

Transkrypcja

Drodzy Słuchacze, przedstawiam Wam Michała Kowalczyka z Excellent Work, eksperta od Excela właśnie, który uczy korzystania z tego programu tysiące ludzi w social mediach.

Ewelina: Cześć Michał!

Michał: Cześć, bardzo mi miło, mam nadzieję, że wyjdzie dla Was, Drodzy Słuchacze, udana rozmowa.

Ewelina: Nie może być inaczej. Michał, przyznaję, że nie mogłam doczekać się rozmowy z Tobą, bo robisz w internecie fantastyczne rzeczy. Gdy pierwszy raz dotarłam do Twoich treści, to pomyślałam... "O... Mr Excel".

Michał: Wiesz co, Mr Excel nie, ale wśród znajomych, tych bardziej związanych z branżą przedsiębiorczą, ludzie wołają na mnie Excel, albo Michał Excel. Jest takie określenie "elevator speech", czyli takie dwa zdania, które masz czas wypowiedzieć w windzie, aby kogoś zaciekawić. U mnie to jest: "Dzień dobry, nazywam się Michał Kowalczyk i jestem tym gościem od Excela". To już wzbudza duże zainteresowanie.

Ewelina: Masz rację. Niespełna rok temu jedna z moich koleżanek spytała mnie, czy znam jakieś treści na YouTube z zakresu Excela właśnie. Powiedziałam jej: "Wpisz sobie Kowalczyk i Excel". I się nauczyła ;) Znalazła to, czego szukała.

Michał: Faktycznie jak się połączy moje imię albo nazwisko ze słowem Excel, to pojawia się w Google'u :)

Ewelina: Potwierdzam! Weszłam na Twoją stronę www i muszę to powiedzieć, że masz jedną z fajniejszych stron, jakie widziałam. Jest na maksa przyjemna, przejrzysta i czytelna w odbiorze. To jak jasno i szczegółowo opisujesz swoje kursy, ich poziomy i zależności pomiędzy nimi, powoduje, że z miejsca chce się dołączyć do jednego z nich. Jeśli wśród naszych słuchaczy, ktoś chce wykonać stronę www z kursami online, to odsyłam do Michała właśnie. Inspirujcie się. Zauważyłam jednak, że nigdzie nie mogę znaleźć cen kursów. Z czego to wynika?

Michał: Dziękuję za ciepłe słowa pod kątem strony. Ty odsyłasz do strony, a ja odsyłam do strony agencji Wojtki Bizoba, bo to on tę stronę projektował (oczywiście konsultując ze mną). Treści copy są moje, a jego agencja wdrożyła ich projekt graficzny w życie. Co do kursów - korzystam z value leader, czyli takiej drabinki, ścieżki Excela od podstaw do zaawansowanych poziomów. Całą wiedzę excelową podzieliłam sobie na 5 kursów. Ostatni kurs to taki bardziej ekspercki, programowanie Excela. Z czego wynika ta kwestia ceny? Pierwszy kurs podstawowy jest kursem ogólnodostępnym przez cały rok. Każdy może wejść sobie na stronę excelwcv.pl, zresztą tak nazywa się też kurs (każdy kurs ma swoją domenę, aby łatwiej go było znaleźć), co by z tego kursu skorzystał. Pozostałe kursy są bardziej złożone. Jeżeli ktoś trafia na stronę, to jasne - ten kurs jest opisany, ale czasem ludzie potrzebują dodatkowego motywatora,

dodatkowych informacji o tym kursie. Zawsze można mnie o to zapytać, ale praktyka pokazuje, że pyta 1 osoba na 100. Pozostałe 99 porzucają stronę. Jeżeli ktoś jest realnie zainteresowany kursem, to może zostawić adres mailowy. Pojawia mu się okazja do dołączenia do kursu w 24 godziny. Zakładam, że taka osoba wczytała się w stronę i prawdopodobnie jest zdecydowana. A jeśli jest zdecydowana, to zostawia adres mailowy, dostaje cenę i możliwość zakupu przez 24 godziny. A jeżeli nie jest zainteresowana, to nic złego, mam jej adres mailowy. W momencie, gdy pojawia się pełne otwarcie (te kursy, które nie są w stałej sprzedaży, mają pełne otwarcia 2 razy w roku), to są takie 2 tygodnie, kiedy ja robię webinar o tej tematyce kursu do poziomu zaawansowanego czy eksperckiego, pokazuję, jakie możliwości daje wiedza z takiego kursu, czego można się tam nauczyć, wyjaśniam szczegółowo, o czym jest kurs itd. Co innego pokazać komuś stronę sprzedażową, która ma długość 2 kartek A4, a co innego zrobić webinar, fizycznie pokazać możliwości itd. Taka stoi za tym logika.

