

# Odcinek 1: „Milion w rok”

Uwaga to transkrypcja, dlatego może zawierać sporo błędów lingwistycznych!

**Zarabiam w biznesie. Najlepsza ściągawka do prowadzenia własnej firmy przynoszącej ponadprzeciętne, pewne i przewidywalne zyski. Zaprasza Adam Grzesik.**

Czego, mój drogi słuchaczu, moja wspaniała słuchaczko dowiesz się z tego nagrania z tego pierwszego odcinka?

Ujawnię Ci w nim cały mój model biznesowy, w którym dzięki zainwestowaniu niecałych 20 000 zł zbudowałem firmę, która w pierwszym roku swojej działalności osiągnęła, firmę usługową, która osiągnęła ponad milion złotych a dokładnie 1 013 673 złote przychodu. W drugim roku ten przychód wyniósł ponad 1 654 000 zł. A w trzecim roku jej zyski przekroczyły 1 milion złotych.

To co może być dla Ciebie tutaj bardzo istotne z tego odcinka dobrze byłoby gdybyś mógł/mogła przygotować sobie coś do notowania, bo dzięki tym wszystkim rzeczom, które tutaj Ci powiem będziesz potrafiła/potrafił poprawnie przełożyć to do swojej własnej firmy. Drugi element, który wyniesiesz z tego krótkiego odcinka to poznasz ideę skalowania małego biznesu do biznesu, który przynosi przynajmniej milion złotych zysku rocznie. Samo to, kiedy to zrozumiesz i zastosujesz w swojej firmie, sprawi, że po prostu zaczniesz zarabiać sporo więcej pieniędzy.

No cóż, wiecie, że firmy nie prowadzi się tak po prostu, nie ma cudownych dzieci. Prowadzenie firmy to również mnóstwo błędów. Ja tych błędów sporo popełniłem, dlatego opowiem Tobie również o takich najważniejszych błędach, które mnie bardzo dużo kosztowały. I wiem, że kiedy dowiesz się tego, będziesz potrafić unikać powielania, powtarzania tych błędów u siebie. To właśnie może być niezwykle cenne.

Moi drodzy, wiedzy w świecie, w Internecie jest dzisiaj aż nadmiar. Krótko mówiąc my tak naprawdę żyjemy w erze informacyjnej, co oznacza, że niestety brakuje nam ery umiejętności. Dzisiaj płaci się ludziom za to, potrafią przefiltrować pewne informacje i potrafią podać tobie, mnie w sposób bardzo strawny. Więc bardzo ci dziękuję za to, że właśnie płacisz mi swoim czasem i swoją uwagą za tę wiedzę, która wierzę, przyczyni się do zarabiania przez ciebie pieniędzy.

**Dlaczego miałbyś, miałabyś właśnie słuchać mnie?**

No właśnie, pomyślałem, że odpowiem Ci bardzo krótko na moją historię, na to co się wydarzyło, ale całe przedstawienie mojej osoby zrobię właśnie pokazując i demonstrując praktyczne zastosowania tego w biznesie. Moja historia jest taka jak większości być może osób. Po studiach zacząłem pracę w firmie Cadbury Wedel i byłem tam handlowcem i tam

nauczyłem się sprzedaży. I tam po kilku latach zostałem wyciągnięty do grupy hurtowni spożywczych. Te hurtownie kiedyś nazywały się Tradis. Dzisiaj to są hurtownie, które nazywają się Eurocash. Może nazwa Ci niewiele mówi, ale właściciele znasz na pewno takie sklepy jak Lewiatan, Groszek, sieć Euro. Dzisiaj są również Delikatesy Centrum, czy sieć ABC. Właścicielem tych firm jest firma Eurocash.

Co chciałbym powiedzieć? Czego się tam kiedyś nauczyłem?

My mieliśmy kilka problemów, jeśli chodzi o firmę Tradis związanych z przedstawicielami handlowymi, z pozyskiwaniem tych nowych przedstawicieli handlowych. I taki jeden z pomysłów właśnie zastosowania związane z przedstawicielami handlowymi zabrałem sobie z tej firmy Tradis i w 2009 roku otworzyłem swoją firmę, która wynajmowała przedstawicieli handlowych w branży spożywczej i to jest ta właśnie firma, która przyniosła ponadprzeciętne zyski w bardzo krótkim czasie przy minimalnym nakładzie inwestycyjnym.

Dlatego jeżeli myślisz, rozważasz o zatrudnianiu handlowców być może postawienie sobie działu telemarketingu, to właśnie te informacje z dzisiejszego podcastu mogą być dla Ciebie niezwykle cenne.

