

# Wyrwij się z Błędnego Koła Stagnacji

---

## DLA PRZEDSIĘBIORCÓW



**Akademia Biznesu**  
Piotra Michalaka

Kompletny zapis nagrania dostępnego pod adresem:

<http://www.strategie-rozwoju.pl/bledne-kolo-stagnacji/>

Witaj,

*Nazywam się Piotr Michalak. Od 9 lat doradzam przedsiębiorcom i prezesom zarządów jak prowadzić swoje firmy. Założyłem też społeczność przedsiębiorców 29 tysięcy osób, które rozwijają swoje biznesy.*

Problem z biznesem jest taki, że kiedy zakładamy swoją firmę, myślimy, że jest to droga do:

- samorealizacji,
- spełnienia,
- niezależności finansowej
- i wolności finansowej.

**Ale rzeczywistość okazuje się zupełnie inna.**

Otóż, kiedy zakładam firmę - ciężko pracuję...

...więc zarabiam określone pieniądze,

...więc płacę podatki i płacę ZUS-y i nie starcza mi na zatrudnienie pracowników,

...więc wszystko robię sam,

...więc zarabiam mniej pieniędzy,

...więc ciężko pracuję,

...więc nie starcza mi na zatrudnienie pracowników.

**I to jest błędne koło** - węzeł gordyjski - z którego trudno się wyłamać, a jednak jest to możliwe i niektórym osobom się to udało.

Na przykład Rafał – przyszedł na nasze szkolenie, był prawnikiem w korporacji i pracował po 10-12 godzin na dobę. Nie znajdował czasu dla rodziny i marzył o swojej własnej firmie. Założył ją. Był z wykształcenia prawnikiem, więc co otworzył? Agencję reklamową dla kancelarii prawnych! Okazało się, że był to pomysł trafiony w dziesiątkę. Teraz Rafał ma czas dla swojej rodziny – ma czas na życie.

Takich przykładów mam więcej.

Sam uczę się od swojego mentora, który prowadzi kilkumilionową firmę zatrudniającą kilkunastu pracowników – firmę produkcyjną. Mówi, że jego firma najlepiej pracuje, kiedy go w niej nie ma. Jest wspaniałym liderem, ale kiedy jedzie na **wakacje... jedzie raz na miesiąc, raz na dwa miesiące**. Wyjeżdża na wakacje. Podróżuje po świecie. Wtedy jego firma pracuje najlepiej.



Przekazuje swoim klientom wiedzę o tym jak usystematyzować biznes – jak poukładać go w taki sposób, aby jednocześnie miał dobry marketing, a jednocześnie dobrą organizację (żeby całość stanowiła żywy organizm, który sprawia, że **Ty jesteś wolnym człowiekiem**).

Jednak największe **wyzwanie**, z jakim mierzą się dzisiaj **mali przedsiębiorcy** jest takie, że działają zwykle na rozdrobnionym rynku, zarabiają spokojnie pieniądze i myślą, że tak będzie zawsze. Natomiast jeśli na tym rynku są pieniądze, to **w przeciągu 5 do 10 lat** znajdą się dwa albo trzy najbardziej ekspansywne profesjonalne podmioty, które **przejmą 80% udziałów** w tym rynku (w ciągu właśnie 5 do 10 lat). Oznacza to, że można po prostu stracić swoją firmę.

Jest na to rozwiązanie. Zaraz Ci zdradzę, w jaki sposób działać, żeby uchronić się przed stratą swojej firmy i **stać się samemu jednym z liderów rynku** (bo co by było, gdybyś to Ty był jednym z tych podmiotów, które będą **liderem – numerem pierwszym**, ewentualnie drugim). Jest to możliwe.

Sytuacja ta dotyczyła nawet mojej rodziny. Kiedyś prowadzenie własnej apteki to był świetny biznes. W pewnym momencie sieci zaczęły przejmować wszystko i moja mama musiała sprzedać naszą rodzinną aptekę.

Sytuacja ta występuje nawet na rynku uczelni, które z powodów demograficznych zamykają się dzisiaj albo są przejmowane w tej chwili przez kapitał zagraniczny.

Producenci samochodów – kiedyś w Stanach Zjednoczonych było 300 firm samochodowych. Dzisiaj jest... 3... 4... plus kilka małych. Rynek jest przejmowany m. in. przez grupę Volkswagen (znamy to).

Sytuacja ta dotyczy również Twojej branży. Wiem, bo dotyczy również mojej branży. Już się to zaczyna i musimy coś z tym zrobić. Pokażę Ci co.

Zarówno w Polsce jak i na świecie jest wiele przykładów firm, którym udaje się to przezwyciężyć.

Pierwszą z nich jest znana firma kosmetyczna Dr Irena Eris.

Drugim przykładem są autobusy marki Solaris, które skutecznie konkurują w Polsce i na świecie.

Trzecim przykładem, moim ulubionym, są lody. Lody marki Grycan, który po sprzedaniu Zielonej Budki stwierdził, że chce robić coś o bardzo wysokiej jakości i robi najbardziej naturalne lody w Polsce.



