



Amy Porterfield

# ČAS NA VÝPOVĚĚ

Manuál online podnikání pro ženy

*Hobie, Ty jsi mě vždycky považoval za někoho  
výjimečného, i když tomu moc nenasvědčovalo.*

*Děkuji Ti, že jsi ve mě od začátku věřil,  
hlavně v těch prvních letech, kdy jsem já sama  
v sebe věřila jen zřídka.*

*Miluju Tě.*



Amy Porterfield

# ČAS NA VÝPOVĚĎ

Manuál online podnikání pro ženy



Two Weeks Notice: Find the Courage to Quit Your Job, Make More Money,  
Work Where You Want, and Change the World

Copyright © 2023 by Amy Porterfield, Inc.

First published by Hay House, Inc., United States

Translation © Dagmar Byčánková, 2024

Cover illustration © Eliška Straková, 2024

Photo of Amy Porterfield © Kat Harris, 2024

Czech edition © GRADA Publishing, a.s., 2024

Published by arrangement with Folio Literary Management, LLC.

ISBN 978-80-271-5159-2

# Obsah

**Předmluva** Magdaleny Čevelové k českému vydání ..... 9

**Úvod: Šéfem jste tu vy** ..... 11

Problém - a řešení ..... 15

## **1. Je čas se rozhodnout**

**Jak přeměnit své sny ve skutečnost** ..... 19

Jste podnikatelský typ? ..... 22

Co je vaším důvodem? ..... 26

Jak na nedostatek odvahy ..... 27

Vaše obavy jsou normální ..... 28

## **2. Odvykání od šéfů**

**Jak skončit v práci** ..... 34

Zvolte si termín odchodu ..... 35

Připravte si startovní dráhu ..... 39

Svěřte se příbuzným a přátelům, jimž důvěřujete ..... 44

Skončete v práci ..... 48

Domácí úkol: Vaše startovní dráha aneb podrobný akční plán ..... 51

## **3. Pouštíme se do toho**

**Jak se naladit na úspěch** ..... 55

Stanovte si pravidla, přes která nepojede vlak ..... 56

Domácí úkol: Vaše pravidla, přes něž nepojede vlak ..... 61

Tygrí rituál ..... 63

Vytvořte si pracovní prostor a chraňte si ho ..... 66

Najděte si rádce a oporu v jednom ..... 68

<b>4. Naladíte se na svůj faktor osobitosti</b>	
<b>Jak definovat téma svého podnikání</b> .....	72
Vaše polárka aneb určete svůj faktor osobitosti .....	74
Domácí úkol: Co opravdu chcete? .....	76
Optimum .....	78
Žádný nápad není originální .....	82
Čtyři cvičení k nalezení faktoru osobitosti .....	84
Domácí úkol: Lepítková strategie .....	88
Rozdíl mezi odvahou a sebevědomím .....	92
<b>5. Nejsi holt pro každého, moje milá!</b>	
<b>Jak si vyprofilovat avatara ideálního zákazníka</b> .....	94
Najděte si avatara svého ideálního zákazníka .....	99
Hlubší ponor do avatarovy duše .....	101
Vytvořte si inkluzivního avatara .....	103
Co dělat, když si nevíte rady .....	104
Domácí úkol: Vdechněte avatarovi život .....	106
Domácí úkol: Otestujte si svého avatara .....	108
<b>6. Nejošklivější webovky na internetu</b>	
<b>Jak si vytvořit webové stránky</b> .....	113
Nejošklivější webovky na internetu (ty moje) .....	114
Spuštění .....	117
Čtyři stránky, bez nichž se neobejdete .....	122
Zaměřeno na pět prvků .....	126
Domácí úkol: Napište text na stránku o mně .....	129
<b>7. Obsah hraje prim</b>	
<b>Jak soustavně tvořit prvotřídní obsah</b> .....	131
Zvolte si platformu pro svůj pravidelný každotýdenní obsah .....	132
Často kladené dotazy .....	138
Kumulativní příprava obsahu .....	143
Domácí úkol: Zvolte si platformu a naplánujte sérii témat .....	151

