



*Tato publikace je zaměřena na praktická cvičení a úkoly, které vám pomohou za 30 až 60 dní zvýšit příjem firmy či domácnosti. Díky tomu si připravíte konkrétní plán, který vás posune blíže ke splnění vašich cílů. Úkoly vám zaberou maximálně jednu hodinu času.*

## EXPRES JÍZDA NA VRCHOL ZA 60 DNÍ

Manuál pro okamžité zvýšení hodnoty a příjmů v extrémně krátké době

Publikace slouží jako příprava k živému vysílání 24. 6. 2015

Přihlásit se můžete zde:



**VSTUP ZDARMA**

## 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. Vytvím aplikace pro snadnější a rychlejší start podnikání. Aktivně se podílím na osvětě a vzdělávání dětí i dospělých.



Blíží se den vysílání, kde vám v praktické případové studii předvedu, **jak díky Facebooku a e-mailu vydělávat každý den několik tisíc korun** téměř automaticky a způsobem, který pomůže i ostatním lidem. Uděláme si také letní Vánoce a budeme rozdávat dárky i odměny pro ty aktivnější z Vás.

Vysílání vás však určitě nijak neposune, když nebudete připraveni něco udělat. Připravil jsem proto tento praktický manuál, který vám pomůže znásobit hodnotu vašeho času a následně i příjmy.

Jednoduše řečeno – ostatní si od vás budou chtít koupit za větší peníze a s větším zájmem budou sledovat vše, co děláte.

Proces má 5 fází:

- ▶ Cíle.
- ▶ Určení předpokladů.
- ▶ Navýšení hodnoty.
- ▶ Finance.
- ▶ Akční kroky.



ŽIVÝ PŘENOS ZDARMA



Sdílet

## Splnitelné cíle

Nestavme vzdušné zámky, ale vycházejme ze současného stavu.

Stejně jako při výrobě lepšího modelu nového auta ve Škodových závodech, tak i u vás je zapotřebí nejdříve navrhnout a naplánovat vše na papír. Díky tomu **vznikne detailní návrh s jasným cílem**, který vychází z reálných možností. Tento postup vám pomůže dosáhnout svého cíle rychleji.

### Co chci dělat za dva roky - a také kde:

*Vypište si svůj cíl, tak jak si ho představujete, jak chcete žít.*

---

---

---

### Co a kde dělám nyní:

*Vraťte se do reality. Kde jste nyní, a co děláte.*

---

---

---

### Za dva roky bude můj příjem:

*Jaké budou příjmy vaše nebo vaší firmy.*

---



**Aktuální příjem je:**

*Jaký příjem máte v současnosti.*

---

**Jakou práci chci dělat:**

*Jakou činností byste si přáli vydělávat peníze (bez ohledu na zkušenosti).*

---

---

---

**Jaká činnost mi přináší příjmy nyní:**

*Liší se nějak to, co byste si přáli dělat, od současného stavu?*

---

---

---

**Kolik času týdně chci strávit prací:**

*Jaký je váš optimální čas práce, abyste se cítili dobře.*

---

---

**Kolik času týdně pracuji nyní:**

---

---

**ŽIVÝ PŘENOS ZDARMA****Sdílet**

## Magické předpoklady

Škodovy závody nevyrábí auta F1, nemají pro to předpoklady. Přesto vyrábí širokou škálu vozů, které se velmi dobře prodávají v Evropě i v Asii. Není to tím, že by prodávaly levné vozy, nýbrž **využívají dokonale své předpoklady k růstu** a profitu.

**Vypište si tři dovednosti, které umíte nejlépe:**

---

---

---

**Jakou činností jste v životě strávili nejvíce času:**

---

---

---

**Které vlastnosti si na vás kolegové nejvíce cení:**

---

---

---



**Jakých významných výsledků jste ve svém životě dosáhli:**

*(Jakékoli výsledky - od 2 dětí přes kariéru až po sportovní úspěchy.)*

---

---

---

**Vypište si své certifikáty a dosažené vzdělání:**

*Není od věci oprášit nepoužívaný titul či certifikát kvality služeb.*

---

---

---

---

---

**Jaké jsou vaše koníčky:**

*Vypište si své okruhy zájmů a činností. Úspěch dosáhnete pravděpodobně v těchto oborech.*

---

---

---

---

---



## Navýšení hodnoty

Zůstaneme-li u vozů, můžete si vybrat. Budete sebe a svou práci celý život prodávat nejlevněji – jako třeba Dacia, nebo se zaměříte na vyzdvižení svých předností, a **vaše cena poroste** stejně jako cena nové řady automobilů Hyundai na českém trhu. A to jsem ještě neřekl, že se **můžete prodávat s nadstandardní výbavou**.

