsem se toho, ale hrozně se mi ulevilo. Zároveň mi místo úklidů naskočily zahrady a ve volném čase jsem začala dělat moji srdcovku.

V roce 2020 jsem dokončila Homeopatickou akademii v Praze. Laškovala jsem s psychosomatikou už od puberty a toto mi tehdy přišlo nejbliž. Stálo to hodně peněz.

Nyní jedu online a dalo by se říct, že už rok pořád začínám. Dělán to ve volných chvílích, protože cítím, že zahrady, ač mě hodně baví, nebudu moct dělat do důchodu. Je mi 55 let a síly ubývají.

Ale vždycky si vzpomenu na to, jak jsem rozjížděla své začátky. Nic není hned. Všechno má svůj čas.

Ještě něco – v roce 2017 jsem si otevřela obchod. Ve chvíli, kdy mi začal prosperovat, přišla covidová doba. Krámek jsem musela zavřít, úklidy stagnovaly (lidé měli strach) a i zahrad hodně ubylo. V té době (2020–2022) jsem chodila pracovat na poloviční úvazek do masny. A tehdy jsem začala uvažovat o onlinu a vytvořila na koleni první kurz. Jenže to dopadlo hrůzně a já celkem zanevřela na online svět. Letos jsem se ale vrátila. Koupila jsem si kurz a začala jsem, dalo by se říct, od začátku.

Ale zatím mě stále živí zahrady.

A protože chci víc rozjet monitoring a kurzy, dám odkaz sem.

www.cestazazivotem.cz

Darí Fejtková - korálkářka

Začala jsem se sáčkem korálek za 30 Kč. Učila jsem se techniky, hledala dodavatele a postupně jsem začala vyrábět bižuterii. Později jsem se dostala i k lektorování – učila jsem, jak se bižuterie vyrábí. Založila jsem online korálkovou školu v době, kdy online podnikání ještě nebylo tak populární. Neměla jsem žádné zkušenosti s podnikáním a neměla jsem se od koho učit, takže jsem šla cestou pokusů a omylů.

Asi nejdůležitější bylo mít alespoň mlhavou vizi toho, kam chci dojít, a nenechat se odradit okolím.

Jana Švec - copywriterka, korektorka, překladatelka, VA

Podnikat jsem začínala na rodičovské s prvním synem a zkoušela jsem různé směry. Vlastně jsem to různě zkoušela i na rodičovské s druhým synem. Díky tomu teď dělám více věcí, které se vzájemně pěkně doplňují.

1. Úplnou náhodou jsem někde zahlédla inzerát na psaní popisků pro e-shop se šperky. Bavilo mě to, i když odměna byla opravdu směšná. Tenkrát jsem netušila, o kolik si mám říct, ale vydržela jsem u tohoto konkrétního klienta opravdu dlouho.

2. Setkala jsem se s finančním poradcem a protože jsem kdysi pracovala v bance a finance mě zajímaly, začala jsem se věnovat i finančnímu poradenství. S tím jsem ale brzy skončila, protože jsme se s člověkem, co byl "nade mnou", permanentně neshodli. Nechtěl, abych šla ve financích "jiným směrem" než on. Bylo to tak vyčerpávající a ubíjející, že jsem skončila, sotva jsem začala, a vrátila se ke copywritingu.
3. Další směry jsem postupně „nabalila“ během dalších let na první a následně i druhé rodičovské.

Zpětně musím říct, že začít podnikat na rodičovské je sice náročné, ale asi ta nejlepší varianta, protože neodcházíte z práce, nepřicházíte kompletně o příjem a necítíte takový tlak, že se vám prostě musí dařit, jinak jste v háji.

<https://dravazena.cz/>

Nomádké rodiny: Svoboda, podnikání a vzdělávání na cestách:

<https://www.facebook.com/groups/846396920563088>

Míša Tichá - sociální pedagog, příležitostná korektorka

Boží počín, Jani, a tolik inspirace.

Rozhodla jsem se odstřelit svůj první rok právě teď. Od první mateřské, tedy už 10 let, si piplám svůj "podnikavý" sen.