Ewelina: Czyli celujesz w świadomych kursantów.

Michał: Tak. I jeszcze jedna rzecz - wiele osób odkłada sobie naukę na nie wiadomo kiedy. Niestety. Robiłem testy, zostawiłem te średniozaawansowane kursy w stałej sprzedaży i to działało różnie. Niektórzy kupowali, niektórzy nie kupowali. Gdy robię te otwarcia, to dołącza znacznie więcej osób. Tak jakby potrzebujemy tej niedostępności i tyle. Czy to etyczne, czy nie, ale skoro ludzie dołączają i są zadowoleni, to to ma sens. Produkt ten został zbudowany na wysokiej jakości, więc nie obawiam się, że tutaj ta "reguła niedostępności" może być "sztucznym nabiciem". Kolejna rzecz to dostępność przez rok. Często dostaję wiadomości: "O Michał, dzięki, że mi przypomniałeś, myślałem, że mam tyle czasu na realizację kursu, ale skoro zostały mi 2 tygodnie, to wypadaloby go zrobić, bo przepadnie mi dostęp". Każdy na etacie pracował i wie, jak to jest z prywatnym doszkalaniem. Każdy do szkoły też chodził i wie, jak było z zadaniami domowymi ;) Potrzebujemy motywacji, to normalne. Rozumiem jednak, że komuś może to nie pasować. Mamy wolny rynek i każdy dobiera rozwiązanie dla siebie. Na razie nie zamierzam zmieniać tego modelu.

Ewelina: Dla mnie to też dobre, czyli motywujące rozwiązanie ;) Zdarzyło mi się przejrzeć trochę CV. Niektórzy wpisują, że znają Excela, choć wydaje mi się, że nie dość dobrze. Choć fakt, nigdy tego nie sprawdzałam. Jakie są Twoje doświadczenia w tym temacie?

Michał: Mnie też się zdarzyło przeprowadzić trochę rekrutacji, pracowałem kiedyś w korporacji. Zresztą tam przyszedł pomysł na własny biznes. Jesteśmy niestety skażeni efektem Dunninga-Krugera (warto doczytać na ten temat). On występuje nie tylko w przypadku oceny umiejętności. Np. połowa kierowców uważa, że jeździ powyżej średniej. To jest logicznie niemożliwe. W przypadku Excela jest podobnie - wydaje nam się, że go znamy, bo umiemy filtrowanie, sumy, maksimum, minimum. I na tej podstawie oceniamy swój poziom. Napiszę, że jestem średniozaawansowany, bo podstawowy to siara, a zaawansowany to zbyt dużo. Często to się rozbija o pierwszą weryfikację, tak jak z językiem angielskim. Dlatego w mojej ocenie warto zrobić sobie kilka kursów, nawet podstawowych. A wszystko po to, by zweryfikować swój poziom. To oceni nasz czas i czas naszego potencjalnego pracodawcy. Jeżeli wybierasz się do pracy na etacie, a nie znasz np. tabeli przestawnych, wykresów, filtrowania, sortowania, nie

wiesz jak pracować z datami i funkcjami tekstowymi, to nadrob to, bo test Excela obnaży niekompetencję. A za tym idzie kolejna informacja - że jesteśmy nieszczerzy.

Można zobaczyć sobie naukaexcela.pl i tam jest taki quiz. Składa się z 10 pytań w zależności od tego, jak pracujemy w Excelu i jak wygląda nasza kariera i co planujemy. Ta strona przekieruje nas do konkretnego kursu.

Ewelina: Pojawił się temat korporacji. Nie lubię sztamowych pytań pt.: "Jak zaczęła się twoja przygoda z...", ale tutaj aż ciśnie się na usta ;) Jak złapałeś tego bakcyła?