## **8. Přitáhněte si komunitu sledujících**

Jak budovat databázi e-mailových adres .....	153
Ať žije databáze .....	154
Kvalita nad kvantitou .....	158
Zveřejněte svůj každotýdenní obsah .....	160
Nastavení e-mailové služby .....	163
Nesrovnávejte skrytou stránku svého byznysu .....	166
Domácí úkol: Projděte si své seznamy .....	168

## **9. Koukejte rozšiřovat tu databázi!**

### **Přitáhněte si potenciální zákazníky pomocí lead**

magnetů .....	170
Průvodce magnety na potenciální zákazníky .....	173
Doručování magnetu potenciálním zákazníkům .....	184
Propagace magnetu na potenciální zákazníky .....	189
Domácí úkol: Zkoncipujte si svůj magnet .....	191

## **10. Ochočte si sociální média**

Jak si vybudovat komunitu sledujících podle svého .....	194
Podle vlastních představ .....	197
Vytvořte si pilíře obsahu .....	202
Automatizované publikování obsahu .....	205
Domácí úkol: Zvolte si platformu .....	207

## **11. Puštěme se do vydělávání peněz**

Tři výnosové strategie .....	210
Podnikatelské modely, které fungují .....	215
1. Kalkulace nabízené ceny .....	222
2. Předložení nové nabídky světu .....	225
Domácí úkol: Prozkoumejte výnosové modely .....	227

<b>12. Vytvořte si výnosné aktivum</b>	
Příprava workshopu v pěti krocích .....	229
Jak připravit, propagovat a prezentovat workshop .....	230
Domácí úkol: Rozhodněte o hlavních parametrech workshopu .....	249
<b>13. Připravit ke startu, pozor, šéfová</b> .....	251
Past na šéfku č. 1: Dovolujete klientům vás komandovat .....	252
Past na šéfku č. 2: Myslíte si, že potřebujete pomoc muže .....	255
Past na šéfku č. 3: Střílení se do nohy .....	259
Past na šéfku č. 4: Zaměňování nadšení s dobrým rozhodnutím .....	262
Past na šéfku č. 5: Syndrom superženy .....	265
Soustředte se na jediný úkol .....	268
<b>Příloha</b>	
<b>Vzory scénářů, příspěvků na sociálních médiích a e-mailů</b> ...	271
<b>Poznámky</b> .....	284
<b>Rejstřík</b> .....	286
<b>Poděkování</b> .....	299
<b>O autorce</b> .....	302



# Předmluva

Magdaleny Čevelové k českému vydání

**B**yl říjen 2003 a já jsem si nesla domů svůj první živnostenský list. Dilema, jestli se vydat nebo nevydat na volnou nohu, mi ušetřil můj tehdejší zaměstnavatel. Rozhodl to za mě. A tak jsem se v podstatě ze dne na den stala podnikatelkou. Měla jsem starý notebook, mobil, na kontě 50 tisíc ze stavebního spoření a jen velmi přibližnou představu o tom, čím se vlastně budu živit.

Vystudovala jsem psychologii, ale můj dosavadní profesní život se točil spíš kolem marketingu a propagace. Dokázala jsem napsat článek, sestavit strategii nebo uspořádat akci. A právě to jsem zkusila nabídnout. Tak začala moje cesta plná pokusů a omylů. Kamarádka mi poradila, jak si založit živnost a najít účetní. S tím ostatním jsem se musela poprat sama. Kdybych v té době měla k dispozici tuto knihu, můj byznys by se nejspíš postavil na nohy mnohem rychleji a méně bolestně.