Za tu dobu jen:

- mraky odevzdané práce jen za naturálie
- nedotažený web
- online kurzy za tisíce a nic z toho
- nudný blog
- mrtvý FB profil

Ale taky:

- nejrůznější práce s texty
- hodiny a hodiny korektur e-booků, pohádek a čtyř tučných románů
- oponentury diplomek
- sociálně pedagogické poradenství
- revize a korektury webů

A k tomu:

- tři domškolácké děti
- tři roky od spoluzaložení komunitní skupiny pro domškoláky
- vyplnění reaktivního útlukáče a jeho první zkoušky za námi

Ale i:

Náročné zkušenosti s neurologicky zatíženým dítětem.

Opakovaná deprese.

Nedávná smrt v rodině.

Aktuálně vážný úraz, který mi už nedovolí fungovat po staru.

30 kg živé váhy navrch.

Za rok chci za sebou vidět:

- reference
- první výděvky na alespoň splacení kurzů
- spolupráci s VA
- reálnou nabídku na webu
- plán na další rok
- a možná o 20 kg lehčí?

Díky, díky, díky!

<https://jsituspravne.cz/>

<https://www.facebook.com/jsituspravne.cz>

Lenka Ondrová - poradce tradičního Feng Shui, astrolog, terapeut

Spoustu let zpět (ani nepočítám kolik) jsem se nadchla pro Feng Shui. V té době mi přišlo, že se ho nikdy nemůžu naučit. Dělala jsem bojová umění, časově na úrovni vrcholového sportu, a neměla jsem na nic jiného čas. Ale ta vnitřní touha se mnou byla stále. Ze dne na den mi tělo řeklo, že takto to dál nejde, a já musela doslova z hodiny na hodinu přestat cvičit. Prožívala jsem skoro abstinenci příznaky, jako když berete drogy a najednou si nemůžete dát svoji dávku. Bylo to těžké období, kdy se u mě objevily i příznaky deprese. A najednou jsem si uvědomila, že mám spoustu času a že ho můžu využít, jak jsem si vždycky přála.

Od té doby jsem prošla spoustou kurzů, škol, naučila se Feng Shui, astrologii a numerologii. Po letech učení jsem měla pocit, že se konečně můžu začít živit tím, co umím (v té době ještě hodně naivně). Myslela jsem si, že spokojení klienti mi přinesou další klienty a to mi pomůže rozjet podnikání. Napsala jsem e-book, naučila se tvořit web, pracovat s Canvou, Simpleshopem (vše na úrovni jen toho, co sama potřebuji) a začala "podnikat". Ale klienti nikde. O e-book nebyl zájem, přestože mi ti, co si ho koupili, psali, že je skvělý.

Do toho děti byly často nemocné, stavba domu svépomocí (na jehož projektování jsem se dost aktivně podílela), takže vše dospělo k registraci na ÚP. Nyní sice ještě bydlíme částečně v provizorních podmínkách, ale konečně mám čas se opět vrhnout na cestu k mému snu.

www.tfs-bazi.cz

Renata Procházková

Můj příběh. Mám tři děti, 5, 8 a 12 let. Celou dobu na mateřské jsem si myslela, že budu podnikat ve zdravé výživě. Vymyslela jsem recepty na zdravé sladkosti, které ještě nebyly na trhu (teď už jsou). Prodávala jsem je na trhu, kamarádkám, do kavárny jsem navíc pekla zdravé dorty, každý originál. Fakt mě to bavilo. Pak přišlo třetí dítě a já byla děsně unavená. Musela jsem odbourat spoustu těchto aktivit, nezvládala jsem to. Můj muž mi říkal, že když s tím nezačnu, udělá to někdo jiný. A udělal.

Když malé byly tři roky, řekla jsem si, že do toho jdu. Dodala jsem do pár obchodů, lidi byli nadšení, ale já neměla sílu. Pak mi došlo, že takhle by to nešlo, že bych si fakt musela pořídit výrobní a zaměstnance. Tělo mi odpovědělo únavou v celém těle. Došlo mi, že se nechci starat o výrobní a zaměstnance. Našla jsem firmu, která potřebovala nové produkty, a domluvila jsem se s nimi na provizi z prodeje. Moc to nefunguje, jsou to drobné.