Michał: Skończyłem studia, zacząłem szukać pracy, wysłałem 100 CV. Nie za bardzo ktoś się odzywał. Byłem aktywny na studiach w szkole naukowym. Tam pojawiła się oferta pracy na stanowisko specjalisty ds. planowania sprzedaży. Zadzwoił do mnie przyszedł szef i powiedział, że będę mieć test z Excela, angielskiego i logicznego myślenia. Więc wiesz, klasycznie - YouTube, kawa za kawą i nauka przez YouTube'a. Stało na tym, że na teście zrobiłem ok. 70%. Zadania były bardziej na logiczne myślenie, więc jakoś sobie z nimi poradziłem. Stara szkoła matematyczna - podszedłem do tego w ten sposób. Szef powiedział, że raczej z tym Excelem to jest gorzej niż lepiej, ale dał mi kredyt zaufania. Ja w tamtym czasie byłem zero jedynkowy. Jak coś mi się spodobało, to bardzo się na tym skupiałem. W pracy 8 godzin Excela i po godzinach. Po pół roku robiłem wewnętrzne szkolenia. Tak to się zaczęło.

Potem po udziale w podkaście Marka Jankowskiego, pomyślałem o tym, aby wyjść z tym szerzej. Zmieniłem Tesco na Motorolę - na szerszy region. Nadal była to praca planistyczna. W drugiej firmie też ludzie znali mnie z Excela. I też wszystkim pomagałem. Po godzinach zacząłem rozwijać fanpage pracując jeszcze na etacie. To było w październiku 2017, a pół roku później wystartowałem z pierwszym kursem. We wrześniu 2018 padła decyzja, że odchodzę z etatu.

Ewelina: To szybko zaklikalo...

Michał: Cieszę się bardzo, choć jestem jeszcze szczawikiem w temacie.

Ewelina: Niestety te statystyki przedsiębiorców nie są optymistyczne. Często, szczególnie w pierwszych dwóch latach, jest to walka o przetrwanie. Dlatego nic tylko gratulować :)

Michał: Taktyka była taka, że odchodzę z firmy, gdy wyrównam czysty zysk z firmy z czystą wypłatą z etatu. Staralem się to zrobić bezpiecznie, żeby ten czas z etatu poświęcić na rozwój biznesu. Chodziło o to, by rosnać.

Ewelina: Domyślam się, że w Twoim przypadku decyzja ta była dobrze wyliczona.

Co najbardziej lubisz w Excelu?

Michał: Najbardziej lubię i nienawidzę jednocześnie elastyczności. Lubię, bo można w nim wiele zrobić, a nie lubię dlatego, że wielu ludzi robi w nim rzeczy, do których on nie jest stworzony. Przez to przykleiła mu się łąka programu do wszystkiego i do niczego. Lubię wszystkie arkusze kalkulacyjne, np. arkusz Google. O wiele łatwiej zrozumieć mnóstwo skomplikowanych rzeczy związanych np. z bazami danych, gdy właśnie zna się Excela. Dane są złotem XXI wieku, patrząc na profilowanie reklam, targetowanie itd. Dzisiaj prowadzenie biznesów bez danych nadal jest możliwe. Pytanie co by było, gdyby niektórzy dołożyli trochę danych. Wiadomo, że ważne są osoby, feeling tych osób, ale dane się przydają. Gdy je dodamy, to wychodzi fajna hybryda. Patrząc na to co ja robię przez 4 lata i co udało mi się osiągnąć, to liczby tutaj zdecydowanie pomagały. Czy nawet to, że ty powiedziałaś, że kursy są dobrze opisane na stronie, że jest logiczna konstrukcja. To wszystko wynika z przemyślanej strategii, testów A/B (badanie dwóch wersji, część osób widzi stronę A, a część stronę B i patrzysz jak reagują; na tej podstawie podejmujesz decyzję, jak strona powinna wyglądać). Excel zaszczerpił we mnie liczbowe podejście do biznesu. Lubię ten program również za logikę. Jak coś w nim zrobię, to mniej więcej jakich rezultatów się spodziewać.

Ewelina: Podsumowując - Excel to jedno z podstawowych narzędzi w biznesie...