Później zacząłem prowadzić kolejne firmy. W 2011 otworzyłem salon kosmetyczny. Możecie wejść na stronę [www.salonpiekniecialo.pl](http://www.salonpiekniecialo.pl) jest to największy salon kosmetyczny w Opolu. A kilka lat temu w 2014 roku otworzyłem firmę, która edukuje przedsiębiorców, konsultuje i pomaga ludziom budować zyskowne firmy.

Moi drodzy, takich podcasterów, ludzi, którzy próbują swoich sił właśnie w audycjach radiowych na żądanie, czyli w podcastach jest cała masa. Jestem ci bardzo wdzięczny za to, że z tej masy podcasterów wybrałeś właśnie mnie i dzisiaj mnie słuchasz. Pomyślałem, że najlepiej będzie, kiedy po prostu poznasz moją historię w taki sposób, że ta historia pomoże ci zarabiać, a być może jakieś elementy z tego co za moment usłyszysz przełożą się na to, że dadzą Ci taki genialny pomysł na twoją firmę, albo na uzupełnienie twojej oferty. A my przy okazji poznamy się trochę bliżej.

Ponieważ jest to pierwszy odcinek podcastu także jeszcze w kilku zdaniach powiem o całej idei. Krótko mówiąc chciałbym w kilkunastu odcinkach, na ten moment zakładam sobie około 15 odcinków, może będzie plus minus dwa, czy trzy. W tych kilkunastu odcinkach podcastowych chciałbym tobie ujawnić, pokazać ci, w jaki sposób należy myśleć i w jaki sposób należy planować, wdrażać, budować dobry optymalny model biznesowy dla twojej firmy. Uwaga i jak go połączyć z modelem finansowym.

Dlatego zapraszam cię na stronę [www.zarabiamwbiznesie.pl](http://www.zarabiamwbiznesie.pl) gdzie znajdziesz wszystkie odcinki, które będą się pokazywały krok po kroku. Dołącz tam do newslettera, zbieraj dodatkowe materiały, które są w odcinkach i skoncentruj się na swojej firmie, która, wierzę, za moment będzie przynosiła tobie również, pewne ponadprzeciętne zyski.

A teraz wchodzimy w temat naszego odcinka, czyli w jaki sposób możesz, wykorzystując moje doświadczenie i wiedzę zbudować firmę z milionem np. przychodu i docelowo zysku w ciągu roku.

Tak jak powiedziałem kilka ładnych lat temu pracowałem sobie w firmie Tradis. Kiedy pracowałem w tej firmie, to byłem przerzucany między różnymi regionami. Zaczynałem od dyrektora operacyjnego a skończyłem na dyrektorsze generalnym, który odpowiadał za 0,5 tys. osób i za ponad 30 milionów netto przychodu w skali miesiąca. Problemy, które tam się wydarzały, kiedy pracowałem sobie na północy Polski, na Kujawach były następujące, krótko mówiąc brakowało nam handlowców. Kolejna rzecz związana z brakiem handlowców była związana z tym, że Ci handlowcy w hurtowniach spożywczych chodzili sobie na urlopy, jak to często bywa, no każdy musi sobie czasem odpocząć, ale z drugiej strony jeszcze inny problem się pojawiał, producenci, którzy nam oferowali swoje produkty do tych hurtowni pytali się, czy moglibyśmy, właściwie szukali pomysłów na to, czy moglibyśmy trochę tego posprzedawać. Taki sam standard.

I teraz co się wydarzyło. Ja w tamtych czasach wymyśliłem taką koncepcję tak zwanych, może brzydka nazwa, ale tak zwanych składaków, czyli zatrudniania przedstawicieli, którzy będą dedykowani do sprzedaży dwóch, trzech, czterech, nieraz 5 firm. Uwaga, pokryją koszty wynagrodzenia, koszty utrzymania tych przedstawicieli, pokryją właśnie ci producenci. Natomiast ci handlowcy, którzy byli handlowcami w naszych, naszej hurtowni sprzedawali cały asortyment, sprzedawali około, mogli sprzedawać około 200 producentów, oni byli utrzymywani przez kilku producentów.

