



PŘÍPADOVÁ STUDIE ZADNICE ZACHRÁNĚNA

aneb jak jsem se za pár měsíců dostal z trablů



Úspěchy se střídají s neúspěchy jako zima s létem. V této případové studii vám ukážu, co jsem dělal, když jsem během několika měsíců přišel o veškeré peníze, dostal se do dluhů a následně našel řešení, díky kterému jsem úspěšně prošel restrukturalizací.



Samuel Hornek

Začínal jsem před deseti roky jako vyučený číšník s půjčkou 150 000 Kč. Postupně jsem realizoval přes deset projektů, díky kterým jsem získal zkušenosti i peníze na kvalitní vzdělání a na testování nových technik a postupů.

Dnes organizuji jedny z největších kampaní svého druhu, které oslovují statisíce lidí v Čechách i na Slovensku. Vyvíjím aplikace pro snadnější a rychlejší start podnikání. Aktivně se podílím na osvětě a vzdělávání dětí i dospělých, kteří se nevládní vinou dostali do trablů.

I pád na hubu je cesta kupředu

Když jsem si v roce 2012 vymyslel, že začnu stavět velký online projekt, absolutně vůbec jsem netušil, do čeho se vlastně pouštím. Vybaven chabými znalostmi, ale notnou dávkou odvahy, začal jsem budovat svůj online projekt. Během pouhých 6 měsíců jsem proinvestoval a utratil všechny peníze a zůstal doma se svým notebookem, dluhy a nešťastnou manželkou. I přes velké ztráty jsem se z toho dokázal dostat a dosáhnout do šesti měsíců na příjem, který mají v Česku top manažeři úspěšných firem. Inspirujte se, vylepšete váš postup a udělejte si to ještě lépe po svém. Někdy je totiž i pád na hubu cesta kupředu.



ŽIVÝ PŘENOS ZDARMA



Sdílet

Výkaz ztrát



Finance

- ▶ -150 000 Kč vlastní investice
- ▶ -180 000 Kč bankovní úvěr



Zdraví

- ▶ Bolesti zad.
- ▶ Migrény.
- ▶ Srdeční arytmie.
- ▶ Dušnost.



Psychika a vztahy

- ▶ Sebevědomí -70 %.
- ▶ Nespavost -3 hodiny spánku denně.
- ▶ Vztahy v rodině - bod mrazu.
- ▶ Společenský život - bod mrazu.



3 Bonusová videa



Sdílet

Můj plán

Do čeho jsem investoval tolik peněz a energie? Vytvořili jsme komunitní projekt Heroik.cz, jenž měl spojit lidi, kteří se věnují svému koníčku a chtějí se jím živit naplno. Na jednom místě pak mohli prodávat své produkty, prezentovat svou činnost a sdílet své zkušenosti se stejně zaměřenými lidmi. Myšlenka byla skvělá, design pěkný, ale jinak bylo všechno úplně špatně. Zpětně musím říct, že jsem byl pěkně naivní a jediné, co jsme udělali dobře, bylo naše logo.



Získání společníka

Říká se, že ve dvou se to lépe táhne. Takže jsem nelenil a našel nejbližšího člověka, který spravoval e-shop. S naivní důvěrou, že on je ten odborník, přizval jsem ho do projektu za pěkný podíl na zisku. Nedal jsem na varovné signály a svěřil mu do rukou klíčovou věc. Robert Kiyosaki píše ve své knize Dotek Midase, jak mu jeho otec vyprávěl, že jakmile začnete podnikat, objeví se podvodníci.

Na začátku podnikání se mi to vyhnulo, ale když jsem začal podnikat online, našel jsem si společníka, ze kterého se vyklubal takový malý podvodníček. Na IČ e-shopů, které spravoval, nakupoval bez vědomí majitele ve velkoobchodech zboží a pak ho prodával koncovým zákazníkům bez dokladu. Co bylo pikantnější – byli to často zákazníci toho obchodu, který spravoval. Nebylo tedy divu, že se mi úspěch vyhnul obloukem a projekt šel k rychlému konci.



7 kritických chyb, které jsem udělal

Poslední věc, kterou vám chci ukázat, než vám představím proces, kterým jsem prošel, jsou kritické chyby, kterých jsem se dopustil. Tedy - jaký nepořádek jsem po sobě musel uklízet.