Michał: Niestety tak... Jak coś jest do wszystkiego, to jest do niczego. Można się zgadzać lub nie. Większość ludzi pracujących w korporacji ten program zna, otarło się o niego. Wiemy, jak go włączyć, jak wygląda ikona itd. Będą jakieś komórki, funkcje, coś tam się robi. Dlaczego widzę tu problem? Czasami firmy wdrażają fajne systemy ułatwiające pracę, ale my znamy np. Excela i trudno nam wyjść poza ten schemat. Nie chcemy zmian, nowych narzędzi. Brzmi to dziwnie w moich ustach, można powiedzieć lidera społeczności Excela (tytuł ten przyznał mi sam Microsoft, ma to tylko kilkoro ludzi w kraju). Tu chodzi o szczerłość. Mi zależy, żeby ludziom pracowało się łatwiej. A pakowanie wszystkiego do Excela nie zawsze jest dobre. Powinniśmy odciąć się od przywiązania do narzędzi. Powinniśmy bardziej patrzeć na problem i szukać narzędzia, które pozwoli nam ten problem rozwiązać, a nie na odwrót.

Ewelina: Chodzi o to, aby się nie zafiksować na jedno rozwiązanie, a rynek ciągle się rozwija.

Michał: Ja też tak robiłem na etacie. Jak ktoś chce tak robić, to niech tak robi. Czasem też tak działają procesy w firmach. Jeśli potraficie zadziałać w Excelu i nie ma innej możliwości, to tak róbcie. To nie jest wasza wina. Wiem, jak to wygląda od kuchni, nadal rozmawiam z ludźmi z korporacji.

Ewelina: Jak realnie bardziej zaawansowane funkcje Excela mogą wznosić nasz biznes na wyżyny?

Michał: To zawsze będzie zależało od firmy. Ja też prowadzę podcast o efektywności pracy itd. Mając podcast w dwóch wersjach, do słuchania i do oglądania na YT. Pojawia się problem łączenia danych - tu mamy tylko słuchalność, a tu oglądalność. Jak sprawdzić, który odcinek poszedł dobrze/lepiej/źle. Jest takie sprytne narzędzie w Excelu Power Query. Świetnie sprawdza się do łączenia danych z różnych źródeł. Dzięki temu wiem, w którym kierunku iść

bardziej. To jest pierwsze narzędzie, które przychodzi mi do głowy. Równie dobrze można tu łączyć dane sprzedażowe z systemem magazynowym, robić sobie panele zarządcze, dashboardy na podstawie, których można podejmować decyzje. Bardzo często te ultratrudne funkcje nie są potrzebne biznesmenom, a bardziej analitykom, osobom zajmującym się tylko danymi. Przydadzą się też tabele przestawne do łatwej analizy "wyplutych" danych.

Ewelina: Wróć jeszcze do anchor vs. YouTube. Nie musisz podawać danych, ale... co lepiej?

Michał: 50:50, różnice są niewielkie. Nie spodziewałem się. Nawet teraz rozmawiając z Tobą mam włączoną kamerę i lampę, bo trudno by mi się mówiło bez tego, jestem przyzwyczajony nagrywać w ten sposób. Stwierdziłem, że skoro już nagrywam podcast, to zrobię też wideo. Gdybym nie robił YT, straciłbym połowę dotarcia. To jest cała logika.

Ewelina: W swoich wywiadach często wspominasz o optymalizacji pracy. Rozwiniesz temat?

Michał: Ja uwielbiam, gdy rzeczy dzieją się same. To jest w ogóle misja mojej firmy. Od tego się zaczęło. Gdy przyszedłem na etat i zobaczyłem, że Excel ma opcje programowania, że coś tam się kopiuje, wysyła, pomyślałem, że to magia! Nie muszę "klepać" 8 godzin. Robiłem "perpetum mobile" - optymalizowałem pracę po to, aby się uczyć, jak zoptymalizować pracę jeszcze bardziej. Oczywiście budowałem też relację, co jest ważne w dużych organizacjach. To rozwija. Case moich social mediów - to może rozwalić głowę. Otóż ja właściwie nie prowadzę swoich profili w mediach społecznościowych. Jedyne co robię to wrzucanie storiesów i rolek. Wszystkie informacje o blog postach itd. to dzieje się samo. Mam bazę utworzoną w R-table. Mam wygenerowane automatycznie grafiki, opisy, które się pobierają z YT. I to jest zapętlone się dzieje samo. I gdybym umarł, a nie skończyłaby mi się kasa na koncie (to nie kosztuje dużo), no to dalej byście widzieli moje aktywne profile. Wcześniej dziubałem te posty 3 godziny dziennie, a teraz nie muszę tego czasu poświęcać.