Začala jsem přemýšlet, čím bych mohla vydělat a přitom nebýt tak unavená. Pak ke mně přišel terapeutický výcvik Terapie Cesta a moje duše mě tam úplně táhla. Šla jsem do toho. Teď jsem už téměř na konci výcviku, mám hotové webové stránky a terapie dělám zdarma pro účely případovek v rámci výcviku. Měla bych výcvik dokončit do prosince. Baví mě to, jde mi to, a ráda bych se tím užívala i vydělala na hezký život.

Nějak mi zatím nešlo dávat příspěvky na Facebook. Navíc se rozvádím, takže teď fakt potřebuju vydělávat. Hlava mi někdy může bouchnout. Začala jsem hledat práci na částečný úvazek, abych mohla dělat terapie, starat se o děti a současně si zabezpečila finance, ale říkám si, že drolím energii. Fakt bych potřebovala začít vydělávat.

Romana Delongová - HR konzultantka & koučka

Můj první rok v podnikání teprve dobíhá. Po syndromu vyhoření jsem dospěla k rozhodnutí, že už nejsem ochotná kývnout zaměstnavateli na všechno, a flexibilita (nejen časová) je pro mě nepodkořitelné minimum. Takže OSVČ byla jasná volba.

Z naivní představy „dělám skvělou práci, ta se určitě prodá sama“, jsem rychle prozřela. Ve stylu Pipi Punčochaté jsem zvolila strategii „co neumím, to se rychle naučím“, a:

- přihlásila jsem se na marketingový kurz, který mě prudce vyvedl z mé komfortní zóny, že jsem se nestačila divit, ale až ho zpracuju, část věcí z něj určitě využiju;
- přihlásila jsem se na kurz mindsetu prodeje – ten byl mimochodem skvělý, mimo jiné mě naučil nastavit si cenotvorbu, pořešil pár odboček a ukázal mi směr, kudy chci jít;
- vytvořila jsem si z 95 % sama webové stránky – a i když nejsou dokonalé a na míru, fakt se mi líbí a myslím, že jsou i prodejní;
- Canva je fakt super pomocník;
- po několika bezesných nocích jsem nastavila první automatizaci na svůj ebook zdarma;

- a to nejlepším nakonec – vytvořila jsem na sebe takový tlak, že jsem se brutálně zahltala...

Dobře, takhle ne, tak znovu a jinak...

Tenhle rok jsem se naučila tolik věcí souvisejících s podnikáním, o kterých jsem netušila, že vůbec existují, takže i kdybych náhodou zkrachovala, připadám si osvícená. Nicméně šance, že to zabalím - s vidinou toho, že 80 % podnikatelů to do dvou let nedá - tu pořád ještě je.

Že by se mi hodil jakýkoliv skok nahoru? Nepochybně! A co potom ten Magický... Budu ráda, když mě podpoříte svým srdíčkem.

Odkaz na můj web: www.romanadelongova.cz

LI: www.linkedin.com/in/romana-delongova

Helena Pecháčková - 47 let, henna malířka a výtvarnice

Živnostenský list mám už asi 20 let, ale jako podnikatelka jsem se vlastně nikdy necítila. Posledních pár let to však už nevnímám jako "nadávku". Pořád dávám přednost formulaci, že jsem "na volné noze".

ŽL jsem si pořídila, abych mohla jako vedlejší práci k zaměstnání na Barrandově vzít pozici koordinátorky kostýmního oddělení u filmu – a to na přímou žádost pana Teodora Pištěka! Bylo to hodně o komunikaci, tlumočení a číslech. Ke kostýmům jsem se dostávala jen okrajově. Když jsem viděla, jak to u filmu funguje, uvědomila jsem si, že to není cesta pro mě. (Ještě před založením ŽL jsem zkoušela šít dobové kostýmy na zakázku, ale bavilo mě – a pořád baví – víc to zkoumání, navrhování a vybírání látek. Šítí bych s radostí přenechala jiným).

Od té doby jsem dělala mnoho věcí, hlavně práci s angličtinou: překlady do angličtiny (dokonce i něco z toho vyšlo tiskem) a učení. To ostatně dělám i teď, když pro jedno nakladatelství připravuji doplňkové výukové materiály.

Postupně se přidalo malování hennou a později malování keramiky – replik historických majolik.

Po všech zkušenostech si v podnikání připadám pořád jako začátečník. Mnohem víc mě baví výtvarné aktivity, ale přesto si častěji přitahuji zakázky, které jsou více o cizím jazyku. Takže pořád hledám cestu, jak si z toho všeho, co umím, udělat úhledný balíček. Jak propojit své znalosti, dovednosti a zkušenosti tak, aby to bavilo mě a přineslo to hodnotu i druhým.

