

Ez itt az Online vállalkozás egyszerűen Podcast csatorna, ahol kipróbált és közérthető tanácsokat kapsz az üzleted építéséhez. Paulányi Bea vagyok, kiégett nagyvállalati igazgatóból lett online vállalkozó, a Viszlát Taposómalom közösség megálmodója. Néhány éve elképzelttem magamnak egy szabadabb életet, ezért elindítottam egy blogot azzal a céllal, hogy később majd ebből keressek pénzt.

Az elején fogalmam sem volt, hogy mit és hogyan kell csinálni. Szerencsére rátaláltam egy egyszerű vállalkozásépítési módszerre, amit elkezdtem követni, és azóta szépen növekszik az üzletem. A saját tapasztalataim és módszerem megosztásával szeretnék azoknak segíteni, akik szintén búcsút szeretnének mondani a taposómalomnak. Ha te is nagyobb szabadságot szeretnél elérni az életedben az internet segítségével, ez a podcast csatorna pont neked szól!

Szeretettel üdvözöllek az Online vállalkozás egyszerűen Podcast legújabb adásában. Én Paulányi Bea vagyok, és ez egy olyan nyári különkiadás, amit azért indítottam el, hogy minél több segítséget tudjak neked adni még a nyár folyamán az online vállalkozásod elindításához vagy építéséhez. Ezekben az adásokban néhány nagyon fontos témát szeretnék átbeszélni veled. A mai témánk az a vállalkozásépítés folyamata.

Miért fontos, hogy lássuk ezt a folyamatot? Nemrég, egy korábbi részben arról beszéltem, hogy az elindulásnál valójában nem fogunk tudni mindent előre megtervezni, és nem fogjuk látni a részleteket. Ami viszont fontos, hogy nagyvonalakban lássuk a folyamatot, ami előttünk áll, és tudjuk azt, hogy vannak szakaszok, amiknek különböző feladataik vannak. Tehát minden szakaszban más dolgokra kell fókuszálnunk, mások lesznek a kihívások. Nagyon fontos, hogy ezt előre lássuk, hiszen nem jó, ha megfordítjuk a sorrendet, vagy ha teljesen kimaradnak lépések. Ha pedig ismerjük, hogy egy-egy szakasznak mik a jellemzői, akkor sokkal jobban be tudjuk azonosítani, hogy éppen hol tartunk. Szóval nézzük végig a vállalkozásépítés három fő szakaszát, és hogy melyiknek mik a jellemzői, hogy könnyebben be tudjuk azonosítani a saját vállalkozásunk szintjét.

Mi ez a három fázis? Az első az elindulás szakasza, amikor elindítjuk a vállalkozásunkat, és lerakjuk a biztos alapokat, majd a későbbi növekedésünkhöz. A második a pénzkeresésről szól, amikor elkezdünk majd pénzt termelni az online vállalkozásunkkal. A harmadik pedig az a növekedés szakasza, amikor teljesen kiteljesedik majd a vállalkozásunk.

Ebben az adásban főleg az első fázisról fogok beszélni. Azt fontos tudni, hogy minden fázison vagy szakaszon belül különböző szintek vannak, és érdemes ezek mindegyikén végigmenni, és csak akkor érdemes átlépni a következő szakaszba, amikor mindent kipipáltunk, ami feladatunk volt - ott, az adott fázisban. Sokan türelmetlenek vagyunk. Nyilván az emberi természetből adódik ez: kihagyunk vagy felcserélünk lépéseket, és nagyon tipikus az, hogy egy kezdő vállalkozó rögtön a második fázissal, vagyis a pénzkeresés fáziséval szeretne kezdeni.

Nagyon jó lenne, ha ez így működne, és bár rövidtávon néhány embernek sikerül is rögtön a pénzkeresést elkezdeni, de valójában biztos alapok nélkül nagyon nehéz lesz egy igazán nagy, prosperáló vállalkozást létrehozni. Tehát nem érdemes felcserélni a sorrendet: érdemes befektetni itt az elején, az elindulás és alapozás szakaszában a munkát.

