

Biznes w cudownym stylu - transkrypcja podcastu

Ewelina: Cześć Agnieszka.

Agnieszka: Cześć Ewelina.

E: Bardzo dziękuję Ci za przyjęcie zaproszenia do podcastu.

A: Jestem bardzo wdzięczna, że będę mogła podzielić się ze słuchaczami podcastu Fakturowni swoimi doświadczeniami.

E: Jaka przydarzyła Ci się ostatnio mała rzecz, która niezmiernie cię ucieszyła?

A: Ojej, jestem osobą, która cieszy się z bardzo małych rzeczy, np. ze zjedzenia croissanta z jajecznicą w ulubionym miejscu. Trudno mi wymienić w tym momencie jedną rzecz. Totalnie wszystko mnie cieszy, np. dobra kawa, którą piłam dzisiaj rano.

E: Przygotowując się do naszej rozmowy znalazłam informację, iż w trakcie swojej pracy etatowej wyjechałaś do Afryki. I ten wyjazd zmienił Twoje życie. Co tam się takiego wydarzyło?

A: To był niesamowity wyjazd. I to co mnie ciągnęło do tej Afryki, to była tak potężna siła i intuicja, że nikt nie był w stanie w Polsce przekonać mnie do tego, aby nie lecieć. Wyleciałam we wrześniu 2019 roku, a wszystko zaczęło się w lipcu, gdzie tak naprawdę nie do końca czułam się szczęśliwa sama ze sobą. Moje frustracje i żale wylewałam na wszystkich dookoła. Czułam, że mój potencjał nie jest rozwijany tak, jakbym chciała. Przeczytałam książkę Tomka Michniewicza "Chrobot". To pozycja o zwyczajnych ludziach. Jedną z bohaterek była dziewczyna z Ugandy. Znalazłam ją w internecie i zaczęłyśmy ze sobą pisać. W pewnym momencie spytała mnie czy lubię podróżować i czy chciałabym polecieć do niej. Wcześniej nie podróżowałam, jak już to gdzieś blisko w Europie, wyjeżdżałam np. do znajomych albo ze znajomymi. Raczej nie byłam typem człowieka, która nagle się pakuje i wyjeżdża do Afryki. Jednak wtedy poczułam to i zaciągnęła mnie tam moja silna intuicja. Wszystko mi sprzyjało - długi urlop, który dostałam, niska cena biletu. Budowałam tam między innymi szkołę.

E: Szkołę? Wow...

A: Tak. Organizacja, którą prowadzi ta dziewczyna z Ugandy prowadzi organizację, która wspiera dzieci. To niesamowita kobieta, z wielką energią i pięknym sercem. Byłam tam 3 tygodnie. Trochę był to dla mnie survival - nie miałam bieżącej wody, łóżka, pracowałam na budowie. Niemal prawdziwe życie afrykańskie. Gdy wróciłam do Polski, pojawiła się potrzeba budowania studni. Jestem zodiakalną Rybą, marzycielską, nie ma dla mnie rzeczy niemożliwych. Powiedziałam, że Polska zbierze 20 tysięcy na ten cel. Udało się! Pracując na etacie zaangażowałam się w tę akcję i wciągnęłam do niej nawet media. Poznałam po drodze mnóstwo fantastycznych osób, które mnie wspierały. Poczułam, że mam ogromny potencjał i że

chcę go pokazywać. Chcę działać inaczej niż do tej pory. Afryka zatem to punkt zwrotny w moim życiu.

E: Nadal masz kontakt z tą dziewczyną z Afryki?

A: Jak najbardziej. Jesteśmy w kontakcie. Zrobiliśmy kilka fajnych projektów, m.in. międzykontynentalną konferencję. Zaprosiłam do współpracy prelegentów z Australii, USA, a z Polski nawet Michała Sadowskiego z Brand24. To było moje marzenie z nim współpracować. Działa się magia! Czułam, że rozkwitam, że to moja droga, że tak chcę się rozwijać.

E: To kiedy pakujemy plecak i lecimy do Afryki budować kolejną szkołę?

A: Kolejny etap budowy szkoły rozpocznie się w sierpniu. Zapraszam serdecznie na kolejny obóz.

E: Czy jest jakieś miejsce w sieci, gdzie można poznać szczegóły tego wyjazdu?

A: Absolutnie tak! Zapraszam na konto na Instagramie Alccu Cares.