I teraz co ci producenci mieli w zamian. Po pierwsze ten handlowiec przyjeżdżał na sklep, zbierał zamówienia pod naszą hurtownię, ale zbierał te zamówienia nie na kilka tysięcy pozycji asortymentowych i nie na kilkaset producentów, tylko zbierał te zamówienie na, dla tych producentów, którzy się na niego wspólnie składali. To były pieniądze rzędu 1,5 tysiąca do dwóch tysięcy złotych. Korzyścią dla nas poza taką jeden do jednego przełożoną sprzedażą, jeśli chodzi o producenta było to, że taki handlowiec wchodził na urlopy lub ewentualne zastępstwa za normalnego handlowca, który miał te kilkaset pozycji asortymentowych. Korzyść kolejna była taka, że tak naprawdę za pieniądze producentów ci nasi handlowcy uczyli się, edukowali. To jest tak jakbyś dzisiaj miał stażystę, za którego płaci urząd pracy, a ty go wykorzystujesz, edukujesz go i on po kilku miesiącach może stać się twoim, krótko mówiąc twoim handlowcem. Jest to być może też fajny pomysł dla ciebie pod kątem wykorzystania tego momentu, kiedy twój pracownik musi się troszeczkę poedukować i wtedy do niego dopłaczasz.

I teraz co się wydarzyło, kiedy postanowiłem założyć swoją firmę. Widzicie no jak to często bywa z celami, świat jest przewrotny, kiedyś sobie kupiłem „Rzeczpospolitą” w drodze do, jadąc do pracy z południa Polski na północ i tam była taka załączona płyta „maksimum osiągnięć”, Uwaga Briana Tracy, w której Brian Tracy opisał, że musisz sobie wypisać te cele swoje na kartce, dodać do tego powód, dlaczego chciałbyś z tego korzystać. Pewnie to wszyscy krótko mówiąc znacie. I ja wtedy sobie zapisałem, że chciałbym być, uwaga dyrektorem sprzedaży na całą Polskę.

Od tego, od takiego małego mówię efektu motyla, trzepnięcia skrzydłami zaczęła się moja historia. No wiecie, jak to bywa z różnymi celami, kartka powędrowała sobie gdzieś tam na półkę i gdzieś tam sobie leżała. W międzyczasie w tych hurtowniach spożywczych doszedłem do stanowiska dyrektora generalnego i to było maksymalne tak naprawdę stanowisko, do

którego mogłem aplikować. Wyżej nie było szansy żebym się przebił, ponieważ wyżej byli już właściciele tej firmy. Zapominając całkowicie o tych moich celach, marzeniach sprzed około roku. Gdzieś tam w środku we mnie tlił się taki właśnie pomysł na to, żeby otworzyć swoją własną firmę, ale być może twoja historia jest bardzo podobna.

Moja historia była taka, że ja się strasznie bałem. Miałem 35 lat, zarabiałem naprawdę potężne pieniądze, w porównaniu do moich znajomych, rówieśników. Jeździłem dobrym samochodem i kurczę takie przejście na etat z etatu pewnego, ciepłej posadki na jakąś swoją firmę, *no way*, to coś nie dla mnie.

Natomiast co się wydarzyło? Zacząłem sobie tą firmę planować. Jeśli jesteś, należysz do tych słuchaczy, którzy jeszcze nie mają swojej firmy to może to jest właśnie rozwiązanie dla Ciebie. Więc ja zacząłem ją sobie planować na papierze, zacząłem sobie snuć plany.

Dzisiaj z perspektywy czasu patrząc na swoje życie, na przeszłość mogę ci powiedzieć jedną rzecz którą możesz sobie zapisać: „Przedsiębiorca to osoba, która rozwiązuje problemy za pieniądze. Przedsiębiorca to osoba, która rozwiązuje problemy za pieniądze”. Jeżeli dzisiaj nie zarabiasz zbyt dużo pieniędzy to albo rozwiązujesz problemy niewielkiej liczby osób albo problemy bardzo małej skali, bardzo małego problemu. Więc, jestem teraz taki mądry i po kilku latach w końcu nauczam ludzi, ale wtedy, kiedy siedziałem sobie jako dyrektor generalny w firmie Tradis, zastanawiałem się, zachodziłem w głowę, jak można jeszcze sobie, poza tym, że sprzedawać, jak mógłbym rozpisnąć swoją firmę.

Więc snułem swoje marzenia i zaobserwowałem pewien problem. Być może twój biznes też zaczął się od obserwacji problemu. Już tłumaczę na czym polegał problem. Problem polegał na tym, że istnieje sklep spożywczy, czyli główny odbiorca, który ma dużą masę towarową, czyli rzeczy, którymi handluje.