Én ezen az első szakaszon már túl vagyok, így egy picit tudok arról mesélni, hogy milyen érzés végigmenni ezen a szakaszon. Az embernek van egy ötlete, van egy szenvedélye vagy valamilyen készsége, ami alapján elindítja a vállalkozását. Érdeemes egy kicsit megtervezni, különösen az első lépéseket. Viszont ahogy egy korábbi adásban beszéltem róla, nem érdemes túltervezni, merthogy még annyi minden fog változni. Ez a szakasz pontosan erről szól: próbálgatjuk a dolgokat, teszteljük, egy csomó minden nem fog működni, rengeteget fogunk hibázni. Ami másnak működik, lehet, hogy nekünk nem fog működni, tehát ehhez a szakaszhoz óriási rugalmasság és türelem kell, azzal együtt, hogy borzasztóan izgalmas is, és nagyon sokat lehet belőle tanulni. Ebben a szakaszban még általában egyedül dolgozik mindenki, sokszor főállás mellett, tehát kell hozzá egy nagyon nagy nyitottság és nagyon nagy kíváncsiság, hogy tényleg élvezni tudjuk ezt a sok bizonytalanságot, de a rengeteg tanulást is.

Milyen érzés ez a szakasz? Ezt a szakaszt egyszerre jellemzi a szenvedély és a kétségek. Tehát hajt a szenvedélyed, viszont nagyon kevés még a tudásod meg a tapasztalatod. Sokan ettől megijednek. De ha belegondolunk, mindenki így indul el, aki az első vállalkozását kezdi, tehát ezt nem lehet sajnos megúszni. Az ember még nagyon kételkedik saját magában is, a saját képességeiben, hogy jó-e vajon, amit csinálok, fog-e nekem menni, tudok-e valami izgalmas, érdekes dolgot létrehozni mások számára. Itt ez a bizonytalanság először is technikai, tehát hogy mit is kell csinálnom, másrészt mentális is, hogy vajon nekem megy-e majd ez az egész vállalkozás dolog. Ezért a gondolkodásmódunknak óriási szerepe van itt. Így tehát nagyon nagy hangsúlyt érdemes ebben a szakaszban a saját személyiségünk megismerésére és fejlesztésére is fordítani.

Sokszor felmerülhet, hogy túl nehéz... Mégis inkább alkalmazott maradok. Ami sokat segíthet, és nekem is ez segített ezen átlendülni, hogy megtapasztaltam már, hogy milyen egy multinál 10-12 órát dolgozni és ülni hazafele a dugóban. És bár ott volt az a sok kétség, és az elején én is kéthavonta felmentem az állásportálokra, és megnéztem, hogy vajon milyen alternatíva lehet, hova mehetnék vissza dolgozni, de mégis ott volt az a pici hang, ami azt mondta, hogy nem akarok visszamenni, és ezért csináltam tovább. Tehát a kétségek ellenére, ha tudod a miértedet, és tudod, hogy mit nem szeretnél, akkor ez viszonylag jól át tud lendíteni itt a kezdeti nehézségeken.

Van ennek az első szakasznak egy nagyon-nagyon fontos feladata, ez pedig a célközönséged minél jobb megismerése. Erről kell, hogy szóljon minden - gyakorlatilag ezért kezdünk el tartalmakat gyártani, ezért kezdünk el email-listát építeni. Ez a szakasz a kapcsolatépítésről szól, a beszélgetésről a célközönségeddel. Ebben a szakaszban a legtöbb értéket, amit létrehozol, ingyen adod, anélkül, hogy bármilyen viszonzást várnál, és a fő cél tényleg az, hogy el tudj kezdeni beszélgetni a célközönségeddel, és minél többet tudj meg róluk, illetve a problémáikról.

Minden szakaszban, így ebben az első szakaszban is vannak csapdák. Két nagy csapda van itt, és ezt gyorsan beszéljük is meg: nagyon könnyű ebben a szakaszban elveszíteni a fókuszunkat. Tehát még egyszer: az első szakasz legfontosabb feladata a célközönségünk megismerése, illetve elkezdeni egy kis követő tábor felépíteni. Ugyanakkor rengeteg dolog tűnhet nagyon fontosnak. Látod, hogy mások már

előtted járnak, látod, hogy ők mit csinálnak. Teljesen mást, mint te, és rengeteg dolog tűnhet úgy, hogy neked ezzel most rögtön foglalkozni kell.

Viszont ha mindenre igent mondasz, akkor nagyon nehéz a valóban fontos dolgokra fókuszálni, ezért ennek a szakasznak a nagy tanulási feladata gyakorlatilag a fegyelmezettség és a szokások kialakítása. A kevésbé fontos dolgokat, amivel sok esetben napokat, heteket el lehet tölteni, de igazából nincsen jelentős eredménye, ezeket egyszerűen félre kell tenni, és nemet kell rájuk mondani.

Mik lehetnek ilyen kevésbé fontos feladatok? Hát például ismerek olyanokat, akik nagyon-nagyon sok időt eltöltenek azzal, hogy a logójukat még tökéletesebbé, még szebbé tegyék. Ez nagyon jó, de igazából az elején nincs igazán nagy jelentősége, hiszen még az is lehet, hogy maga a vállalkozási ötleted fog úgy megváltozni, hogy azt a logó nem is fogja jól képviselni, és egy teljesen más logóra lesz szükséged.