1. Nedostatek informací

Princip podnikání je sice stejný ve světě i na internetu, ale objem informací, které musíte znát, je mnohonásobně větší.

2. Špatní lidé

Obklopíte-li se špatnými lidmi, budete muset dělat mnohem více práce a řešit řadu zbytečných trablů.

3. Zaměření

Zaměřil jsem se na ty méně důležité věci.

4. Vědět, co chci

Když nemáte dostatek informací, nemůžete přesně vědět, co chcete, nedokážete pak lidem správně zadat práci.

5. Webové stránky

Funkčnost webových stránek je v online prostředí zásadní a nároky na zjednodušení pro uživatele se stále zvyšují.

6. Plánování

S lepším plánováním a fázováním procesu bych se vyhnul bezesným nocím stráveným u počítače.

7. Žádný plán B

Neplánovat, co se stane, když se něco pokazí, vám přinese nepěkné překvapení.



Zachránění zadnice

Dále popisuji proces, kterým jsem prošel, abych vyřešil těžkou životní situaci a nastartoval ekonomický růst.

Listopad 2012

Závažné rozhodnutí

Když jsem se dostal do trablů, chvíli jsem vůbec nevěděl, co budu dělat. Právě proto, že jsem neměl vymyšlen plán B, nedokázal jsem pružně reagovat a totálně jsem se zavařil. Samozřejmě jsem si uvědomoval skutečnost, že mám pouze dvě možnosti. Buď jsem mohl v projektu pokračovat a najít řešení, jak bude fungovat. Nebo ho ukončit a najít si práci. Zvažoval jsem tehdy všechna pro a proti.

Proti ukončení:

Do projektu jsem investoval obrovské množství energie, peněz, měl jsem naskladněné zboží s logem projektu a věděl jsem, že to mám velmi dobře promyšlené.

Pro ukončení:

Věděl jsem, že projekt má potenciál být úspěšný. Bylo by zapotřebí znovu ho kompletně předělat a nainvestovat do něj opět nové prostředky, čas a energii. Ani jedno z toho jsem neměl. V té chvíli bylo důležité odložit emoce a citová pouta a s chladnou hlavou rozhodnout o ukončení projektu.



Vyprázdnění sklepa

Po tomto rozhodnutí bylo jasné, co musím udělat: Získat z projektu maximum financí zpět a uvolnit cash flow jakýmkoliv možným způsobem. Díky tomu se zmatořím a půjdu dál. Kde všude jsem získal peníze?

▶ Prodal jsem celý web

Celý webový projekt jsem prodal. Samozřejmě pod cenou, za symbolických 10 000 Kč.

▶ Rozprodal jsem zboží

Prodat zboží, které má logo projektu, se ukázalo jako nemožné. Podařil se tedy pouze prodej dárkových předmětů a drobné elektroniky. Z prodeje za přibližně 50 % velkoobchodní ceny jsem celkem utržil 24 000 Kč.

▶ Prodal jsem obsah a zpětné odkazy

Spousta služeb napojených na web již byla objednána a v procesu; například PR články na jiných webech a zpětné odkazy. Podařilo se mi najít nové zájemce a prodat část objednaného obsahu a zpětných odkazů. Tím jsem ušetřil další 3 000 Kč.

▶ Prodal jsem své osobní věci

Ačkoliv nejsem zrovna sběratel, okamžitě jsem se podíval, co můžu prodat. Ale ne zas žádné drobnosti. Prodal jsem hlavně vybavení pro chov plazů, což je můj koníček. Tím jsem získal další 4 000 Kč.

▶ Vyprázdnil jsem sklep

Ve sklepě jsem měl spoustu zbytečností. Sice tam toho nebylo až tak moc, protože tam bylo uskladněné zboží, které jsem prodával, ale i tak tam bylo pár nepotřebných věcí v celkové hodnotě 3 500 Kč.

Celkem jsem uvolnil **44 500 Kč**.



Prosinec 2012

Utáhnutí opasku

Prosinec je pro jakékoliv změny velmi nepříznivý. Nikdo na vás nemá čas a každý vám chce akorát prodat nějaké zboží. A aby také ne, když to pro některé podnikatele znamená i 70% ročních příjmů.