Drugi element to jest producent, który produkuje te wszystkie rzeczy, które możesz kupić w sklepie spożywczym. I teraz co się dzieje, producent nie za bardzo może zawieźć te rzeczy do sklepu spożywczego, oczywiście, jeżeli to jest duży sklep w postaci Auchan, Realu, które w tych czasach już nie ma, Carrefoura, Tesco - w porządku jest w stanie dostarczyć paletę towaru. Ale jeśli są to mniejsze sklepy takie, których jest cała masa, to musi się gdzieś tutaj znaleźć taki pośrednik, który przyjmie paletę towaru i wyjmie z niej kilka sztuk produktów albo jedno pudełko i dostarczy to w tej formie razem z innymi producentami na sklep.

Więc między producentem a sklepem pojawiła się kolejna rzecz, która się nazwała dystrybutor. Podobnie jak chodzisz po sklepach, gdybyś może jesteś właścicielem sklepu, to wiesz, że no jak to mówi się półki nie są z gumy, nie wszystko się zmieści i w efekcie rynek nie lubi próżni, więc hurtownie spożywcze, czyli ten dystrybutor, dystrybutorzy byli bardzo mocno zatowarowani różnymi produktami, często było tak, że mieli dwie firmy albo trzy firmy makaronowe, kilka firm ciastkowych, kilka firm słodczykowych, kilka firm napojowych, kilka form z mąkami, kaszami i ryżami, czyli te rzeczy, które sprzedają się w spożywce.

Ale z drugiej strony również była duża konkurencja na rynku producentów. I teraz wyobraź sobie sytuację następującą i cały czas słuchając mojej historii mam do ciebie prośbę: przenoś

to, zastanawiaj się, jakie elementy, które rzeczy być może są podobne do twojego rynku, do twojej branży.

Cały czas myśl, jak możesz to zastosować. Producenci mieli trochę inny problem. Producenci chcieli, żeby ci dystrybutorzy handlowali ich towarami. No i przyjeżdżał sobie producent, który wokół komina, czyli wokół swojej fabryki, która na przykład w Pcimiu Dolnym dosyć dobrze sprzedawały się jego produkty i usługi, a on postanowił jechać do nie wiem jakiejś tak miejscowości, np. do Wrocławia, która jest dosyć daleko być może do Pcimia.

Przyjeżdżał sobie do Wrocławia, mówi „No fajnie pohandlowałbym. Kto tutaj jest dobrym dystrybutorem?“, więc przyjeżdżali do dystrybutorów. Ja wtedy wiedziałem to, bo pracowałem w środku jako dystrybutor i mówili „Czy może pan handlować naszym towarem?“.

Na co dział zakupów mówi

- *niby mógłbym, ale ja mam mnóstwo swojego towaru i właściwie innego towaru.*

- *Proszę Pana, ale nasz produkt jest genialny. Będzie się bardzo dobrze sprzedawał - mówi. Wow no rewelacja, jest smaczny, jest dobry. Może by pan nam go jednak tutaj sprzedał?*

- *Tak z przyjemnością wam to sprzedam.*

Natomiast wiecie dobrze, że kupcy są dobrze wychowani i mówią

- *„ale wie pan co, problem polega na tym, że jeżeli mamy zacząć handlować pana towarem no to musiałby pan wykupić miejsce na półce, może nawet nie chodzi tyle o miejsce na półce, tylko pomóc nam pozbyć się towarów, które nie rotują, które nie sprzedają się tak dobrze“.*

- *„OK to jest dla mnie jasne, ile będzie to kosztować?“*

- *„No proszę pana tak policzmy, tak przynajmniej 1000 zł za jeden indeks“*

Indeks to jest jeden rodzaj produktu, np. czekolada gorzka z Wedla, która waży 100 g to jest jeden indeks, a druga czekolada gorzka z Wedla, która waży 180 g to jest drugi indeks, czekolada z orzechami to jest trzeci indeks. Krótko mówiąc pozycja na liście.

No i nagle ten producent mówi:

- *„Wow 10 pozycji asortymentowych, 10 indeksów razy 1000 zł“*

Dosyć łatwo się to mnożyło, prawda? Więc przyjeżdżał producent, najczęściej był to pracownik, czyli sprzedawca właściciela jakiejś firmy. Wracał do tej firmy i mówi

- *„No wiecie co jak chcecie wejść do tej hurtowni. No to chcemy być na tym rynku, to tam jest takie dobry dystrybutor, on ma dostęp do różnych sklepów, ale oni kurczą za 15 indeksów chcę 15 000 za 30 chcę 30 000 zł.“*

- *„Dobrze, zapłacimy“*

OK Podpisana została umowa, zostało zrealizowane zamówienie. Ten producent sprzedał towaru za kilkadziesiąt tysięcy złotych. Uwaga w drugą stronę zabrał sobie fakturę w cudzysłowie za wejście no i pojechał, wrócił do swojej firmy szczęśliwy.