E: Przeczytałam, że jeszcze do stycznia 2020 tworzyłaś strategię dla koncernów farmaceutycznych. Dlaczego je porzuciłaś i zaczęłaś wspierać małe przedsiębiorstwa?

A: Od 2014 pracowałam w kilku agencjach w Łodzi i w Warszawie. W takich organizacjach tak zarządzanych czułam się jak ryba w wodzie. Każdą firmę, w której pracowałam, traktowałam jak swoją. Wkładałam w to dużo serca. Przyszedł czas, że poczułam gotowość. "Aga, zobacz, teraz jest Twój czas, żeby iść swoją drogą" - myślałam. Ukończyłam studia pedagogiczne, ale szybko trafiłam do biznesu. Ta akcja z Afryką i z budową studni, pokazała mi, że warto było mieć te narzędzia biznesowe i je poznać, by taki projekt odpowiednio przygotować i nim zarządzać. Może to kwestia pracy z ludźmi. Pomyślałam, że to dobry moment, aby przełożyć swoje biznesowe doświadczenie na wspieranie studentów studiów humanistycznych. By pokazać jak w praktyce wygląda zarządzanie projektami. Taki był mój pomysł. Przygotowałam plan i ofertę, byłam gotowa, ale wtedy przyszła pandemia i zamknęli uczelnie. I pomyślałam: "Hej Aga i co teraz zrobisz?"

E: I co zrobiłaś? Otworzyłaś Biznes w CUDownym stylu?

A: Biznes w CUDownym stylu pojawił się rok później. Zadałam sobie wtedy na początku pandemii pytanie: "Okej, coś zrujnowało ci plan. Co możesz zacząć robić?". Dla mnie zarządzanie projektami było chlebem powszednim. Pomyślałam, że zacznę to robić, że będę takim zewnętrznym project managerem. Zaczęłam robić strategię dla NGO-sów. Zaczęłam też pracować z małymi firmami. To wszystko szybko się rozwijało. W pewnym momencie skupiłam się na wspieraniu biznesów kobiet. W lutym 2021 myślałam o tym co ja robię, co jest dla mnie ważne, co mi pomogło dojść do tego miejsca, czyli Ciało, Umysł i Dusza, czyli działanie z intencją, afirmacje, medytacje. I tak powstała nazwa: Biznes w CUDownym stylu.

E: Chciałam zapytać, czy medytujesz, ale już wiem, że tak.

A: Dla mnie medytacja to zatrzymanie się w danym momencie, robienie sobie mikro przestrzeni do działania. To właśnie nas wspiera. Medytacja ma różne formy. Można sobie usiąść przy świeczce i być ze sobą oraz patrzeć co się u nas dzieje. Medytacja to także pobudka rano i powiedzenie sobie za co jest się wdzięcznym. Medytacja to też uważność na robienie danej rzeczy w konkretnym momencie.

E: Muszę przeanalizować swój dzień, tryb dnia, by tę przestrzeń dla siebie znaleźć. Określasz się jako biznesowego towarzysza. Co robi taki przewodnik i dlaczego upatrzyłaś sobie jako grupę docelowa kobiety?

A: Bardzo głęboko czuję, że każdy z nas wszystko czego potrzebuje, ma już w sobie. Tylko czasem potrzeba takiego towarzysza, przewodnika, który pokaże możliwość, który będzie inspiracją, żeby ten potencjał odkrywać. Dlatego to jest towarzysz, bo nigdy nie ośmieliłabym się powiedzieć, że ktoś odniósł sukces dzięki mnie. Nie, ona osiągnęła sukces dzięki sobie. Ja pokazuję, jak się zorganizować, jakie są narzędzia biznesowe na bazie tego kim dana osoba jest. W mojej pracy stosuję narzędzia coachingowe, mentoringowe, zarządzania sobą w czasie. Dużo rozmawiam, tworzę mikroklimat, poświęcam na to sporo czasu.

E: Załóżmy, że prowadzę swoją markę i czuję, że coś mi się nie spina, że coś mi się rozjeżdża i przez to zawalam swoje cele. I ciągle mam nowe pomysły i projekty, ale nie wiem od czego mam zacząć. To rozumiem, że wtedy możesz pojawić się Ty i mnie wesprzeć... Co wtedy robisz? Analizujesz mój plan działania? Jak działa moja firma? Wyciągasz wnioski i dajesz sugestie, co mogę poprawić?