Zatím mě najdete třeba na www.henna-helena.cz nebo www.potterypaintress.com

a na sítích třeba na FB ať už jako [Henna Helena](#) nebo [The Pottery Paintress](#) .

Jana Lingrová - transformační terapeut, hypnoterapeut

Můj začátek podnikání byl zalitý sluncem. Konečně jsem mohla skončit s ne zrovna smysluplnou, i když dobře placenou prací v korporátu a začít s něčím, co mě baví, dává mi smysl a zároveň jednoznačně pomáhá druhým. Navíc nabízím něco výjimečného, co každý ocení... Stačí si vytvořit webové stránky a ono se to už nějak rozběhne.

Abych neztratila všechny úspory zbytečně hned na začátku (měla jsem přeci dost času!), rozhodla jsem se všechno rozběhnout úplně sama. Všude je spousta návodů zdarma nebo za pár korun, tak proč utrácet za drahé kurzy nebo mentora, který mi řekne víceméně to samé, co si mohu dohledat?!

A tak jsem zkoušela, co se dalo, dle rad, na které jsem narazila... Skákala jsem z jedné nohy na druhou. Psala jsem blog, vytvářela si vlastní stránky (dokonce jsem je začala sama programovat). Když mi nefungovaly příspěvky na sítích, řekla jsem si, že "socky" pro mě nejsou to pravé. Zkusím třeba reklamu na Seznam.cz.

Nabídla jsem také své služby (hypnoterapii) výměnou za referenci (pozn.: jedno mé sezení je rozloženo do několika schůzek a celkově mi zabere minimálně 7 hodin času). Pokud jste někdy něco takového udělali, asi víte, že to není vždy výhra. Více jak polovina z přihlášených neměla v podstatě žádnou motivaci a chuť ke změně. Jen to prostě chtěli zkusit. Třeba udělám "abakadabra" a vše se jim samo napraví.

O ideálních klientech ani nemluvím (tenkrát jsem ani netušila, kdo jsou nebo co to spojení slov vlastně znamená). Po několika měsících jsem byla vyčerpaná a podnikáním znechucená. S mou původní představou o podnikání to nemělo nic společného.

Sbalila jsem si pár věcí do auta a vyrazila se psem a posledními úsporami na cesty. Pročistila jsem si hlavu a urovnala myšlenky. Podnikání jsem vzdát nechtěla. Vím, že začátky jsou těžké (i když tohle jsem fakt nečekala!), a nechtěla jsem se nechat odradit. Věřím tomu, co dělám. Jen se neumím prodat...

Když jsem se vrátila, začala jsem znovu. Našla jsem si na čas práci, která mi zajistila pěkný příjem a zároveň mě zcela nevyčerpala. Vstoupila jsem do kurzu Podnikání z pláže, který mi svým duchem a konceptem připadal jako to pravé pro mě. Přestala jsem programovat a předplatila si Mioweb. Naučila jsem se spoustu věcí, které jsem potřebovala právě pro ten svůj rozjezd. Žádné přehlcení zbytečností hraničící s vyhořením, jaké jsem zažívala předtím.

Můj první rok rozhodně nebyl tak zalitý sluncem, jak jsem čekala, ale hodně jsem se toho naučila a hlavně jsem vydržela a nevzdala to. To teď zpětně vidím jako svůj největší úspěch.

<https://janalingrova.cz/>

<https://www.facebook.com/jana.lingrova.2024>

Kristy Roller - talentová průvodkyně, multipotenciálka s víc projekty

(Jóga pro děti, chystám klub pro rodiče, děti učitelky se spiritualitou, léčením, inspirací).
Ráda fotím a tvořím rukama. Bude to asi delší, já ráda píšu a neumím to napsat krátké...

NULTÉ ROČNÍKY MÉHO PODNIKÁNÍ...

Začalo to v roce 2015, kdy jsem dostala silný pokyn intuice, ať si koupím MIO web – doživotní licenci (tehdy za 6 000 Kč s tím, že už potom budu platit jen aktualizace). Následně ho zdražili na asi 2 000 Kč měsíčně. To byla docela výhra, protože si dovedu vkládat na web věci sama, rychle, i když to není úplně dokonalé, tak je to velmi praktické. Postavila jsem pak sama dva weby.