Az első logómat saját magam terveztem. Nem tudom hány óra alatt, de viszonylag gyorsan, a Canva szoftver segítségével, és nagyon jól elvoltam vele majdnem két évig. A másik ilyen a színek, a kinézete a weboldalnak. Rengeteg idő elmegy vele, és igazából nincs nagy jelentősége.

Persze ebbe a hibába én is beleestem, el is árulom, hogy én mivel töltöttem el szerintem heteket. Én a betűtípusokon agyaltam nagyon sokat. Rengeteg időm elment azzal, hogy betűtípuspárokat keressek, és kitaláljam, hogy melyik betűtípuspár fogja az én üzenetemet a legjobban kifejezni. Nincs az elején jelentősége ennek. Aminek jelentősége van, azok az értékes és érdekes tartalmak, amiket ha létrehozol, ezzel be tudod csábítani a célközönségedet.

Összefoglalva két dologra érdemes az elején fókuszálni: a rendszeres tartalomgyártásra és az email listának az építésére. Ez lesz az a két feladat vagy eszköz, amivel gyakorlatilag meg tudod ismerni, azaz ennek a segítségével tudod jól megismerni a célközönségedet. Én azt gondolom, hogy az elején annak köszönhettem, hogy viszonylag gyorsan sikerült elkezdenem növekedni, hogy tényleg elköteleztem magam amellett, hogy minden héten írok egy blogbejegyzést - bármi történjék is - és minden héten küldök az email feliratkozóimnak vagy egy tartalmat vagy bármi értékeset, akármilyen történik. Ez a prioritás. És minden mással csak akkor kezdtem el foglalkozni, amikor ezek már megvoltak, és maradt még időm.

A másik ilyen nagy csapda ebben a szakaszban, és azt mondom, hogy ebbe szinte mindenki beleesik, akinek nem tökéletes az önbizalma, ez pedig az, hogyha elkezdjük magunkat másokkal összehasonlítani. És különösen olyanokkal, akiket profinak tartunk, vagy akit példaképnek tekintünk. Ők teljesen máshol tartanak a vállalkozás építésében, teljesen más feladataik, kihívásaik lesznek. Nem szabad összehasonlítani magunkat velük, hiszen ők is ott kezdték, mint mi, de most nem ott tartanak. Viszont ha elkezdjük magunkat összehasonlítani, akkor ez óhatatlanul odavezet, hogy saját magunkat le fogjuk értékelni, és úgy fogjuk érezni, hogy

igazából nekünk már semmi keresnivalónk azon a piacon, úgysem fogunk elérni sikereket, úgysem érhetünk el arra a szintre, mint ők.

Ez igazából egy mentális csapda. És rengeteg időt és energiát el tud tőlünk venni, nem beszélve arról, hogyha ez teljesen le is blokkol minket, és nem is lépünk tovább. Azt kell tudni, hogy a világnak, az internetnek rengeteg különféle hangra van szüksége, a tiédre is. És ezért fontos, hogy ebben a szakaszban indulj el, és fedezd fel, hogy mitől leszel te más.

Mitől vagy te különleges, mitől tudsz te valami mást adni a hallgatódoknak vagy olvasóidnak. Én ezt a különleges hangot, amit fel kell fedezned, ezt az Életképes Vállalkozási Ötlet képzésen Szupererőnek hívom. Ha ez sikerült beazonosítani, és erre építesz, akkor olyan értéket tudsz létrehozni, amit más nem a piacon. És igenis lesz helyed neked is, csak meg kell találnod ezt először. Nyilván mindenkinek vannak erősségei, gyengeségei. Egy kis időnek el kell ahhoz telni, hogy ezeket be tudd azonosítani.

Én például viszonylag jó vagyok abban, hogy jól tudok megszerezni dolgokat, és jól tudok rendszereket létrehozni. Ez valahol az én online tevékenységemnek is a lényege, hogy a rengeteg szerteágazó és rendezetlen információ között próbálok úgy segíteni neked, hogy rendet rakok, és én erre építem a vállalkozásom - viszont azt is tudom, hogy vannak hihetetlen gyengeségeim, és minél több időt eltöltök itt az online világban, ezek annál nyilvánvalóbbá válnak.