## Przechodzimy teraz do konkretnych porad

Firmy, które radzą sobie z tymi wyzwaniami są firmami które postanawiają, że w granicach swojej niszy (w granicach swojego rynku) chcą być **liderami** tego rynku. To są firmy, które **mają wizję**, że chcą coś dobrego zrobić dla świata i starają się stworzyć albo fenomenalny produkt, albo fenomenalnie poukładać ofertę nawet z produktem, który nie musi być innowacyjny...

...które starają się **lepiej niż inni** zatrudniać ludzi...

...którzy starają się zrobić coś **lepiej niż inni** i **stać się liderami**.

Naturalną tego konsekwencją jest, że kiedy chcesz, aby Twoja firma była numerem jeden to przestajesz być tylko przedsiębiorcą. Stajesz się również **przywódcą** (liderem) dla swoich pracowników. Stajesz się także **menedżerem** - co oznacza, że trzeba nauczyć się organizować, zarządzać, układać cały system biznesowy.

Szereg kompetencji do opanowania, ale jest to do zrobienia i jest to konieczne.

Najważniejszą rzeczą jest stworzyć ofertę, która sprawi, że **zwycięzysz z konkurencją**, a raczej inaczej – sprawisz, że **konkurencja przestanie istnieć**. To jest tak, jakbyś teraz pływał w oceanie z piraniami i wyskoczył z tego oceanu tam, gdzie w ogóle nie ma ryb.

Przykładowo, nam udało się to zrobić w ten sposób, że działaliśmy w branży szkoleń za 800zł. Co trzeba było zrobić, żeby wyjść z takiej branży? Stworzyliśmy Akademię Biznesu – program, który trwa pół roku i gwarantuje przedsiębiorcom wzrost dochodów netto ze sprzedaży o 100 000zł w następnym roku po ukończeniu programu. Dodatkowo dostają oni, w ramach platformy:

- krótkie **nagrania** (bo nie mają czasu na długie oglądanie),
- **wyzwania** do wykonania,
- wsparcie **mentora**,
- indywidualne **konsultacje**,
- **telekonferencje**,
- **forum** (dostęp do społeczności).

Dzięki temu, udało nam się wyjść z branży szkoleń za 800zł w branżę rozbudowanych programów wartych od 10 000zł do 20 000zł.

Przykładem z dużego świata jest wprowadzenie na rynek smartfonów, które w jednym pudełku połączyły zarówno telefon, jak i aparat cyfrowy, latarkę, kalkulator, odbieranie e-maili i zrewolucjonizowały branżę.



Jednak Ty niekoniecznie będziesz potrzebował wprowadzać na rynek nowy produkt. Firmy, które tworzą oferty nie do odrzucenia, tworzą je poprzez sprawdzenie, jakie są problemy na rynku, jakie potrzeby mają nabywcy i tworzą z istniejących już rzeczy (z istniejących produktów) pakietu – rozwiązania tych właśnie problemów. Czasem potrzeba też zmienić sposób rozliczania się z klientami, zmienić politykę cenową w taki sposób, że konkurencja w życiu nie przypuszczałaby, że tak można to zrobić.

### **I to może wystarczyć, aby stworzyć błękitny ocean i zrewolucjonizować swoją branżę.**

Nie zdążymy dzisiaj zrobić całej **oferty nie do odrzucenia**, ponieważ wymaga ona wcześniej przejścia przez szereg kroków, ale proponuję ćwiczenie, które jest bardzo uwalniające – sprawia, że **prowadzenie firmy staje się przyjemnością**, daje samorealizację i daje też czas dla rodziny i dla samego siebie.

Jest to niesamowite i bardzo proste ćwiczenie. Wystarczy wziąć kartkę papieru i napisać z lewej strony LUBIĘ ROBIĆ, z prawej strony NIE LUBIĘ ROBIĆ. W tym ćwiczeniu zapisujesz zadania/swoje obowiązki, które lubisz i zadania/obowiązki, których nie lubisz. Kiedy to zrobisz to na samej górze kartki z lewej strony, gdzie były zadania, które lubię piszemy KASA, z prawej strony (zadania, których nie lubię) NIE KASA.

Po tym ćwiczeniu od razu widać, których rzeczy należy najszybciej się pozbyć, oddelegować, zatrudnić ludzi, outsourcować, pozyskać współpracowników i partnerów.

*Dziękuję, że obejrzałaś/obejrzałeś to nagranie. Jeśli chcesz otrzymywać kolejne moje produkcje, to proszę zasubskrybuj mój kanał na Youtube, a jeśli chcesz, abym w tych produkcjach odpowiedział na wyzwania Twojej firmy/Twojej sytuacji to napisz komentarz i zadaj swoje pytanie. Możesz też napisać co najbardziej Cię zainspirowało, a ja będę dawał więcej takich rzeczy w przyszłości. Dzięki raz jeszcze i do usłyszenia.*



## Ćwiczenie

KASA	NIE KASA
lubię robić	nie lubię robić