Tehdy jsem pracovala jako učitelka v MŠ. Dělal jsem jógu s dětmi a nějakým řízením osudu jsem se dostala k natočení Jogínků pro ČT Děčko (40 dílů).

Samostatný projekt Jóga pro děti s Kristy jsem spustila díky Stáni Stiborové a jejímu Podnikání z pláže. Psal se rok 2017 a ten rok se mi narodila vysněná dcera. Online kurz, který jsem natočila už jako těhotná, mi vydělával cca 30–100 tisíc ročně. Spíš těch 30... takže se nějak pokryly náklady a pár tisíc zbylo k rodičovské. V těchto letech jsem byla hlavně s dětmi. Chtěla bych mít víc peněz, ale mám obří bloky v oblasti peněz, což mě brzdilo.

I přes to, že jsem v roce 2017 vyhrála 2. místo v plážové výzvě v Podnikání z pláže, jsem se neodhodlala toho využít a začít vydělávat.

Syn se narodil ve 2020. Alchymie podnikání u Lucie Harnošové. Nevyužívám kurz, jak bych mohla, protože se za chvíli narodil Dan. V jeho třech letech jsem se rozhodla, že se do školky vrátit nechci. Začínám intenzivně pracovat na tom, aby se podnikání rozjelo.

PRVNÍ ROK MÉHO PODNIKÁNÍ

Za svůj první rok podnikání považuji rok 2024, i když je to zatím vedlejší činnost. Na mou "drzost" a silnou intuici jsem se dostala jako podpora do Akademie poslání Věry Svoboda Kučerové – tímto jí moc děkuji, protože jsem mohla udělat mnoho výkladů talentů (channeling na potenciál a talenty).

Vzrostlo mi sebevědomí, že to, co vidím a cítím, je pravdivé a může pomáhat. Intenzivně hledám, co mě bude bavit, v čem mám talenty a zároveň mohu pomáhat.

Další setkání – začínám jezdit na networkingy (Olomouc, Svitavy), kde se setkávám s Poli Ševčíkovou. Spřátelíme se a nakonec mi Poli nabídne barter jejího mentoringu – já se ladím na ni, ona na mě a podporujeme se.

Je to celkově mazec. Krize s mužem, protože buď jsem s dětmi, nebo vařím, peru, a tak dále v domácnosti, nebo pracuji a rozvíjím podnikání. Ve FAPI mám momentálně kolem 60 000 Kč.

Za měsíc mi končí rodičovská, tak makám, co to jde, aby začal chodit aspoň nějaký příjem. Dodělávám další online dětskou jógu. Na začátku chci otevřít kurz Umělcova cesta, který budu provázet tři měsíce. Moje první kampaň.

Mám nový web, který mi poladila webdesignerka. Investuji do spoluprací a do virtuální asistentky. Některé – hlavně technické – věci jsou pro mě asi největší problém.

CO MI NEJVÍC POMOHLA?

1. Jít podle svého Human designu, počkat na impuls.
2. Poslechnout intuici, i když se zdá, že jsou to šílené nápady.
3. Udělat si terapie a "hrabat" se ve vnitřních nastaveních, protože když pohnu uvnitř, realita se pohne taky.
4. Jít dál, i když je to husté a bolestné.
5. Mít opravdu silné PROČ. Tím je pro mě čas s mými dětmi, protože s nimi chci být co nejvíc. To je pro mě absolutní priorita.

www.kristyroller.cz

www.jogaskristy.cz

Jsem na FB jako [Kristýna Roller](#).

Andrea Vaňková – Specialistka na e-mailing a technické nastavení online podnikání

První rok podnikání

Blížil se konec roku 2020, který jsem zasvětila přípravám na můj velký krok a hledání toho, co vlastně chci dělat. Jediné, v čem jsem tou dobou měla jasno, bylo, že do práce se po mateřské rozhodně vracet nechci. S manželem jsme vymýšleli různé podnikatelské projekty, ale pořád to nebylo ono. Do toho mi pořád říkal: „Tak dělej to, co jsi dělala celý život“ (rozumějte kancelářské záležitosti). Ťukala jsem si na čelo, že to přece není možné dělat z domova, natož online. Nedalo mi to a své myšlenky jsem tehdy sdílela ve FB skupině k Plážové přípravce od Stáni Stiborové. Jaké překvapení pro mě bylo, když mi Marta Veselá (srdečné díky) na můj příspěvek napsala, že to opravdu jde dělat online, a dokonce to již nějaký ten rok funguje a říká se tomu virtuální asistence.