Mam nadzieję, że na tym etapie wszystko jest jasne.

Problem zaczynał się wtedy, kiedy ten towar się nie bardzo sprzedawał. Już tłumaczę, dlaczego. Wyobraź sobie przedstawiciela hurtowni, który przyjeżdża na sklep i mówi

- „*Pani Marysiu mamy fajny, nowy makaron – to jest nowość*”

Pani Marysia mówi

- „*A po co mi trzecia firma makaronowa, ja już jej nie potrzebuję*”.

- „*OK, to proszę niech pani sobie zmówi tą pierwszą i drugą*”

Krótko mówiąc przedstawiciel hurtowni nie miał żadnego interesu, żeby wprowadzać te produkty na rynek.

Co się dzieje, jak myślisz? Ding ding ding ding

- „*Dzień dobry, drogi producencie, z tej strony dział zakupów danej hurtowni. Kupiliśmy od ciebie towar, przychodzi termin płatności, ale obiecałeś nam, że ten towar będzie się dobrze sprzedawał na sklepach. Niestety ten towar na sklepach się nie sprzedaje. Co możemy zrobić?*”

- „*Halo, halo tu producent. Możecie, no właśnie, co pani proponuje?*”

- „*Halo, halo z tej strony dział zakupów, proponujemy, żebyś wszedł w gazetkę za 2 tysiące złotych, proponujemy również, żebyś zrobił konkurs dla naszych przedstawicieli, żeby im się tak chciało, jak im się nie chce i proponujemy, żebyś wszedł na targi i jeszcze cała lista życzeń.*”

Z tej strony producent

- „*ok, zaczniemy od najtańszej opcji – niech będzie to gazetka, następnie konkurs dla przedstawicieli.*”

W efekcie na rynku pojawiało się całkiem dużo producentów, którzy włożyli towar do hurtowni i okazało się, że nie było problemu, żeby włożyć towar do hurtowni, problemem było, co zrobić z towarem, który nie sprzedawał się. Rozumiecie o co chodzi?

No i tak, więc mamy duży problem dlatego ja tłumaczę ludziom, żeby wszędzie szukać problemów i szukać rozwiązania tych problemów. Wierzę, że Wam się ta wiedza zaczyna klarować pomału w głowie i zaczynacie pomału dochodzić i myśleć o modelu biznesowym.

Więc po pierwsze miałem kogoś takiego, jak dystrybutora, który ma nadmiar towaru, który mu się nie sprzedaje, miałem producentów, których towar się sprzedawał za 5, 10 tysięcy zł w miesiącu i nie stać ich było na zatrudnienie handlowca, który kosztował, uwaga, 8 do 10 000 z samochodem, palmtopem, jakąś opieką i tak dalej i tak dalej.

I zacząłem się zastanawiać czy można by było, na razie na kartce zrobić dokładnie to samo, co zrobiłem kiedyś na północy Polski. I mówię sobie tak: jestem dobrym sprzedawcą, bo pracowałem w Cadbury Wedel, jestem genialnym facetem od budowy zespołów, no bo właśnie za budowę zespołów mi płacą w firmie, w której pracowałem, w firmie Tradis. Trzy, znam się jak mało kto na budżetach, na zarządczym rachunku wyników. Rozumiem dokładnie różnicę między księgowością, a cyframi, które powinieneś mieć w swojej firmie i potrafię tworzyć, skopiować ten model biznesowy.

Więc moja firma pierwsza IQ biznes polegała na tym, że za 13 000 zł kupiłem starą Toyotę Corollę. No wtedy jeszcze nie była taka stara, ale kupiłem sobie Toyotę Corolle, później się okazało, że trzeba się jej trochę wstydzić, ale nie chciałem inwestować zbyt dużo pieniędzy. Następnie kupiłem za 5 000 zł kilka palmtopów dla, czyli takich urządzeń mobilnych, na którym sobie wklepują zamówienia przedstawiciele. Dzisiaj tą rolę przejmują telefony komórkowe. Postawiłem sobie ogłoszenie rekrutacyjne dla handlowców na woj. Opolskie szukałem dwie osoby, na województwo dolnośląskie dwie osoby. Mówię będę miał czterech powinienem z tego wyżyć. Uwaga, jednocześnie poszedłem sobie do działów zakupów w hurtowniach i powiedziałem

- „Czy macie jakąś listę producentów, którzy weszli do was, nie mają handlowców, niestety wam dziś ten towar zalega? Bo ja wam pomogę sprzedać.