V marketingu samozřejmě existují trendy. Ale základní věci se nemění. Vždy potřebujete vědět, kdo je váš ideální klient a o co se zajímá. Vždy se hodí mít nějakou nabídku produktů a služeb a jedno základní místo, kde si je lidé mohou koupit. A vždy je důležité mít jasno v tom, čím se lišíte od konkurence a proč dává smysl nakupovat právě u vás.

Kolem roku 2013 už jsem o náplni svého podnikání nepochybovala. Přitáhlo si mě marketingové poradenství pro malé firmy a volnonožce. Troufám si říct, že tehdy to ještě v Čechách byla vcelku mužská branže, plná čísel, logiky, analytiky a HTML kódu. Naproti tomu intuici, emoce a nastavení mysli u nás nikdo nebral moc vážně. Hledala jsem tedy v zahraničí a narazila právě na Amy Porterfield.

Její praktické tipy se mi hodily, když jsem vymýšlela magnet na potenciální zákazníky, tvořila příspěvky na sociální média a zejména když jsem vypouštěla do světa svůj první on-line kurz.

Pokud s podnikáním začínáte, nebo řešíte, jestli podat či nepodat výpověď, tahle kniha je určitě skvělý začátek. Prozradí vám, že k podnikání nutně nepotřebujete sebedůvěru, ale odvalu. A pak vám ji pomůže sebrat. Poradí vám, co udělat jako první, jak najít vhodný předmět podnikání, jak si definovat ideální klienty, jak vytvořit svou první nabídku a překonat strach z toho, že ji zveřejníte.

Zjistíte, že klidně můžete začít, i když ve spoustě věcí zatím vůbec nemáte jasno. To přijde později. Kniha vás bezpečně provede také pěti nejčastějšími pastmi, kterým samostatné podnikatelky musejí čelit, včetně sebesabotáže nebo „syndromu superženy“.

Amy Porterfield otevřeně sdílí své osvědčené strategie, jak si vytvořit web, plánovat příspěvky na sociálních médiích, vytvořit magnet na zákazníky nebo začít budovat e-mailovou databázi. Všechno prokládá nejen vlastními zkušenostmi, ale i příběhy svých klientů.

Kromě teorie v knize najdete i praktické úkoly, do nichž se hned můžete pustit. Ujasníte si základní body a sestavíte plán, díky němuž se váš budoucí byznys stane zase o něco reálnějším. Podnikání je nepochybně způsobem, jak získat víc času, svobody, uznání, peněz i vlivu. To všechno podle vlastních představ a pravidel. Ze srdce vám přeju, ať se vám to daří. A ať vám k tomu tahle kniha pomůže.

**Magdalena Čevelová, marketingová čarodějnice**

---

*Poznámka redakce: Vzhledem k tomu, že se autorka soustředí na ženské publikum a zdůrazňuje důležitost této své specializace, rozhodli jsme se nepoužívat při oslovování čtenářů, respektive čtenářek, neutrální mužský rod a místo něj jsme zvolili rod ženský. Čtenáře, kteří by dali přednost maskulinu, prosíme o pochopení a toleranci.*

## Šéfem jste tu vy

**P**řed čtrnácti lety jsem nakráčela na schůzku svého tehdejšího šéfa, předního amerického kouče Tonyho Robbinse, se skupinou špičkových internetových podnikatelů. Tony, který se specializuje na dosahování vrcholových výkonů svých klientů, tehdy zvažoval, jak své produkty začít nabízet na internetu ve větším měřítku a strategičtěji. Chtěl se inspirovat u těch nejlepších a výsledky nezklamaly: V naší kanceláři v San Diegu sedělo dvanáct předních expertů na zakládání, škálování a rozšiřování online podnikání.

Dnes by mě mohli na tu schůzku pozvat jako jednoho z oněch expertů, ale tehdy jsem byla jen členkou obsahového týmu, která měla ze schůzky pořídit zápis. Nikdo z nás netušil, jak silný domínový efekt ta schůzka bude mít na můj život.