Byla to láska na první pohled. Ani na vteřinu jsem nepochybovala o tom, že by to mohlo být jinak. Zalila mě vlna nadšení a důvěry, že je to přesně to, co jsem hledala.

Měla jsem před sebou poslední rok na druhé rodičovské dovolené. Pevně rozhodnutá do toho šlápnout naplno. Buď anebo. Rok na to rozjet svou novou podnikatelskou éru. S dostatečným prostorem na to vidět, zda to bude fungovat a odejdu z práce, nebo...

Úplně to vidím jako dnes, kdy jsem s malou dušičkou v sobě dávala svůj první propagační příspěvek právě zde do Rebelek.

A světe div se, netrvalo dlouho a první klientky mi daly tu důvěru a vydaly se se mnou na cestu delegování. S některými spolupracuji dodnes a velmi si naší dlouholeté spolupráce vážím.

Byl to rok plný práce po nocích, víkendech, učení se nastavování si svých hranic – ať podnikatelských, tak rodinných i osobních. Prvních investic do podnikání (mentoring, koučink, vzdělávání, tvorba webu, konzultace tam, kde jsem se zasekla), zároveň spoření a tvorba rezerv. Dala jsem tomu opravdu všechno, co v té době bylo možné. Rozjela jsem si podnikání, které mě uživilo. A před sebou jsem měla nemalou práci na mindsetu, protože to rozhodnutí podat výpověď na teplém místěčku, kde jsem při troše štěstí mohla sedět až do důchodu, bylo opravdu těžké.

Ale nelituji ani vteřinu, že jsem za psychické podpory manžela do toho šla, opustila zaměstnání a vydala se na hlavní podnikatelskou éru. Během dalších roků jsem se postupně specializovala na to, kde je mé největší flow. Navýšila své příjmy. Vytvořila si dostatečné rezervy.

Ne nadarmo se říká, že podnikání je cesta seberozvoje, která se v určitých vlnách děje dál jako při prvním roce.

Pár postřehů z prvního roku:

1. Věřte si. Ne nadarmo se říká, že víra hory přenáší.
2. Jděte do akce. Jaký je ten první krok, který můžete udělat? Bez akce není reakce.
3. Buďte vidět. Sdílejte, rad'te relevantně k vašemu oboru, propagujte se.
4. Investujte do sebe, aneb podpora kouče a mentora zn. k nezaplacení.
5. Vzdělávejte se. Ať můžete poskytovat ty nejlepší služby ve svém oboru a zároveň najít to, kde je vaše flow.
6. Tvořte si rezervy. Zajistí vám to klidnější spaní. Opravdu.
7. Dělejte svou práci srdcem a tak, jak nejlépe umíte.
8. Začněte tím, co opravdu umíte a víte, že se za sebe můžete 100 % postavit a odvést tu nejlepší práci.
9. Komunikujte se svými klienty, dodržujte termíny a buďte k sobě vzájemně upřímní.

www.delegujtenava.cz

https://www.instagram.com/andreavankova_va/

Jana Kuntošová

Pracovala jsem v korporátu, kam jsem každý den dojížděla 2 hodiny tam a 2 zpět. Chtěla jsem odejít na mateřskou a přivdala se na statek. Na mateřské jsem zkusila zpracovat, co sad nabídl. Vůbec nic jsem o tom nevěděla a hodně pomalu se oťukávala. Žádný magický skok to

rozhodně nebyl. Měla jsem malé náročné miminko, manžel pracoval na "dvanáctky" a neměla jsem žádné hlídání. Do toho "povinnost" chodit na plavání, angličtinu a další aktivity, které jsou dnes pro mrňata skoro nutností... Všechno si ale postupně sedlo.

Po 12 letech podnikání tu stále jsem. Dost jsem se toho naučila. Děním svůj čas mezi prací a vydělávání peněz a mezi činnosti, které ty peníze nevydělávají, ale přináší mi smysl a jiné hodnoty.