Ewelina: WOW.

Michał: Opowiem case raportów dostawców, regularnie to przytaczam. Był taki raport do dostawców bodajże do 10 czy 11. Pobierało się dane z 4 krajów w Tesco i trzeba było wybrać produkty poszczególnych dostawców, policzyć odpowiednie metryki i wysłać im raz w miesiącu taki raport, ile sprzedaliśmy ich produktów. Tam były case'y umów, marż wstecznych, budżetów na wyprzedaże itd. I to się robiło ręcznie i to zajmowało trochę czasu. Ja napisałem takie makro, w którym w pierwszym arkuszu wpisywałaś listę adresów mailowych, obok miałaś napisaną listę tych firm, klikałaś START, wyskakiwało Ci okienko "Zaznacz 4 pliki", zaznaczałaś te pliki i klikałaś OK. Po kilku minutach miałaś w Outlooku szablony tych maili z załączonymi odpowiednio plikami do odpowiednich dostawców. Wystarczyło dać WYŚLIJ. Mogło wysłać się samo, ale wolałem zostawić tę opcję ostatecznej weryfikacji. W ten sposób skróciłem czas z 16 godzin do 3 minut. Takie rzeczy mnie kręcą. Np. jak mówię do mojej Alexy, że nagrywamy, to włącza mi lampę, zasuwa roletę i zmienia biuro w studio nagrań. Wczoraj kupiłem taki switchbox, który automatycznie zasłoni mi też zasłony. Możesz powiedzieć, że zajęłoby mi to 5 sekund, ale włączenie lampy, aparatu itd. to w skali 5 lat pozwala zaoszczędzić masę czasu.

Weźmy comiesięczne rozliczenie w Fakturowni. Tam można robić eksporty, wrzucić do potem do Excelka, stworzyć sobie jeden szablon, tak żeby podkleić dane z Fakturowni i cały raport do księgowej był gotowy. To jest cała filozofia tego co robię. Jeśli jestem w stanie zadziałać raz, aby potem praca, w danym obszarze, działa się sama, to dlaczego mam tego nie robić. Ciągłe się też tego uczę, nie wszystko mam zautomatyzowane.

Ewelina: Możesz zacząć sprzedawać typy ludziom, jak zoptymalizować życie biznesowe w praktyce.

Michał: Ja też kiedyś musiałem te lampy włączać. Chodzi o to, że w momencie kiedy my zaczynamy myśleć o optymalizacji i o tym, żeby coś działa się "samo", najpierw musi być ten proces ustabilizowany ręcznie. Jak ja zoptymalizowałem raport, to musiałem go przejść ręcznie i stworzyć checklistę upewniając się, że są na niej wszystkie kroki. I upewnić się, że są wykonane w odpowiedniej kolejności. Robiąc to manualnie przez kilka tygodni i upewniając się, że wszystko gra, można myśleć o małych usprawnieniach. Mam to biuro 4 lata i ono ma już chyba 8 kształt. Co chwilę pojawia się coś nowego. Nie przerażajcie się, że macie mało rzeczy zoptymalizowane. To jest proces, trzeba to robić krok po kroku.

Ewelina: A ja myślałam, że wygrałam życie, bo kupiłam Thermomix i w momencie, gdy robi mi zupę, ja mogę wyjść z psem i zrobić pranie...

Michał: My mamy taką pralkę, co wysyła powiadomienia na telefon, ale żona nie chce się przekonać do używania tej funkcji ;)

Ewelina: Masz w portfolio dużo znanych klientów. Jak pomagasz dużym markom w ich biznesach?