A: Te współprace wyglądają bardzo różnie, bo potrzeby są różne. Mniej więcej jednak tak to wygląda, jak powiedziałaś. By w ogóle podjąć jakiegokolwiek działania w danym biznesie, musimy wiedzieć, na czym stoimy i w ogóle w jakim kierunku zmierzamy. Te podstawy, np. misja firmy, często traktowane są niepoważnie. Tymczasem one są bardzo ważne i wskazują nam drogę. Z mojego doświadczenia wynika, że te projekty, które realizujemy z potrzeby serca, to one wynikają z nas i pomagają nam zrealizować swój potencjał. Spotykam się z ludźmi na żywo w swojej pracowni w Łodzi, albo na wideocallach. Obserwuję postawę ciała danej osoby i często widzę reakcję nawet na jedno słowo i już wiem, że to nie jest świat danej osoby, np. mówi, że uwielbia prowadzić Instagram i powinna być też na Facebooku i na słowo "Facebook" się wykrzywia.

E: Mówiłaś, że warto złapać perspektywę. Od razu nasuwa mi się pytanie: jaką perspektywę?

A: To jest ciekawe pytanie. Nie mam jednej odpowiedzi. Tę perspektywę rekomenduję łapać co tydzień rozmawiając ze swoim biznesem. Ja zadaję sobie 11 pytań co tydzień. Widzę, co się wydarzyło, co się nie wydarzyło. Co robiłam z przyjemnością, za co jestem wdzięczna, w czym się rozzaszczam w tym biznesie, jak ta moja mapa działania w tym tygodniu się zrealizowała.

Łapmy tę perspektywę i patrzmy co dla nas jest wspierające, co nam daje wiatru w żagle, co nas uskrzydla. Polecam pracować w odcinkach 12-tygodniowych, czyli łapać perspektywę co kwartał. A te tygodniowe rozmowy z biznesem pozwalają nam zobaczyć, czy to co zaplanowaliśmy, faktycznie dzieje się w zgodzie z nami i naszą wizją.

E: Czyli wyznaczam sobie cele na kwartał i zgodnie z pytaniami zadawanymi co tydzień koryguję te działania, by czuć, że są w zgodzie ze mną.

A: Dla mnie to te pytania to jest takie zatrzymanie się i sprawdzenie czy to nadal dla mnie jest okej. Czy mi się to chce realizować, a nie tylko dlatego, że np. zainwestowałam w to pieniądze. To musi dawać radość mi i swoim klientom. Warto zwrócić uwagę na same cele. Ja zawsze miałam określone cele długofalowe, ale nie do końca byłam z nimi okej. Byłam z tym nawet pokłócona. Przyszło do mnie, że cele krótkoterminowe np. tygodniowe są fajne. Najlepiej działa na mnie jednak kierunek działania, on mnie wspiera. Np. moim kierunkiem są szkolenia i sesje z klientami. Wiem, co tam jest, ale nie zamykam się na te możliwości, które mogą do mnie przyjść. Np. określę sobie, że w 2022 poprowadzę 45 szkoleń zamkniętych, 33 warsztaty w ramach podsumowania itd. to zamykam się na fajną firmę, która dałaby mi super ofertę na wyjazdowe warsztaty na Maderę itd.

E: Wspomniałaś, że tworzysz Akademię Biznesu w CUDownym stylu. Wiem, że jest też Leśna Akademia Biznesu. Czy to dwie oddzielne akademie?

A: Akademia Biznesu w CUDownym Stylu to dla mnie główna idea warsztatów i szkoleń. Leśna Akademia Biznesu jest podprojektem Akademii Biznesu w CUDownym Stylu. Odbywa się w przestrzeni mocno terenowej, w surowym klimacie. Wymyśliłam to w październiku 2021, żeby spotkać się ze swoim biznesem i doświadczyć go w otoczeniu przyrody. Chciałam, żeby to było coś innego niż sala szkoleniowa, gdzie mamy określony wystrój, siedzimy przy stole itd. Leśna Akademia Biznesu dedykowana jest określonym kobietom. Wiem, że nie każda osoba odnalazłaby się w takiej przestrzeni, więc przed każdym warsztatem spotykam się i dokładnie opisuję, jak to wygląda. Zależy mi, żeby uczestniczki zadawały sobie sprawę, że tam nie będzie luksusów itd.

E: Widziałam, że spotykasz się ze swoimi klientkami co tydzień. To forma mastermindu, gdzie robicie burzę mózgow na temat biznesów dziewczyn, czy może coś zupełnie innego?