Kristýna Strolená - Terapeutka, spoluautorka Metody dosycení, porodní a smrtní dula

Je mi skoro 30, mám teď dvě malé děti a po studiích adiktologie, sociální patologie a dalších (jo, jedna VŠ v jednom čase mi přišla příliš průměrná) jsem si tak dumala, co se děje, že ve vzduchu NĚCO cítím. A klasická práce s narkomanama to už určitě není. Kamarádka mi pak říká: „Je jasné, že budeš dělat něco, co už stejně děláš, akorát tě ještě nenapadlo, že tím jde vydělat peníze.“ PRÁSK! Co teda jako dělám? Co se děje tak nějak samo?

Odpověď přišla velmi záhy a já se přihlásila do kurzu pro duly, protože v té době nebyl v mojí sociální bublině asi nikdo, kdo by měl za sebou porody, natož doma. Přirozeně se kolem mě nastávající rodiče začali tetelit. Šlo to docela rychle a s lehkostí, jak už to tak bývá, když něco děláte srdcem. Další vzdělávání, semináře, já úplně hladová po nových znalostech a dovednostech.

A tak jsem začala doprovázet k prvním porodům. Nejprve do porodnice pod vedením supervizorky, pak i k blízkým ženám domů. Trávila jsem u žen a jejich partnerů, u jejich přerodu, hodiny a hodiny, někdy i dny. A vracela se autem domů k muži a malým dětem úplně vyždímaná, ale krásně! Ta energie a vůně, která je jenom u porodu... Nemohla jsem usnout, ani doma, protože jsem byla plná toho všeho zázrakování a čisté syrové magie. Jsem velmi vděčná muži za jeho podporu, že jsem si tímhle mohla pokojně projít. To vnímám jako velmi zásadní a nápomocné v začátku podnikání žen s dětmi. Co se týče peněz, ani se neptejte, kolik jsem si jich za to neříkala.

Za zlomový bod v prvním roce podnikání považuju kurz Pravky, staroslovanské péče o tělo, která mi otevřela úplně nové obzory v péči o tělo. Cítila jsem celým SVÝM tělem, že MOHU. Přišla s tím i obrovsky silná vlna napojení na předkyně – mnohé z nich byly bylinkářky, porodní báby. ALE, kde je velké světlo, tam je i velký stín. Možná si umíte představit, co integraci tohoto kanálu doprovázelo – zejména na osobní vztahové linii to bylo hodně bolavé. Díky tomu jsem se ale naučila zacházet a vnímat rodová témata, uklidila si v sobě, společně s mužem jsme prošli velkou proměnou vztahu a přivedli na svět třetího synka.

Pak jsme se pracovně propojily, v ideálním čase a místě, s Ripsi Zohrabyan Myšákovou. A to teprve přineslo ten správný švuňk v projektu Terapie pro ženy Alchemilka, cenná nakopnutí ve spolupráci s Martou Veselou... ale to už jsou jiné kapitoly.

Náš web: www.terapieprozeny.cz

FB skupina pro ženy: [Prostor pro ženy Alchemilka](#)

Michaela Málková - lektorka kurzů akvarelu a kresby, ilustrátorka a výtvarnice, prodej výrobků s vlastními motivy

Jsou to tři roky, co jsem se zaregistrovala jako živnostník a první rok podnikání byl pro mě hodně rozjezdový. Měla jsem dvě malé děti 5 a 3 roky. Do školky chodily jen některé dny, ale nutně jsem už potřebovala začít tvořit.

Protože jsem výtvarnice a chtěla jsem se věnovat ilustraci, přemýšlela jsem, jak se uplatnit. Napadly mě tři varianty – dělat výrobky se svými ilustracemi, ilustrovat knížky, ale k tomu jsem si potřebovala trochu více ujasnit styl a během prvních měsíců mi došlo, že bych mohla i vést kurzy akvarelu a kresby, protože jsem to uměla už ze školy a mohlo by to zajímat i další lidi. Což se ve výsledku ukázalo jako nejlepší rozhodnutí (minimálně co se týče financí).