Pánové okolo stolu – všichni ti odborníci byli muži – vyprávěli jeden po druhém svůj příběh. Jeden vybudoval byznys spočívající v poskytování rad pro seznamovací rande. Další nabízel strategie obchodování na akciových trzích. Třetí nabízel kurzy budoucím investorům do nemovitostí. Ať už byly tyto koncepty jakkoli odlišné, jedno měly příběhy o nich společné: *svobodu*. Svobodu finanční. Svobodu ve způsobu života. Svobodu v tvorbě. Ale vždycky *svobodu*.

To slovo se mi rozeznělo v uších, srdce se mi rozbušilo. Nikdy předtím jsem nepomyslela na to, že bych mohla být svou vlastní šéfovou. Ta myšlenka ve mně vyvolávala nadšení. Pracovat, kdy chci, jak chci a kde chci? A to všechno díky tomuto modelu internetového podnikání, který nám tady vysvětlovali?

*Netuším, jak dělají to, co dělají, pomyslela jsem si, ale já to chci taky!*

Nikdy předtím jsem příliš nepřemýšlela o online marketingu. Seděla jsem v koutě místnosti, dělala zápis, ale příliš jsem *nevnímala*, o čem mluví. V hlavě mi vířila jediná myšlenka: *Nemám svobodu*. Došlo mi, že jsem ji možná *neměla* nikdy. Ti muži si razili vlastní cestu a vytvářeli hodnoty ve světě podle svých vlastních pravidel. A já? Žila jsem podle scénáře, který napsal někdo úplně jiný. Nebyla jsem si jistá, kdo ten scénář, kterým jsem se řídila, psal, ale určitě jsem to nebyla já. Jedno mi bylo jasné: Udělám úplně všechno, abych svou situaci změnila. Počínaje oním dnem jsem pracovala na záměru přijít na to, jak být ve svém životě svou vlastní šéfkou. A to znamenalo především stát se šéfkou vlastní společnosti.

Hlavní výzva, která z tohoto záměru plynula, spočívala v tom, že jsem *neměla* nejmenší tušení, jak to udělat. Neexistovala žádná příručka, žádný vysokoškolský předmět, žádný praktický výcvik, kde by se učilo, jak nastartovat vlastní online podnikání. Ještě horší bylo, že jsem neviděla, že by se tím zabývaly ženy. Ale už tehdy mi bylo jasné, že nechci jít cestou, kterou přede mnou proklestili muži. Chtěla jsem podnikání, které by mi vyhovovalo *ve všem* a odpovídalo by i mým osobním tématům, vlastnostem a životní zkušenosti jakožto ženy.

Hodně lidí sice tvrdí, že učí umění, jak začít s internetovým byznysem, ale já jsem zjistila, že většina knih je příliš obecná. „Začněte s podnikáním.“ „Přijďte s geniální myšlenkou a otestujte ji.“ „Vytvořte si skupinu sledujících.“ Rady tohoto typu vás budou udržovat ve stavu snění a amatérismu. Jsou příliš vágní, nevyrůstají z osvědčeného procesu, který už byl tisíckrát vyzkoušen při zakládání reálných podniků. Neposkytují praktický rámec, který potřebujete, abyste odstartovaly doopravdy a konkrétně. Navíc je při budování podniku nutno zachovávat rovnováhu mezi strategií

a mentálním nastavením. Ode mě můžete dostat všechny strategie, které potřebujete k úspěchu (a já mám v úmyslu vám je dát!), ale pokud nebudete věnovat pozornost svým myšlenkám a pocitům během celé startovní fáze, koledujete si o spoustu frustrace a budete převálcováni.