A: Nie organizuję typowych mastermindów. Organizuję spotkania coworkingowe co wtorek. Mają trochę formę mastermindów, gdyż na koniec rozmawiamy w kręgu głównie na biznesowe tematy. Nie jest to jednak typowy mastermind. Na pomysł coworkingu wpadłam dość spontanicznie. Porównałam to do siłowni - gdy mam kupiony karnet, to zaplanuję pójście na zajęcia. Poczułam, że brakuje nam w biznesie przestrzeni dla kobiet pracujących w jednoosobowych działalnościach. Tak powstała siłownia biznesu, gdzie spotykamy się co wtorek. Dziewczyny często podkreślają, że to wspaniała inicjatywa. Wiedzą, że nie są w tym same, że pracują w tym inne osoby. Gdy pracuje się na etacie, to się spotykamy na obiedzie czy przy ekspresie. A tutaj pracując na własny rachunek i pracując samej, nie za bardzo mamy jak

porozmawiać. CUDworking to super przestrzeń, by być w tej energii grupy. Prowadzę też od lipca ubiegłego roku CUDowne śniadania. Raz w miesiącu spotykam się z kobietami, które prowadzą swoje biznesy, jemy coś dobrego i rozmawiamy o naszych działalnościach. Mamy przestrzeń do mówienia i do słuchania. Siedząc w kręgu, panują zasady kręgowe. To moja przestrzeń do mówienia, a reszta ma za zadanie tylko wysłuchać. Nie ma tu doradzania, przerywania. Każdy ma tu swoją historię. Widzę, że ja i dziewczyny wzrastamy w tym. Polecam wszystkim takie kręgi.

E: Można wyrzucić z siebie to co nas uwiera i jeszcze można dobrze zjeść...

A: Tak, można mnie kupić jedzeniem... <śmiech>

E: Czyli nie ma feedbacku?

A: Tak, to spotkanie nieformalne, mówimy co jest nam bliskie. Często dziewczyny płaczą, ja też. Zazwyczaj w życiu nie mamy przestrzeni, by komuś coś opowiedzieć. Ludzie mają tendencję do tego by naprawiać kogoś. A czasem potrzebujemy nazwać to, co czujemy. Po prostu. Kiedyś byłam na sesji ZEN na Zoomie. Nie do końca wiedziałam, co to za spotkanie. Chciałam się rozwijać w tej metodzie. Byłam w pokoju z panią, którą miałam słuchać 20 minut, a ona miała mówić. Ciągle chciałam jej przerwać i powiedzieć, co i jak powinna zrobić. Nie mogłam jednak tego zrobić, ale gdy ona zwerbalizowała swoje problemy, to sama znajdowała odpowiedzi na swoje bolączki. Często trzeba to po prostu nazwać. Osobne przestrzenie do mówienia i słuchania to naprawdę dobra droga. Oczywiście sam networking też jest super.

E: Mam wrażenie, że to też forma terapii. Nasuwa mi się też ciekawy wniosek, że my często działając jako freelancerzy czujemy się w tym wszystkim samotni, mimo, że mamy wsparcie np. od bliskich. Jeżeli jednak ktoś nie zna biznesu od środka, ten tym wsparciem do końca nie jest. Więc takie spotkania mogą być naprawdę inspirujące i w efekcie owocne. Mam nadzieję, że mężczyźni też znajdą przestrzeń do takiego biznesowego wsparcia. Myślę, że u nich jest trudniej z tym otwartym mówieniem o emocjach. Ja polecam, to ma moc leczniczą.

A: Tak, to kwestia uwalniania pewnych rzeczy. Nie zamiatajmy pod dywan, nie oszukujmy się. Ta energia wtedy jest skupiona na ukrywaniu, zamiast puścić to z siebie. Nie muszę przecież być w czymś, co mnie nie wspiera. Chciałabym zrobić takie mieszane kręgi, chętnie dowiem się, z czym zmagają się w swoich biznesach mężczyźni.

E: Mogą czuć się bezpieczniej w swoim gronie, tak jak kobiety. Ale liczę, że osiągniesz w tej kwestii sukces.

A: Dziękuję :)

E: Na spotkaniach działacie w technice Pomodoro - czyli pracujecie 25 minut, a 5 minut macie przerwę. Dlaczego uważasz, że ten system to najlepsza opcja? Dlaczego nie 10 minut przerwy?