Michał: To się wiąże bardzo z tą optymalizacją czasu pracy. Kursy są dedykowane pracownikom, ale to powoduje korzyść dla nich i dla pracodawców. Pracownik ma więcej czasu, by zastanowić się nad tym, co zrobił... i co może jeszcze zrobić. Gdybyśmy wzięli sobie pracownika, który dzięki Excelowi zaoszczędziłby 1 godzinę tygodniowo, i zakładając, że ten człowiek kosztuje 50 zł na godzinę (wliczając w to kawę, powierzchnię biura, pensję, ZUS itp.), to firma rocznie może zaoszczędzić 2400 zł. Bardzo często oszczędza się jeszcze więcej (case wspomnianego raportu). To realne pieniądze, to można policzyć. Często chodzi nawet o setki tysięcy złotych... Weźmy do tego indywidualne sytuacje, ale właśnie czas na zastanowienia się na rekomendację. Mam case kursantki, która policzyła powierzchnię magazynową firmy i zaczęła głębiej grzebać w tym wątku. Finalnie chodziło o to, aby sprawdzić, czy powierzchnia magazynowa jest dobrze dopasowana do towaru, którym dysponują. I okazało się, że nie jest. Firma wynajmuje za dużą powierzchnię. To skłoniło do zmniejszenia powierzchni. Dzięki temu zaoszczędziła dużo pieniędzy. Tych sytuacji jest masa. Jedna osoba na 100 napisze o tym, ale tego jest na pewno więcej. Nie mam procesu B2B, tj. nie reklamuję się do firm. Wszystkie marki, które mam w portfolio, zgłaszają się do mnie same.

Ewelina: Pomagasz też małym i średnim przedsiębiorcom w sesjach 1:1?

Michał: Nie można kupić mojego czasu na godziny. Nie mam czegoś takiego w ofercie. Robię to za darmo dla uczelni, np. godzinne wystąpienie. To się wiąże z optymalizacją, o której wspominałem. To nie jest skalowalne. Skalowalne jest nagranie szkolenia przez 8 godzin, a potem użycie go wielokrotnie. Tym bardziej, że Excel jest łatwy do “przeszczepienia”. I tak pomagam małym i średnim firmom.

Ewelina: Przychodzi firma, szkolisz jej pracowników, ale powiedzmy, że jest konkretna zagwozdzka, choćby raport, o którym wspominałeś.

Michał: Nie, nie działałem. Jeżeli pojawiają się pytania do kursów, to ja na każde takie pytanie odpowiadam. Chodzi o pytania na platformie podczas przechodzenia przez lekcje. Jeśli pojawia się case pt. “Zrobiliśmy raport, sprawdź go”, to wtedy takie coś rozbijałoby się o 8/16/24 godzin audytowania zależności w tym pliku i pytań pt. po co to jest, jak to się dzieje, że te dane tam są. To są złożone rzeczy. Trzeba zrobić audyt pliku, ale to wymaga szerszego spojrzenia, jakim on jest elementem w całej układance. Nie jestem w stanie tego fizycznie zrobić z racji liczby kursantów, których mam. Musiałbym założyć coś a’la agencję pracowników, którzy byliby odpowiedzialni za tworzenie plików na zlecenie albo audytowanie plików. Czyli po prostu sztab konsultantów. A ja jestem jeden. U mnie firma jest źródłem dużego funu, ale daje mi też możliwość spędzania dużo czasu z rodziną. Mógłbym zarabiać jeszcze więcej wymyślając kolejne odnogi biznesu, ale nie chcę tego robić, bo jestem spełnionym człowiekiem.

Ewelina: Miło to słyszeć. Są rzeczy ważne i ważniejsze.

Michał: Dużo pieniędzy przelatuje przez palce właśnie przy tych zapytaniach indywidualnych. Mam ich 3-5 na tydzień. Czasem o tym myślę, bo zostawiam pieniądze na stole. Czasem mnie też ludzie proszą o szkolenia stacjonarne, a ja takich nie robię. Pewnie mógłbym, bo są dobre stawki, ale to zabiera dużo czasu. Chciałbym pomóc tym ludziom, ale wtedy ucierpi moja rodzina.

Ewelina: Jak Fakturownia i Excel mogą się uzupełniać w pracy z biznesem?