Znám to z vlastní zkušenosti. Byla jsem ta holka z kanceláře, která věděla, že má na víc, ale celé roky si to bála přiznat. Příliš jsem se bála změny a byla jsem příliš nejistá, abych věřila, že to dokážu. Pak jsem jednou konečně sebrala odvalu, abych dala výpověď ze stabilního zaměstnání a osamostatnila se. Bylo to jako stavět mrakodrap bez výkresů. Jinými slovy: Roky neúspěchů, za které se stydím, a svazujících pochybností o sobě. Natloukla jsem si nos častěji, než dokážu spočítat. Tuto knihu píšu i proto, abych vám poskytla mapu, kterou jsem sama neměla. Abych vás provedla změnami v mentálním nastavení i postupnými praktickými kroky, které musíte udělat, až se odhodláte k onomu velkému kroku a dáte výpověď. Abych vám pomohla zahájit vaše vlastní internetové podnikání, stát se vlastní šéfovou, zvýšit dopad toho, co děláte, a vydělat víc peněz, než jste si kdy představovaly.

Vytvořila jsem osm úspěšných online kurzů a špičkově hodnocený podcast, které pomáhají ženám nastartovat vlastní internetový byznys. Má cesta od holky zaměstnané v korporátu k podnikatelce vydávající desítky milionů obnáší víc chaotických vzletů a pádů a bolestných lekcí, než bych si chtěla přiznat. Ale všechno to stálo za to, protože teď *vám* můžu ukázat, jak dokázat totéž.

Když jsem odešla ze svého posledního zaměstnání s pracovní dobou od-do, abych se osamostatnila, bylo mi jednatřicet let. Předtím jsem měla nespočet zaměstnání na pozicích od plánovačky akcí v neziskovce přes koordinátorku odbytu v nakladatelství až po marketingovou manažerku pro dealery Harley-Davidson. Těch

zaměstnání jsem měla mírně řečeno spoustu a všechny mi tak či onak pomohly připravit se na divoké dobrodružství, které osamostatnění obnáší.

Dnes v rámci svého podnikání učím začínající podnikatelky, jak pomocí změny uvažování a osvědčených marketingových strategií najít odvalu a vrhnout se do budování vlastního byznysu. Jakmile se k tomu velkému kroku odváží, učím je moderním marketingovým strategiím, jež pracují s tvorbou databází, e-mailovému marketingu, online *launchingu* (tedy uvedení produktu či služby na trh) a tvorbě online kurzů. Chci jim tím pomoci vytvořit úspěšné a ziskové podnikání. Sama jsem dokázala vybudovat byznys s mnohamilionovým obratem díky solidním a jasným základům, které byly hluboce ukotveny v mých hodnotách, dovednostech, silných stránkách a v mém záměru.

Po mnoha falešných startech, velkém tápání a bolestných lekcích je můj život přesně takový, jaký jsem si ho přála mít. Jsem svou vlastní paní. Díky tomu, že jsem začala podnikat v oblasti výuky online marketingu, mám čas na to nejdůležitější i prostředky na to, abych dělala věci, které dělat chci. Pracuji pouze na projektech, které mě nadchnou. Dovolenu si беру, kdy chci a na jak dlouho chci. Mám finanční prostředky na to, abych žila, kde se mi líbí, a přispívala na účely, na nichž mi hluboce záleží. A nejdůležitější je, že vnitřně zakouším onu svobodu, o níž mluvili ti muži v zasedací místnosti před více než deseti lety.

Hluboce si přeji, aby více žen, žen opomíjených, žen všech barev pleti, ze všech sociálních vrstev, různých náboženských vyznání a sexuální orientace, zastávalo více vlivných a rozhodujících pozic. Chci, aby tyto ženy dávaly věci do pohybu, vydělávaly více peněz a razily si vlastní cestu podle svých pravidel. Věřím, že *dokážeme* vybudovat tuto lepší budoucnost, jež vyžaduje respekt, uznání

a svobodu, kterou si všechny zaslужujeme, pro nás samé i pro ženy, jež se vydají v našich stopách. Společně a se vzájemnou podporou dokážeme přeměnit ony skleněné stropy, na něž jsme opakovaně narážely, v podlahu, na níž stojíme.