A: 5 minut przerwy ma sens, gdy mówimy o 4 sesjach. Po tym czasie warto zrobić dłuższą przerwę, ja rekomenduję 30 minut. 10 minut przerwy zamiast 5, to moim zdaniem za dużo. W technice Pomodoro chodzi o skupienie się na swojej pracy. Wyłączam pocztę, social media itd. Skupiam się na jednej czynności - 25 minut to duży wysiłek. Po tym czasie kończymy i dajemy sobie te 5 minut przerwy - wstajemy, pijemy wodę, odchodzimy od tego, z czym byliśmy. Kiedyś martwiłam się, że przez te 5 minut zapomnę, co robiłam. Jednak ta metoda nakręca jeszcze bardziej do pracy.

E: Działamy ze stoperem czy jest do tego aplikacja?

A: Obojętnie. Można wykorzystać stoper w telefonie albo skorzystać z aplikacji. Ten coworking co wtorek to nie jedyny czas, kiedy korzystamy z Pomodoro. Pracujemy też na tym na co dzień.

E: Zachęcasz do tworzenia mapy działania dla biznesu. Rozwiń proszę temat.

A: Mapa biznesu to nasz biznes zawierający gałęzie biznesu, misję, wizję, wartości, opis naszego idealnego klienta (persony), cele, partnerstwa do rozwoju biznesu.

E: Efektem mapy biznesu jest księga biznesu z mapą działania. To po prostu rozpisany plan biznesowy?

A: Pracuję dużo z wizualizacją. Efektem biznes boardu dla mojej klientki jest wizualizacja w formie wizualnej czyli rysunkowej. Po mojej stronie zbieram tę informację w formie księgi biznesu, gdzie mam analizę swot, charakterystykę tego klienta, harmonogram działania itd. To taki gotowiec, instrukcja do działania.

E: Czym jest biblioteka inspiracji w CUDownym stylu?

A: Dzielę się tym, co zostało stworzone przeze mnie i przez innych twórców, oczywiście z podaniem źródła. Sama nie muszę tworzyć wszystkich treści. Takim projektem jest biblioteka inspiracji w CUDownym stylu. Podzieliłam to na kategorie i działy. Tam znajdują się materiały, które wspierają tworzenie biznesu.

My często jako twórcy, specjaliści boimy się, że jak pokażemy, że czegoś nie stworzyliśmy my, to to nie będzie profesjonalne. Nie wymyślimy koła na nowo. My możemy zbudować coś na bazie tego, co zostało stworzone i tym inspirować dalej.

E: Tak, najważniejsze by być szczerym i podawać źródła. Na jakim etapie zostałam klientką Fakturowni?

A: Od razu gdy założyłam firmę. Zrobiłam to z rekomendacji. Moja siostra mi ją poleciła. Nie było innej opcji.

E: A czy Ty nasz polecasz?

A: Tak! Mam swój kod (bizneswcuodownymstylu) i podaję go moim klientkom. Polecam tylko te rzeczy, które są fajne. Fakturownia jest korzystna finansowo, przejrzysta, intuicyjna.

E: Od którego pakietu zaczęłaś?

A: Od najniższego, ale szybko zaczęłam potrzebować większego pakietu powyżej mikro, ponieważ zaczęłam wystawiać więcej niż 3 faktury miesięcznie.

E: Tak, plan mikro, ten bezpłatny, można w dowolnym momencie upgrade'ować na wyższy.

A: Plany za zero złotych są super na start firmy. Otwarcie działalności generuje sporo kosztów, więc fajnie zaczynać pod tym względem od zera.

E: Bardzo lubię rozmawiać z naszymi klientami, bo każdy ma inne wnioski względem naszego programu. Czy udało Ci się rozwiązać jakieś problemy dzięki naszemu programowi?

A: Pobranie faktur do jednego pliku PDF, integracja z WooCommerce, fajny support - to na pewno plusy Fakturowni. Nie pamiętam, bym miała jakieś problemy :)

E: Zdecydowanie, nasz dział supportu jest świetny. Często słyszę, że nie ma problemu z dodzwonieniem się do nas, że zawsze ekipa Helpdesku jest skłonna do pomocy, przygotowana, merytoryczna. Cieszę się, że i Ty to widzisz.

E: Wyobraź sobie, że możesz cofnąć się w czasie. Co byś poradziła sobie początkującej w biznesie? Rada na start?

A: Ufaj sobie, wierz w siebie, słuchaj swojego serca, bo ono wie, jak mam się rozwijać.

E: Bardzo dziękuję za rozmowę. Poprowadziłaś nas w energetycznym stylu przez swój biznes i ciekawe tematy.

A: Dziękuję za zaproszenie. Jestem bardzo wdzięczna!