

Opis

Czy pracujesz na etacie, ale regularnie zastanawiasz się, jak by to było mieć własną działalność i być szefem dla samego siebie? Czy często w myślach rzucasz pracę i zajmujesz się własnym przedsięwzięciem?

Może Ci się wydawać, że czas na założenie własnego biznesu dawno minął, bo masz kredyt na mieszkanie, rodzinę, zobowiązania wobec pożyczkodawców albo po prostu czasy młodości masz już za sobą. Po lekturze tej książki przekonasz się, że nie powinieneś rezygnować ze swojego marzenia.

Jeżeli masz ambicję, by coś osiągnąć, ale tego nie robisz, tak naprawdę odwracasz się plecami nie od własnej ambicji, ale od samego siebie. Wszystkie inne formy życia robią wszystko, co tylko potrafią - i zawsze na maksimum możliwości. Drzewa? Rosną tak wysoko, jak tylko mogą. Wiewiórki? Zbierają i gromadzą tyle orzechów, ile tylko zdołają. Pszczoły? Wytwarzają tyle miodu, ile potrafią. A Ty?

Przejmij inicjatywę, bo naturą człowieka jest działanie, a nie dostosowywanie się. Możesz zarówno wybierać swoją reakcję na określone okoliczności, jak i sam je tworzyć. Weź odpowiedzialność za to, co dzieje się z Twoim życiem.

W książce *Przeskok*:

- Dlaczego i jak każdy z nas może zacząć pracować nad własną firmą, nawet jeśli ma już zobowiązania finansowe czy jest w wieku 50+
- Jak w obecnych czasach zerwać z pracą na etacie i płynnie przejść do rozwijania własnego przedsięwzięcia, zachowując przy tym odpowiedzialność
- Sprawdzone i możliwe do odwzorowania "przeskoki" ludzi, którym udało się zrezygnować z etatu i zaczęli rozwijać własny biznes
- Polecane narzędzia i wiedza światowych ekspertów

Samo się nie robi. Nie odmawiaj sobie szansy i spróbuj!

Spis treści

Wprowadzenie. Tak, stać cię na to 7

CZĘŚĆ I. WRÓĆ NA DOBRE TORY

Rozdział 1. Dołącz do pesymistów 19

- Przeskok z drogi "większości" na "własną" 22
- Wymówki, którymi się karmimy 37
- Nikt ci nie pomoże. Zniechęca cię to? A może wręcz przeciwnie? 43

Rozdział 2. Czego ci trzeba, czyli dlaczego chęci to za mało 45

- Fundament: czas, w jakim żyjesz najczęściej 48
- Fundament: zegar biologiczny 51
- Fundament: CliftonStrengths 54
- Fundament: typ osobowości według MBTI 55
- Twoja automotywacja i wizja 62
- Sztuka planowania 73
- Co powoduje zmianę zachowania? 77

Rozdział 3. Dobrze naoliwiona maszyna 87

- Ostatni fundament: twoja produktywność 89
- Praca głęboka, zarządzanie uwagą i łapanie stanu flow 97
- Nawyki, czyli twoje paliwo 105

CZĘŚĆ II. GOTOWY? TO DO ROBOTY!

Rozdział 4. Czym się zająć i kiedy? 123

- Jak Creative Tim pozyskuje klientów? 125
- Kolejne elementy strategii budowania sprzedaży 126
- Cyfrowe produkty - nie tak łatwo, jak się wydaje 128
- Poznaj swojego klienta 139
- Czym jest najlepsza najbliższa alternatywa? 142
- Siła procentu składanego - dlaczego go potrzebujesz? 161

Rozdział 5. Najpierw społeczność, potem produkt. Lub odwrotnie 163

- Przed dużym sukcesem była społeczność 165
- Najpierw jajko, potem kura? A może na odwrót? 166
- Co wartościowego możesz stworzyć? 169
- Narzędziownik dla początkującego przedsiębiorcy 177
- Wystarczy ok. 1000 osób 181
- Nie rezygnuj 190

Rozdział 6. Sprzedaż przez zaufanie 193

- Pierwszy rozdział i budowanie zaangażowania 195
- Premiera i informacje o dostępnych wersjach 196
- Czy to przepis na sukces? 198
- Co ci pozostało? 202
- Stwórz strategię marketingową 202
- Lejek, czyli od początku do końca 208
- Stwórz profile swoich klientów 212
- Polecane metody działań i narzędzia 217
- Nie zapomnij o Google AdWords 253
- Dwie praktyki kluczowe dla sprzedaży 254
- Unikaj obniżania cen i powodzenia! 257

DODATKI

Dodatek 1. Kilka pytań i odpowiedzi 263

- Trochę dodatkowej motywacji 266
- Zachęcam do kontaktu 268

Dodatek 2. Mindset 269

- Mindset, czyli zasady, jakie zebrałem w życiu 270

Bibliografia 291