## PROBLÉM – A ŘEŠENÍ

Přiznejme si, že navzdory dnešní moderní době je genderová rovnost na pracovišti pro mnohé nadále nedostižným jevem. Ženy představují 47,7 % světové pracovní síly,<sup>1</sup> ale připadá na ně jen 6,4 % nejvyšších pozic ve společnostech zařazených do indexu S&P 500<sup>2</sup> (*jde o 500 největších na burze obchodovaných podniků v USA, pozn. překl.*). Muži mají v raných fázích kariéry o 30 % větší šanci na povýšení než ženy.<sup>3</sup> Oproti mužským kolegům pobírají ženy jen 82 % platu a v případě žen s odlišnou barvou pleti je poměr vůči platu bílých mužských kolegů ještě horší, a to 71 %.<sup>4</sup> A 50 % žen zaměstnaných ve vědeckotechnických oborech ze zaměstnání odchází kvůli nepřátelskému prostředí na pracovišti.<sup>5</sup>

Není divu, že ženy v nejrůznějších typech profesí – od učitelek přes terapeutky až po poskytovatelky služeb korporátním manažerům – cítí, že se nemohou pohnout z místa, a pocíťují nedocenění, demotivaci, přepracovanost a nedostatečné platové ohodnocení. Odpovědí na tento problém však není jednoduše najít si novou práci. Krátkodobě by vám sice mohla situaci zlepšit, ale frustrace a nespokojenost se postupně vrátí.

Máte-li pocit, že jste uvíznuly na místě, nejste jediné. Sama jsem cítila úplně totéž: Zabřednutí do situace, z níž jsem chtěla zoufale pryč, ale i naprostý zmatek ohledně toho, jak se dobrat změny. Tehdy jsem zjistila, že opravdovým řešením je vytvořit si vlastní internetový byznys. Jde současně o jediné *reálné* řešení, protože vám

umožňuje být svou vlastní šéfkou, mít rozhodující slovo a stát se nedotknutelnou, pokud jde o genderové nerovnosti, skleněné stropy a nepřátelská pracoviště.

Když mluvím o „vytvoření vlastního byznysu“, mám na mysli prožívání života, jaký si samy přejete, vytvoření něčeho, co ve vás vyvolává radost, co ovlivňuje životy, podporuje tvořivost a umožňuje mít pod kontrolou vlastní finanční budoucnost. Jakmile začnete žít podle svých pravidel a rozhodovat podle vlastního uvážení, život se vám dramaticky změní.

Pracovala jsem s desítkami tisíc studentů, povětšinou žen. Objevila jsem, že v cestě k odhodlání udělat onen velký krok a rozhodnout se pro osamostatnění stojí dva velké problémy: Zaprvé musíte najít odvalu si přiznat, že jste ve své situaci nešťastné a že chcete víc. Druhý problém spočívá v tom, že nevíte, kde začít.

Trvalo mi léta, než jsem si připustila, že si přeji lepší pracovní život. Kdykoli jsem se odvážila snít o tom, že jsem svou vlastní šéfkou, okamžitě jsem si pomyslela: *To je příliš riskantní. Co když to nevyjde a já pohořím? Kromě toho mám skvělou práci. Je stabilní. Co když nedokážu nic vydělat? Měla bych být vděčná! Navíc nemám dost znalostí, aby se osamostatnila. Co když se budu muset s prosíkem vrátit do staré práce?*

Tyto pochybnosti o sobě, jimiž se střílíme do vlastní nohy, odrazují mnoho žen od toho, aby šly za vlastním snem. Vyzozorovala jsem však, že tento strach nemá svůj původ v realitě, že ve skutečnosti pramení z něčeho mnohem hlubšího a spočívá kdesi uvnitř nás. Spousta žen tak věří, že nejsou dost dobré, dost talentované, dost inteligentní... Tenhle seznam nedostatečností může pokračovat donekonečna.