Nám však nezbylo nic jiného, než si utáhnout opasek. Většina peněz šla na splátky půjčky, která mě teď dost tížila, a na běžnou režii. Dárky jsme tedy vyřešili velmi jednoduše a hodně obdarovaných dostalo produkty s logem projektu. Sice to byly nejhorší Vánoce za dobu, co jsem odešel z domu – byl jsem zvyklý dávat větší dárky –, ale důležité bylo, že jsme prožili celkem příjemné Vánoce.

Leden 2013

Lednová dieta

Přišel leden a s ním další utahování opasků. Důležité bylo, že jsem začal, podobně jako spousta lidí v tomto období, cvičit. Zdá se to jako nepodstatné, ale bylo. Ulevil jsem tím podstatně zádům, psychice a vybočil z celkem stereotypního kruhu myšlenek.

Vedlejší zdroje příjmů

Současně jsem v lednu začal také budovat vedlejší příjmy. Za 300 000 korun totiž již nasbíráte celkem dost zkušeností. Celou dobu jsem také tvořil obsah a věnoval se studiu marketingových strategií a postupů – a tak jsem měl výstupní bod, kde začít.

Začal jsem tvořit texty na weby, psát články, spravovat facebookové stránky a dělal jsem řadu dalších drobných činností, které se dají shrnout pod název „mikroslužby“.

Vydělal jsem tím v lednu přibližně 10 000 Kč, což není mnoho, ale ověřil jsem si na tom, že již vím o online marketingu více informací, než 90% podnikatelů, kteří online podnikají – a často i mnohem déle než já. To jsem se rozhodl využít.



ŽIVÝ PŘENOS ZDARMA



Sdílet

Únor 2013

Spuštění webu

V lednu jsem zahájil přípravu a v únoru spustil svůj informační web Samuel-hornek.cz. Nevypadal tehdy jako dnes. Do vytvoření jsem investoval 5 000 Kč a do souvisejících činností dalších přibližně 5 000 korun. Byly to tehdy všechny peníze, které jsem měl.

Nové zdroje příjmů

Díky spuštění webu jsem získal podstatně více možností, jak získat příjem. Začal jsem sbírat e-mailové kontakty na potenciální zákazníky a to se později ukázalo jako klíčový bod při budování příjmů a životní restrukturalizaci.

Rozhodně jsem však ještě nebyl „za vodou“; web čekala řada úprav a mě velmi tlačil nedostatek hotovosti – což je situace, které byste se měli snažit vyhnout ob-
loukem, protože vás to nutí dělat práci, kterou byste za jiné situace odmítli. V té chvíli to ale často jinak nevyřešíte.

Březen 2013

Další zdroje příjmů

V březnu se mi otevřel úplně nový zdroj příjmů, affiliate marketing. Je to způsob prodeje zboží, kdy dostanete provizi z každé realizované objednávky zákazníka, kterého přivedete k prodeji.

S nedostatkem hotovosti jsem našel řešení, které tehdy nevyužívalo 99% podnikatelů, kteří affiliate marketing dělali. Pár lidí jsem to od té doby naučil a z nich každý, kdo se tomu věnoval, si tím způsobem přivydělal desítky tisíc korun.

Tehdy – v roce 2013 – jsem to ovšem využil pouze pro sebe. Věděl jsem, že to funguje, a tak jsem s investicí 4 000 korun utržil 24 000 Kč.

**3 Bonusová videa****Sdílet**

Z výše uvedeného vyplývá, že jsem dosáhl návratnosti investice, kterou jsem vložil do nového webu. Je to významný milník, kterého byste si měli u jakékoliv investice všimnout a počítat s ním.

Podstatně jsem teď také upravil své další vedlejší zdroje příjmů. Místo poskytování mikroslužeb na více projektech jsem nyní pracoval pouze na jednom, kterému jsem věnoval více času. Díky tomu jsem mohl dělat výrazně více práce a soustředit se na to důležité.

Květen a červen 2013

Top partner

V dnešní době je velmi málo kvalitních lidí, kteří by se nebáli úspěchu schovaného za hromadou práce. Potkáte tak řadu odborníků, kteří ani moc odborníci nejsou a jejich práce má průměrné výsledky. Není to dobře ani špatně, prostě to tak je.