Před samotným vstupem na volnou nohu jsem prošla Plážovou základkou a hodně mi toho dala. Z precizních kurzů na technické čerpám dodnes. Opravdu za tuto část jsem byla ráda. Systémy (mail, web, správné založení profilů na sítích apod.) jsem si díky tomu propojila a nemusela jsem si platit drahé virtuální asistentky (sama jsem technicky celkem zdatná).

Jenže co dál. Nejdřív jsem si napsala nějaký ebook zdarma, ale ten nakonec ani nezapadá tolik do nějakého konceptu, který tvořím nyní. Ten si dodnes stáhlo pár lidí. Nedokázala jsem se nikde moc propagovat.

Tiskla jsem nějaké pohlednice a obrázky a hledala, jak je prodat. Přes Fler to téměř nešlo a na profilu minimum sledujících. Prodej na živých akcích se také neosvědčil.

Na začátku jsem měla pár jednotlivých zakázek od spolužaček z Plážového podnikání.

Rozhodla jsem se také rozjízdit kurzy akvarelu a kresby. Na první kurz akvarelu přišlo opravdu hodně lidí. Bylo to v menším městě Chotěboř a Havlíčkově Brodě na Vysočině. Na žádném dalším kurzu už tolik lidí nebylo. Nejspíš se v tak malém městě vyčerpali zájemci o malování. Na pravidelné kurzy mi chodilo pár lidí.

Když bych to tak sečetla na výdělek, tak jsem musela být na 0. Co jsem si vydělala, to jsem dala za poplatky na živnost a na tisky mých výrobků.

Celkově jsem tápala a jen jsem věřila, že se to rozjede. Po třech letech cítím stabilní základ a už můžu růst.

michaelamalkova.cz

Milujeme AKVAREL - pravidelné malování, tipy, triky

Zuzana Pospíšilová

Je to už 16 let, co se mi život poměrně radikálně změnil mými zdravotními problémy a rolí mámy. Od té doby jsem začala víc a víc vnímat, že chci být maximálně (nejen finančně) soběstačná a že přes běžný systém to úplně nepůjde.

V té době jsem objevila živou stravu, která se stala doslova mojí srdcovkou, a tak jsem ji začala „jen tak“ zkoušet nabízet. Zájem byl poměrně velký, nicméně kombinace spousty práce s tvořením, nákladných surovin za maloobchodní ceny a ne úplně správně stanovené ceny vedly k úpadku mého snažení.

Mé mateřství, které je v konečném počtu pětinasobné, bylo poměrně dobrodružné a vzhledem k tomu, že jsem řešila nejedny nepříjemné výzvy, nebyl tak nějak energetický prostor myslet na podnikání či profesní růst. Touha po vlastním tvořivém podnikání ale nikdy neuvadla, naopak s časem sílila. Brzdil mě však fakt, že „nemám žádné konkrétní a zajímavé téma, které by mohlo mít přesah jako služba dalším lidem.“ A tak jsem celou dobu v ústraní „jen“ pečovala o svou početnou rodinu a mobilizovala síly po všem prožitém a na všechno, co si vysnívám.

V posledním roce jsem pár měsíců spolupracovala s mentorkou v oblasti vztahů, kde ale díky nejasně nastaveným pravidlům a mé bezmezné důvěře jsem více prodělala než vydělala.

V posledních týdnech mi ale velmi silně došla jedna věc: To, co mi doteď přišlo absolutně pro nikoho nezajímavé a nehodnotné, je vlastně moje unikátní životní téma. Něco, co mohu z fleku předávat dál a věřím, že tím mohu podporovat svým příběhem a ranecem zkušeností v mnoha oblastech další lidi (hlavně mámy a děti) v podobné situaci. Nejsem úplně „běžný“ rodič a 16 let zkušeností s dětmi, domškoláctvím, svobodnou (ne liberální) a laskavou výchovou, výživou těla a duše, mezilidskými vztahy, pohybem (běh, jóga, silový trénink, tanec), funkčním dýcháním, otužováním, pobytem v přírodě, efektivním odbouráváním zlovyků a vytvářením nových prospěšných návyků a nekonečným, houževnatým seberůstem – kdy ke všemu, co jde, pozývám a provázím i děti – začínám silně věřit, že i „jen s tímto“ mohu uspět jako podpora dalším rodičům.

Třeba pro začátek. Jak se cesta povine dál, se nechám překvapit.

Ať se daří nám všem!