**Vypište si tři známé osobnosti, autority ve vašem oboru:**

*Autority v oboru, od kterých můžete získat referenci nebo rozhovor.*

---

---

---

**Vypište si tři osobnosti či firmy, od kterých můžete získat relevantní a důvěryhodnou referenci:**

---

---

---

**V jakém sdružení, asociaci nebo oborovém spolku byste mohli být členy:**

---

---

---





**Jaké tři životní úspěchy byste si pověsili na nástěnku:**

---

---

---

**Jakou hodnotu, návod, službu či benefit můžete nabídnout za sebe navíc:**

---

---

---

## Úkol

Pořídte si sadu kvalitnějších fotografií v kompozici. Kvalitní fotografie už sama o sobě zvyšuje vaši důvěryhodnost a ochotu objednat si vaše produkty, služby nebo pozvat vás na pohovor.



ŽIVÝ PŘENOS ZDARMA



Sdílet



## Finance

Podívejme se na vše z širšího úhlu pohledu. Víme, že majitel továrny nevydělá peníze tím, že by prodával vzduch. Potřebuje nástroje, materiál, lidskou práci a logistiku, aby mohl vydělávat peníze. **Peníze tvoří další peníze.** Pokud chcete vydělávat 50 tisíc měsíčně, nepodaří se vám to s investicí pouze jediné koruny. S dnešními nástroji a možnostmi internetu však nepotřebujete statisíce; stačí pouhé tisíce či desetitisíce, abyste mohli vydělávat tisíce korun. I jako zaměstnanec potřebujete zvýšit svou kvalifikaci, abyste **mohli dostat více peněz.** Proto se zaměříme na to, kde peníze uvolnit. Možná budete příjemně překvapeni.

**Pozn.** *Dnešní projekty se statisícovou měsíční návštěvností jsem začal tvořit za opravdu posledních deset tisíc korun. Investice se mi vrátila hned první měsíc. Obratem jsem peníze reinvestoval a rychle jsem rostl. Je to skutečně jako jízda expresem.*

### 1. Úkol

Projděte si domácnost a sepište si nepotřebné věci, které mají nějakou hodnotu. Prodejte je a peníze si uspořte jako investiční kapitál.

---

---

---

---

---

---

---

---

*Jako příklad může posloužit nepoužívaný playstation či zaprášená horská kola v garáži. Opravdu všechny ty věci potřebujete? Není lepší si díky nim zajistit takový příjem, abyste si mohli pořídit úplně nové?*



**2. Úkol**

Vypište si měsíční příjmy a náklady domácnosti. Náklady pište opravdu jen ty nejnnutnější.

---

---

---

---

---

---

---

---

**3. Napište si, kolik můžete měsíčně nastřádat „bokem“.**

*Pravidlem úspěšných lidí je, že si část příjmů stále dávají stranou, tvoří rezervy a investiční kapitál, díky kterému rostou stále rychleji.*

---

---

---



## Akční kroky

Stejně jako si nevyčutnáte jízdu automobilem, o jehož výrobě budete jen mluvit, tak si také neužijete životní jízdu, pokud o svých snech a cílech budete jen mluvit či je mít napsané na papíru. K úspěšné realizaci slouží takzvaný „check list“. Je to seznam jednotlivých kroků, které si třídíte podle důležitosti; již realizované kroky odškrtnáváte.

**Pozn.** Věděli jste, že když se dělal průzkum mezi úspěšnými podnikateli světového formátu, jako jeden z hlavních závěrů se zjistilo, že všichni úspěšní podnikatelé si dělají check list, v němž si odškrtnávají úkoly a splněné cíle? Pro srovnání - podle stejného průzkumu tuto činnost nevykonává 80% běžné populace s průměrným příjmem.

Jednotlivé cíle by měly být rozděleny do samostatně splnitelných úkolů:

Název úkolu	Priorita 1–10	Termín splnění	Splněno
Založení vlastního profilu na Facebooku			
Založení stránky na Facebooku			
Vlastní webové stránky			