- „Tak, oto lista”.

Wziąłem tą listę, mój marketing polegał na tym, to jest kolejna rzecz, której możesz się nauczyć, jeśli twoja lista kontrahentów jest listą zamkniętą 100 - 200 osób, nie musisz mieć żadnych reklam. Twój cały marketing polega na tym, że bierzesz słuchawkę tak jak ja, dzwonisz do nich i umawiasz się na spotkanie. Moja rozmowa polegała na tym:

- „Dzień dobry, czy ja się dodzwoniłem do pana Stanisława z firmy ABC?”

- „Tak, słucham, o co chodzi?”

- „Panie Stanisławie dzwonię do pana, ponieważ jestem w stanie zwiększyć pana sprzedaż na konkretnym regionie i chciałbym panu wynająć za 1/3 handlowca. Czy możemy się spotkać?”

- „Tak, tak, tak poproszę”

Więc jechałem do tego pana i tłumaczyłem mu rzecz następującą. Uwaga podaję mój model biznesowy.

- *Drogi producencie mam dla ciebie propozycję. Mam zatrudnione osoby wyszkolone z przygotowanymi trasami, z dobrymi układami zbudowanymi na hurtowni, znam najlepszych klientów na tym rynku i wiem, jak wprowadzić twój towar na ten rynek. Dam ci w sposób bezpieczny wyszkolonego handlowca, który za 1/3 ceny normalnego handlowca, taki outsourcing krótko mówiąc, zbuduje ci rynek. W przyszłości jak się dobrze rozwinię, czyli zwiększą ci się obroty, cztero, pięciokrotnie, być weźmiesz go na wyłączność albo zatrudnisz swojego handlowca.*

- „Brzmi ciekawie, Panie Adamie, a ile to kosztuje?”

- Więc, propozycja jest następująca: wynajem takiego handlowca, który sprzedaje cztery firmy, ma ograniczoną liczbę asortymentową, jedna firma jest otwieraczem, dwie firmy są, które się tak normalnie sprzedają, trzecia będzie trzeba trochę się pomęczyć, ale łącznie powiedzmy nie więcej niż 80 różnych indeksów będzie pana kosztowała 1500 zł netto plus premia lub prowizja od obrotu, założmy dla potrzeb tego podcastu, niech to będzie 1000zł.

Więc teraz policzmy.

Wyobraź sobie, że masz 4 zleceniodawców, którzy płacą tobie 2,5 tys. zł. Oczywiście w takim rozróżnieniu 1500 zł podstawa, 1000 zł premia. Tych 4 dostawców razy 2,5 tys. daje tobie 10 000 zł.

Zatrudniasz handlowca, który będzie dla uproszczenia, prostszych obliczeń, będzie cię kosztował ok 3000 zł jeśli chodzi o podstawę, plus 4 000 zł, jeśli chodzi o premię. Wiec powiedzmy z tych 10 000 zł twój handlowiec będzie kosztował cię ok 7/7,5 tys. zł. W efekcie po zapłaceniu, po poniesieniu wszelkich kosztów stałych, czyli mojego samochodu, przejazdów, hoteli, wynajmu jakiejś mniejszej lub większej salki szkoleniowej, z jednego handlowca powinno mi zostać uwaga 2,500 tys. netto.

Czterech producentów wpłaca 10 000, handlowiec kosztuje mnie 7 000, dla mnie zostaje 3 000 minus koszty 2,5 tys. zł.

Rolą handlowca jest sprzedawać, rolą producenta jest cieszyć się z przyrostu sprzedaży i płacić w terminie. Moją rolą jest wyszkolenie, wytrenowanie, krótko mówiąc przejęcie kompetencji dyrektora regionu.

W efekcie zacząłem od 4 handlowców, postawienie tej firmy zajęło mi 1,5 miesiąca od momentu odejścia z Tradisu, ale wcześniej miałem wszystko rozpisane tak naprawdę na kartkach i zacząłem od 4 handlowców.

Policzmy, ile miesięcznie powinienem mieć zysku – 10 000. To całkiem niezłe pieniądze. I na tym prawdopodobnie skończyłaby się moja kariera zawodowa w postaci wynajmu handlowców i nie słyszałbyś mojego głosu i tego podcastu. Ale wydarzyła się niezwykle ważna rzecz.