Például nagyon rossz előadó vagyok, és egyáltalán nem szeretek szerepelni. Na most ezt én tudom magamról, és ezt elég tudatosan próbálok kerülni is, illetve még egy óriási gyengeségem, hogy borzasztóan rossz vagyok adminisztratív dolgokban. Ha ezeket tudom, akkor úgy tudom alakítani a vállalkozásomat, hogy az erősségeimet minél jobban ki tudjam használni, a gyengeségeimet pedig, ha elkerülhetetlenek, akkor valamilyen formában segítséget kell majd bevonnom. Tehát ez egy folyamat, amikor megismered így egy kicsit saját magadat is. Összehasonlítás helyett törekedj arra, hogy ezt a szupererőt, ami biztos vagy benne, hogy benned is megvan, ezt próbáld meg minél jobban megtalálni és beazonosítani.

Ez az első szakasz, itt nagyon fontos, hogy az önbizalmunkat megtanuljuk egy kicsit tudatosan építeni, mert nagyon könnyen leépül, hogyha nem figyelünk rá. Egy tippet szeretnék neked adni ahhoz, hogy hogyan tudod az önbizalmadat megerősíteni: az ingyenes munkatapasztalaton keresztül.

Ezt én is kipróbáltam. Amikor az online vállalkozásindítás témára átálltam hat hónappal az elindulásom után, akkor egy interjúsorozattal kezdtem. Akkor egy picit szerettem volna megismerni, hogy milyen problémák vannak, hol szorulnak az én leendő olvasóim segítségre, és felkértem néhány olvasómat egy alaposabb interjúra, és cserében felajánlottam, hogy ahol viszont ők megakadtak, akkor én ott, mint egy tanácsadó, segítek.

Nyilván teljesen ingyenesen, cserébe azért, hogy ők viszont megosztották a saját útjukat, illetve az akadályokat, ami nekem borzasztó értékes információ volt. Ezeknek az ingyenes konzultációknak a során megtapasztaltam azt, hogy tényleg tudok segíteni, és külső szemlélőként tényleg sok embert át tudok lendíteni azon a

ponton, mert meg tudom mutatni, hogy hol akadt el. Ez óriási magabiztosságot adott nekem is, hogy tényleg tudok segíteni, és tényleg van értelme annak, amit csinálok. Tehát azt tudom neked javasolni, hogy nyilván a számlákat be kell fizetni, és nem kell mindent és életünk végéig ingyenesen adni, de itt az elején, akár a te témádban, hogyha ismersz olyan barátot vagy van olyan családtag, aki egy bizonyos problémával küzd jelen pillanatban, akkor ajánld fel neki teljesen ingyenesen, hogy segítesz neki. Egyrészt rengeteg visszajelzést fogsz kapni, másrészt hihetetlen önbizalmat lehet azon keresztül szerezni, amikor látod, hogy tényleg előre tudtad őt vinni a problémája megoldásában.

Ha ezzel megvagyunk, és megismertük a célcsoportunkat, illetve az önbizalmunkat is egy kicsit megerősítették - esetleg néhány ingyenesen elvégzett munka segítségével - akkor léphetünk a második szakaszba, ami a pénzkeresés szakasza lesz. Ide akkor érdemes már átlépni, amikor már nagyjából kialakult, hogy milyen módon és hogyan fogunk pénzt keresni. Nekem az első ilyen pénzkeresési forma az affiliate marketing volt, de mielőtt én ide átléptem, ebbe a pénzkeresés második szakaszába, kipróbáltam, hogy workshop online tréningeken keresztül hogyan fogok tudni pénzt keresni. És amikor azt láttam, hogy igen, ez nekem menni fog, és tetszik és szeretem csinálni, és valóban hajlandóak fizetni és azért, hogy megosszam a tudásomat, én csak akkor döntöttem el, hogy jó, akkor most átlépek ebbe a szakaszba, és a pénzkeresésre fogok jobban fókuszálni.

Mivel az alapjaink eddigre már működnek, ami alatt azt értem, hogy rendszeresen gyártunk tartalmakat, és épül az email listánk, ebben a szakaszban már az időnk nagy részét tényleg a pénzkeresésre tudjuk fordítani. Amikor megvan egy-két ilyen jövedelemszerzési formánk, akkor ennek a szakasznak az a feladata, hogy optimalizáljuk ezeket a folyamatokat, javítsunk rajta, teszteljük esetleg az árainkat, a kommunikációnkat, jöjjünk elő új tartalomötletekkel. Tehát itt magának a pénzkeresési folyamatnak az alakítása az egyik fő feladatunk.

Ez az a szakasz, amikor már be tudunk vonni külső segítséget is, hiszen már valamennyi pénzt keresünk. Például egy virtuális asszisztens rengeteget tud nekünk már ebben a szakaszban segíteni.