Ale co když si *dovolíte* se této příležitosti chopit? Co když zaujmete stanovisko, že si *zasluhujete* víc? Co by to znamenalo pro další



sféry vašeho života? Začaly byste věřit, že si zasluhujete víc ve svém manželství? Ve vztazích k přátelům? Ve vztahu k sobě samým?

Pak přichází druhý problém. *Jaké konkrétní kroky musím udělat, abych své přání mít něco víc přeměnila v legitimní podnikání? Co si o tom budou lidi myslet? Co bych měla prodávat? Kdo si to ode mě koupí? Jak si vytvořím komunitu sledujících? Jak si najdu čas, abych to všechno spustila? Dokážu to sama?* Tento vyčerpávající seznam neznámých stačí k tomu, aby děvče poslal rovnou zpátky do jeho kanceláře.

V této knize předkládám konkrétní a z hlediska realizace jednoduchý plán, jak začít s internetovým podnikáním. Vaše cesta bude zahrnovat nejdůležitější kroky, jež budete muset podniknout, abyste vybudovaly skutečně pevné základy podnikání, které budete schopné v následujících letech nadále rozšiřovat a škálovat. Cílem je, abyste postupovaly správně od samého počátku. Zaměříme se na nejdůležitější kroky, které vám pomohou přejít z vaší aktuální situace k podnikání a současně naplňovat osvědčené strategie úspěchu včetně nalezení vlastních zákazníků, aktivit na sociálních sítích, tvorby přesvědčivého obsahu, budování databáze e-mailových adres a přípravy ziskových nabídek, které vám vydělají peníze. Druhá až dvanáctá kapitola obsahují cvičení „domácí úkol“, které vám umožní na každém z kroků bezprostředně zakusit posun vpřed.

Tuto knihu bych si byla přála mít po ruce, když jsem se zoufale snažila najít odvahu se osamostatnit, knihu plnou proveditelných kroků i povzbuzení, jež člověk potřebuje, aby vytrval, když se na něj ze všech stran hrnou strachy a pochyby. Nejde jen o snůšku náhodných rad, ale o detailní plán, který už roky vyučuji a který ženám ze všech společenských vrstev nabízí osvědčené výsledky. Tato kniha je sama o sobě cestou. Vybízím vás, abyste si dopřály čas i prostor krok za krokem uplatňovat, co se naučíte. Tato kniha

není zamýšlena jako rychlá příručka, kterou si projdete přes víkend, a pak přejdete k dalšímu skvělému manuálu o podnikání ze svého seznamu. Pokud si nedopřejete čas a prostor, abyste předkládané strategie naplnily, nezažijete to kouzlo! Musíte odvést práci, kterou tato kniha ukládá, a já vám u každého kroku na cestě ukážu, jak na to. Používejte tuto knihu jako svého terénního průvodce. Vyznačte si barevně nejdůležitější pasáže, ohýbejte rohy stránek, které k vám promlouvají nejvíce, a plně se ponořte do této zkušenosti. A pamatujte: Není třeba spěchat. Naopak, máte tolik času, kolik potřebujete. Koneckonců tvoříte život a podnikání podle vlastního záměru a velkorysost tohoto záměru vyžaduje svůj čas.

Jaký bude konečný výsledek? Stanete se svou vlastní šéfkou. Rozbijete skleněný strop nad svou hlavou. Budete mít větší vliv a vyděláte víc peněz, než jste si kdy představovaly. Zažijete nekonečné možnosti a příležitosti, které se vám teď možná jeví jako vzdálený sen, ale – a to vám slibuji! – mohou být brzy vaší skutečností.

Vezměte jed na to, že svůj sen o podnikání a způsobu života dokážete přeměnit ve skutečnost. Budu vás při tom provázet, budu vás virtuálně držet za ruku a po celé cestě vás povzbuzovat.