- „Adam Grzesik, proszę?”

- „Witam serdecznie, z tej strony Unilever, czy będzie pan uprzejmy przyjechać do nas i przedstawić nam koncepcję swoich handlowców?”

- „Tak” – za długo się nie namyślałem tylko małą zadyszkę musiałem opanować – jadę. „Ok, w porządku, przyjadę, na kiedy możemy się umówić?”

„No, panie Adamie, umówmy się na przyszły tydzień. Natomiast ja bym potrzebował, żeby pan mi przysłał mapę swoich regionów, na których pan będzie. Ja wiem, że pan ma swoją firmę, wiem jaką pan ma historię i wiem, że pan się będzie rozwijał.”

- „Tak, tak oczywiście”.



- *Boże! Grzesik - pomyślałem, jak ty na ściemniałeś tym ludziom. No dobra. Skoro chcą mapę, nie będziemy się martwić na zapas.*

Wziąłem mapę Polski, zastanowiłem się, gdzie mógłbym ulokować poszczególnych moich handlowców i wyruszyłem do Warszawy, do „Mordoru na Domaniewską” do firmy Unilever.

Tam były burzliwe rozmowy, z jakichś względów nie doszliśmy do porozumienia. Krótko mówiąc nie zbudowałem dla nich sił sprzedaży. Ja miałem zbyt małą firmę, żeby mi płacili za 4 handlowców, ale ziarno zostało zasiane. To znowu jest mały, drobny efekt motyla, który również tobie, w twoje firmie, mój drogi przedsiębiorco, jest niezwykle tobie potrzebny.

Co wydarzyło się dalej? Dalej wydarzyło się, to, że kiedy zacząłem pracować sobie na tym terenie województwa opolskiego i dolnośląskiego, zaczęło się skalowanie firm, moi drodzy.

Krótko mówiąc przychodził do mnie producent i zadawał mi pytanie

- „Stary masz jeszcze może kogoś na Szczecinie?”

Ja mówię

- „O Jezus, to jest pół tysiąca kilometrów. Zastanowię się.

No i w ten sposób zacząłem się zastanawiać i zacząłem powielać, zacząłem skalować mój biznes.

Uwaga, po 2 latach od rozpoczęcia mojej działalności gospodarczej miałem 34 handlowców. I teraz obiecałem ci, że dam ci przepis na milion złotych zysku.

34 osoby x 2,5 tys. zł to jest ok 84/85 000 zł zysku miesięcznie. Razy 12 miesięcy daje dokładny zysk 1000000 zł.

Dlaczego o tym mówię w tym miejscu? Dlatego, że mój model biznesowy polegał na tym, że rozwiązywałem bolączkę i problemy producentów, bolączkę i problemy dystrybutorów. Robiłem to dobrze. W efekcie chcieli płacić za kolejne regiony, kolejny, kolejny i kolejny region.

Dzisiaj doradzam ludziom, jak postawić swoje działy sprzedaży. Doradzam im, czy to ma być telemarketing, czy to mają być handlowcy, w jakim ujęciu, jak ich zatrudnić, ile im płacić i różne kluczyki im pokazuje, jak to rozwiązać.

Ale chciałbym żebyś już pod koniec tego nagrania, tak jak teraz, znalazł/znalazła swoją magiczną liczbę.

Jeśli dzisiaj nie zarabiasz pieniędzy, już tłumaczę, dlaczego. Prawdopodobnie masz ustawiony swój termostat, tak jak zawór w kaloryferze, na bardzo niskie dochody. Prawdopodobnie dzisiaj myślenie o 10 000 zł, o 100 a, może o milionie paraliżuje ciebie.

Mówisz, *Boże, co ja z tym zrobię to nie dla mnie.* No właśnie. Ale kiedy oddzielisz emocje związane z pieniędzmi od liczby, od magicznej liczby, to zmieni się wszystko.

Więc moją magiczną liczbą, dziś to już wiem, było zatrudnienie 33 handlowców. W ogóle absolutnie nie myślałem o pieniądzach. Myślałem tylko o tym, jak zapełnić tę mapę, którą de facto znalazłem po dwóch latach, zobaczyłem, siadłem nad nią i zacząłem płakać.

Mówię, *Jestem dokładnie rozlokowany w naszym całym kraju tak, jak na tej magicznej mapie*, czyli znowu Bryan Tracy miał rację: *najpierw musisz to przelać na papier*.