Ennek a szakasznak a nagyszerű érzése vagy felfedezése tényleg az lesz, hogy hogy rájössz arra, hogy van mit megosztani, tudsz értéket létrehozni, az emberek odafigyelnek rád, és a segítségéért még pénzt is fognak neked fizetni.

Viszont itt is vannak csapdák. Ennek a szakasznak az egyik csapdája az, ha nagyon belekesedsz az első jövedelmeid megérkezésekor, és túl korán kilépsz, és feladod a fix főállású jövedelmedet. Érdemes vele várni egy kicsit, amikor nagyon rendszeresen és nagyon stabilan tudsz már jövedelmet keresni, sokan ugyanis túl korán feladják a biztos és rendszeres főállású jövedelmüket.

A másik ilyen csapda az, hogy ha elveszel az operatív feladatok között, és nem szakítasz elég időt arra, hogy a nagy képet, a víziódat, a stratégiádat rendszeresen átgondold. Rengeteg feladat lesz ebben a szakaszban is, viszont néha tudatosan időt kell arra szakítani, hogy megálljunk, és átgondoljuk, hogy tényleg még mindig a legbölcsebb, a legjobb úton vagyunk-e, és tényleg még a saját céljaink fele megyünk-e. Ha sikerült a folyamatokat optimalizálni, és gyakorlatilag van egy

kicsiben már jó működő rendszerünk, akkor ezt már csak fejlesztenünk kell, és át tudunk lépni a harmadik, a növekedés szakaszába.

Azt gondolom, hogy nagyon sokan ide tartunk, tehát ezért indítjuk el (*a vállalkozásunkat*), merthogy itt már van egy olyan automatizált rendszerünk, vagy egy olyan kis csapatunk, akár kiszervezett szabadúszókból vagy alkalmazottakból álló kis csapatunk, aminek a segítségével visszavehetünk a saját tempónkból, és így időt tudunk saját magunknak felszabadítani. Ezt az időt aztán vagy tényleg a cégünk továbbfejlesztésére, vagy a családjunkra vagy a hobbinakra tudjuk fordítani.

Ennek a szakasznak a nagy kihívása az, hogy... nos, kettő is van. Az egyik az, hogy hűnek kell maradnunk a saját vízióinkhoz. Ugyanis rengeteg lehetőség megnyílik ebben a szakaszban, és csábító mindegyik lehetőséggel élni, viszont hogyha nem visz közelebb a víziódhoz, akkor érdemes nagyon sok mindenre, ami nem illik bele a vízióba, inkább nemet mondani.

Ehhez szorosan kapcsolódik a másik csapda, ami viszont arról szól, hogy a nagyobb nem mindig jobb. Tehát ahogy mondtam, nagyon sok lehetőség megnyílik, viszont érdemes tudatosan olyan és akkora vállalkozást építeni, amekkorát tényleg szeretnél, és ami téged boldoggá tesz. Ismerek olyan online vállalkozót, aki egy darab szerkesztővel dolgozik, és nagyon nagy céget vagy vállalkozást hozott létre, és ismerek olyat is, aki viszont egy nagyon nagy csapatot hozott létre alkalmazottakból. Mind a kettő nagyon boldog, de nyilván mind a kettő nagyon másféle stílust hozott létre, nagyon más életstílusra vágyott és eszerint valósították meg az álmaikat.

Ezt érdemes már az indulásnál előre látni, és amikor megyünk végig ezen az úton, akkor sokszor berakni kontrollt és átgondolni, hogy vajon még mindig abba az irányba megyek-e. Mert szoktam mondani, hogy az alkalmazotti taposómalom mellett vállalkozói taposómalom is létezik - elég könnyű beleesni, hogyha nem tartod mindig szem előtt, hogy mit szeretnél valójában elérni.

Ez tehát az a három fázis, amin végig kell mennünk. Még ha itt vagyunk az elején, még az alapozó szakaszban, akkor is érdemes tudni, hogy körülbelül milyen nagy szakaszok várnak ránk, min kell végigmennünk. És fektessünk elegendő energiát ebbe az alapozó első szakaszba, mert később nagyon sokszorosan meg fog térülni, ha az alapokat jól raktuk le a vállalkozásunkhoz.

Köszönöm, hogy velem tartottál ma. Ha szeretnél elsőként értesülni a következő podcast adásaimról, iratkozz fel a podcast csatornáimra vagy az email listámra, és emailen közvetlenül elküldöm neked, amikor új adásom jelenik meg. A jövő héten is szeretettel várlak a következő adásommal, addig is szép napot neked, szia!