Michał: W Fakturowni jest super to, że na każdym kroku masz opcję eksportu do xls albo csv. To są dwa formaty, które się z Excelem bardzo lubią. Na tej podstawie można kombinować dalej. Jest opcja wyeksportowania faktur ze wszystkimi pozycjami, które się na tej fakturze znajdują. Dostajemy dostęp do informacji sprzedażowych. Mamy produkty, mamy sztuki, mamy podatki, które trzeba od tych produktów odprowadzić, mamy przychód. Mając taki zrzut, możemy zrobić wszystko. Podobno jak się odpowiednio przyciśnie dane, to one przyznają się do wszystkiego ;) Pierwsze z brzegu rzeczy, które przychodzą mi do głowy to co się sprzedaje i kiedy. Mając dane fakturowe za rok, możemy poszukać sezonowości. Pytanie, jaką firmę prowadzimy. Ja mam taki background zabawkowy, bo tym zajmowałem się w Tesco. Tam ta sezonowość dała się odczuć w okolicach Dnia Dziecka i grudnia. Tak samo w przypadku naszych biznesów można tę sezonowość dostrzec. To jest przestrzeń, w której możemy się lepiej przygotować, zaplanować akcję marketingową. I tutaj właśnie możemy połączyć Fakturownię jako źródło danych, Excel jako narzędzie do ich analizy i ten ludzki pierwiastek, czyli podejmowanie decyzji, czego

efektem może być większy dochód. I w drugą stronę - masz produkty na stocku, porównujesz z danymi sprzedażowymi, patrzysz ile Ci schodzą i jesteś w stanie sobie policzyć stock cover, czyli na ile ci wystarczą te produkty. Jak ci schodzi jedna sztuka miesięcznie, a masz 10 na magazynie, to pokrycie wynosi 10 miesięcy. I to jest pytanie - czy to jest satysfakcjonująca wartość sprzedaży, a może warto podpromować ten produkt? Tak, żeby nie mieć zamrożonego produktu. A może powinniśmy wyrzucić ten produkt z gamy? Takie decyzje podejmuje się na podstawie danych i patrzenia na nie pod odpowiednim kątem. Fakturownia ma też API - można dzięki niemu sprawić, że dane do Excela będą zaciągały się same.

Ewelina: Rzeczywiście nasze API to świetne narzędzie do optymalizacji pracy. Powiedz proszę, jak zacząłeś z Fakturownią?

Michał: Faktury były w Excelu do lutego tego roku. Od marca jestem w Fakturowni i od razu kupiłem abonament na kilka lat. Denerwowało mnie to, że mam faktury w dwóch miejscach - na platformie i w Excelu. Tam też miałem to zoptymalizowane, ale jednak. Dużym plusem jest to, że dane zaczytują się po NIP-ie plus generuje się plik JPK raz w miesiącu i mam to wszystko w jednym miejscu. Kosztuje to bardzo fair. To higieniczne pozbycie się klikania w kilku miejscach, bo to bardzo rozprasza. Gdy mam wszystko w jednym miejscu, to nie muszę przełączać się pomiędzy narzędziami. Trafiłam do Was z wielu poleceń, m.in. od Marka Jankowskiego, ojca mojego biznesu.

Ewelina: Tak, to właśnie od Marka Jankowskiego nauczyłam się podcastowania. Przybliż proszę naszym słuchaczom, gdzie i jakie treści nt. Excela można u Ciebie znaleźć.

Michał: Na TikToku robię rolki w stylu "Rób tak, nie rób tak". Podobnie na IG. Takie gorące triki. Na IG więcej też opowiadam o pracy z Excelem w biznesie. Na FB i YT robię regularnie transmisje, kiedy pokazuję możliwości Excela (co weekend na grupie FB jest ankieta, gdzie wybieramy temat). Robię też podcast, m.in. na LinkedIn wrzucam skróty. Wybierzcie sobie jeden kanał, ja polecałbym znając profil użytkownika, Instagram "Michał - skuteczna nauka Excela". Jeżeli chcecie twardej nauki Excela, to polecam YouTube.

Ewelina: Nie spodziewałam się, że to będzie tak ciekawa rozmowa. Dziękuję!

Michał: Dziękuję pięknie.