Teraz zobacz, dzisiaj mam salon kosmetyczny, poszukałem swojej magicznej liczby, wiem jakie mam zyski na jednym pracowniku i wiem, że muszę mieć 8 osób. 3 miesiące temu dobiłem do liczby 8 pracowników, żeby osiągnąć swój cel.

Więc policz sobie, być może nie będzie to ilość pracowników, ale może to będzie ilość maszyn, ilość urządzeń, ilość aparatury, ilość oddziałów. Podziel swój milion złotych na 12 miesięcy Pomogę ci to są 83 333 zł. Podziel tę cyfrę, np. przez 2000 powiedzmy, że tyle zarabiasz na jakimś produkcie. Nie wiem, ja mam np. produkty online. Da ci to ilość, liczbę 42 produktów w miesiącu. Czy to już zdaje się bardziej realne? Myślę, że tak. Następnie tę cyfrę/ liczbę 42 podziel przez ilość dni, np. przez 20 dni. I nagle się okazuje, że musisz tak pracować, aby twój system biznesowy umożliwił tobie, uwaga sprzedaż dwóch produktów dziennie.

W porządku, być może poczekaś dwa tygodnie na sprzedaż jednego produktu. Za moment poczekaś 3 tygodnie na sprzedaż 2 produktów, a za rok lub 1,5 będziesz sprzedawać każdego dnia 2 produkty i osiągniesz swój wymarzony milion.

Wierzę, że dostarczyłem Ci wiedzy, ale poza wiedzą potrzebne jest działanie, twoje działanie, więc dziękując tobie za to, że dosłuchałeś do końca mam do ciebie dwa zadania, które chciałbym, żebyś zrobił.

Pierwsze zadanie brzmi: znajdź i policz swoją magiczną cyfrę. Podziel 100 000, 1 000 000, 10 000 000, tyle ile chcesz zarabiać przez najmniejszy element swojego biznesu. W moim przypadku to byli handlowcy, to są pracownicy. W przypadku firmy szkoleniowej mogą to być szkolenia, np. budżet firmowy, który chciałbym poprowadzić w ciągu roku lub szkolenia online, czyli produkty, które będę chciał sprzedawać. U ciebie to może być towar, który kupujesz i komuś tam sprzedajesz. Więc znajdź sobie swoją magiczną cyfrę.

Zadanie nr 2: sprawdź, czy twój model biznesowy, czy twój pomysł na biznes, który masz dzisiaj spełnia kryterium 3 x P.

Po pierwsze P potrafisz fizycznie to zrobić, prowadzić tę firmę lub czy potrafisz ocenić, że praca ludzi, których zatrudniasz jest dobrze wykonana. Takim dobrym przykładem są „Kuchenne rewolucje” Magdy Gessler. Nie musisz być genialnym kucharzem, szefem kuchni, ale musisz wiedzieć, czy danie, które wychodzi z tej restauracji zostanie sprzedane, bo jest smaczne. Widzisz, jak tam się ogląda to, to prowadzą knajpy/restauracje ludzie, którzy nie mają o tym pojęcia. Więc czy ty potrafisz to zrobić lub czy potrafisz ocenić, czy to zostało dobrze zrobione.

Drugie P oznacza, czy lubisz to robić – pasja. To jest twoja pasja. Bez sensu prowadzić firmę, do której ktoś musi cię końmi ciągnąć, do tego żebyś tam siedział, żebyś coś zrobił/zrobiła,

opartej tylko na kasie. Zastanów się, co sprawi tobie radość, bo to będzie widać w tobie jako we właścicielu firmy.

I 3 najważniejszy punkt, czy to jest potrzeba, czy będzie na to P jak popyt. Czy twój produkt, twój towar rozwiązuje problem innych ludzi.

Moi drodzy, dziękuję wam za wysłuchanie tego pierwszego odcinka. Śledźcie mnie, dowiedźcie się, co będzie w kolejnym odcinku. „Zarabiam w biznesie”, czyli najlepszej ściągawce do prowadzenia własnej firmy przynoszącej ponadprzeciętne, pewne i przewidywalne zyski.

Ja nazywam się Adam Grzesik i potrafię ci pomóc zarabiać więcej niż myślisz w Twoim biznesie. Dziękuję.

Prowadź własną firmę przynoszącą ponadprzeciętne, pewne i przewidywalne zyski. Pomoże ci w tym wizyta na stronie [zarabiamwbiznesie.pl](http://zarabiamwbiznesie.pl), a komentarz pod tym odcinkiem sprawi, że poczujesz się dużo lepiej, motywując mnie od kolejnych nagrań. Wszystkiego zyskowego.