To je vaše výhoda - a byla i moje. Jakmile se totiž odlišíte, byť jen trošičku, kvalitní prací, velmi rychle dostanete další pracovní nabídku do zaměstnání nebo získáte nové zákazníky. Nejinak tomu bylo i u mě.

Top partner

Oslovili mě z jedné firmy, abych je podpořil v další připravované kampani jako affiliate partner. Nabídku jsem přijal a připravil si stejný postup. Po roce usilovné práce a tvrdé školy už jsem si online marketing celkem užíval. Úroveň „beginner“ byla za mnou a já si tak mohl dovolit spojit všechny důležité prvky online marketingu:

- ▶ Obsahový marketing na webových stránkách.
- ▶ Propagaci na sociálních sítích.
- ▶ PPC inzerci ve vyhledávačích.
- ▶ Video marketing.
- ▶ E-mail marketing.



Díky tomu jsem se dostal mezi 20 nejlepších obchodních partnerů do té doby největší online kampaně v Česku. Přineslo mi to přes 70 000 Kč. Tedy vítaná vzpruha.

Bod zvratu

Dosáhl jsem bodu zvratu. To znamená, že moje náklady byly nižší než příjmy.

Samozřejmě se začali ozývat další a další zájemci o spolupráci a od června roku 2013 nehledám klienty. Naopak jsem nucen je odmítat. Začal jsem kampaně sám řídit, plánovat a organizovat. Byl to perný rok, ale významně mě posunul v pohledu na byznys a podnikání z širší perspektivy.

Výstup

Takže takhle jsem se z trablů dostal já. Díky znalosti online marketingu a krokům, které mi zachránily zadnici. Můžete se inspirovat, protože ekonomika se řídí cykly, které zatím nikdo nedokáže ovládat – podobně jako počasí. Jsme schopni je sice ovlivnit, ale ne řídit. Kdo dnes má pěknou práci, může dostat za pár let zlatého padáka, a kdo dnes úspěšně podniká, může za pár let řešit velmi podobnou situaci jako já. Je známo, že 81% procent podnikajících subjektů ukončí svou činnost do pěti let. Přesto je to největší jistota v dnešní rychle se rozvíjející době.

Dnes

Pokud dnes poskytujete služby, říkejte si ve své práci o zálohy – a to hlavně u větších zakázek. Češi mají jednu z nejhorších platebních morálek ve střední Evropě a na zaplacení faktury můžete čekat klidně i tři měsíce. A to může být nepříjemné. Zálohy vám usnadňují držet zdravé cash flow vaší firmy i domácnosti.

Já dnes již mám svou firmu s týmem pěti lidí. Tvoříme řadu vlastních projektů a také webovou aplikaci, která spojí dvě nejúspěšnější prodejní strategie na internetu. Vám – čtenářům – ji nabídnu jako prvním zdarma. Zjistil jsem také, že můj případ není ničím jedinečným a že krachy patří nedílně ke každému byznysu. Prin-



cip, který jsem využil, použil i Robert Kiyosaki a řada známých podnikatelů, firem i zemí, aby zlepšili svou situaci a nastartovali svou kariéru. Vytáhl jsem funkční esenci a zabalil ji do e-knihy, kterou jsem nazval **Konec trablům**.

Najdete v ní praktické příklady a postup rozpracovaný do čtyř kroků. Ten vám pomůže rychle se zorientovat a zlepšit vaše příjmy v domácnosti i v podnikání. Nebudu vám slibovat, že se dostanete také na měsíční příjem přes padesát tisíc během pár měsíců, ale rozhodně to změní váš úhel pohledu, kam peníze investujete.

Knihu najdete v odkazu níže a celý zisk z jejího prodeje putuje na konto „Pomozte dětem“ - dětem, které mají dost trablů. Jedna stokoruna jim může doslova změnit život. A vám taky...



CHCI UKONČIT TRABLE

<http://samuel-hornek.cz/e-kniha-konec-trablum/>



SPOLEČNÝ SBÍRKOVÝ PROJEKT



ŽIVÝ PŘENOS ZDARMA



Sdílet

