

NASLEDUJ SVOJU VÁŠEŇ

PRÍBEHY ÚSPEŠNÝCH PODNIKATEĽOV
A AKO K NIM PRIDÁŠ TEN SVOJ



MAREK POLIC



MARTIN SPANO

Nasleduj svoju vášeň

*Príbehy úspešných podnikateľov
a ako k nim pridáš ten svoj*

Marek Polic a Martin Spano

www.nasledujsvojuvasen.sk

Recenzent: Gabriela Trpišová
Fotky: Martin Maršala, Martin Spano

Vydavateľ:



ISBN: 978-80-89518-29-6

Právne vylúčenie zodpovednosti

Informácie poskytované v tejto publikácii slúžia iba na všeobecné informačné účely. Aj keď sme sa snažili udržiavať informácie aktuálne a správne, neexistujú žiadne výslovné a implicitné vyhlásenia ani záruky týkajúce sa úplnosti, presnosti, spoľahlivosti, vhodnosti alebo dostupnosti informácií, produktov a služieb alebo súvisiacej grafiky obsiahnuté v tejto publikácii na akékoľvek účely. Použitie týchto informácií je na vaše vlastné riziko.

Licencia

Táto kniha je open-source, to v skratke znamená, že ju celú, alebo akúkoľvek časť z nej, môžete ľubovoľne nekomerčne šíriť. Musíte však ako zdroj uviesť autorov knihy a ich web www.nasledujsvojuvasen.sk. Právničinou povedané...

Licencovaná je pod licenciou CC BY-NC-SA 4.0.

Informácie použité v knihe môžete slobodne:

- Zdieľať - kopírovanie a ďalšia distribúcia materiálu v akomkoľvek médiu alebo formáte.

- Adaptovať - remixovať, transformovať a prispôsobovať svojmu účelu.

Použitie informácií musí byť v súlade s nasledovnými podmienkami:

- Uvedenie zdroja – autorom musíte pripísať zodpovedajúci kredit (mená, webová stránka), uviesť odkaz na licenciu a uviesť, či došlo k zmenám. Môžete to urobiť akýmkoľvek rozumným spôsobom s výnimkou spôsobu, ktorý naznačuje, že poskytovateľ licencie podporuje vás alebo vaše použitie.
- Nekomerčné použitie - materiál nesmiete použiť na komerčné účely.
- ShareAlike - ak materiál remixujete, transformujete alebo inak používate, musíte distribuovať svoje príspevky pod rovnakou licenciou ako originál.

Obal

Ilustrácia na obale zachytáva vrch Kriváň a siluety oboch autorov, stojacich pred vrchom v Podbanskom. Marek drží v ruke tablet a Martin svoj notebook, s ktorým nomádi po Slovensku.



Venovanie

*Všetkým, ktorí chcú
spraviť Slovensko krajším.*

Obsah

O autoroch	8
Ako čítať túto knihu.....	10
Úvod (Marek)	11
Úvod (Martin)	16
Príbeh: Katarína Ďurčová (AXIM)	24
Kapitola 1: Čo je tvoja vášeň?.....	29
Príbeh: Juraj Fehervari (Be Lenka).....	40
Kapitola 2: Čo je твоjím snom?	45
Príbeh: Katarína Rosenzweigová (BUBLIBOOM)	56
Kapitola 3: Ži svoje sny	63
Príbeh: Martin Kubica (KUBICASPORT)	68
Kapitola 4: Staň sa expertom	73
Príbeh: Ivana Havranová (Expertklub).....	81
Kapitola 5: Daj svetu o sebe vedieť	86
Príbeh: Slavo Tuleya (KIUUB)	111
Kapitola 6: Aký obsah ti sedí najviac	115
Príbeh: Ivana Latiaková.....	121
Kapitola 7: Zarábaj na svojej vášni	126
Príbeh: Lucia Kazdová (Kafé Džezva).....	132
Kapitola 8: Nikdy sa nevzdávaj	137

Príbeh: Iveta Hrabovská (Gentlejam)	144
Kapitola 9: Des sa svojich snov	154
Príbeh: Juraj Jandžík (DATA Power)	157

O autoroch

Marek Polic

Marek je člen predstavenstva spoločnosti KROS, najpredávanejšieho ekonomického a stavebného softvéru na Slovensku. Marek je storyteller. Dokonale pozná slovenské podnikateľské prostredie, a zároveň veľmi dobre rozumie problémom, ktoré ho trápia. Vie o podnikaní na Slovensku rozprávať fascinujúce success stories. Tie najzaujímavejšie príbehy nájdeš v tejto knihe.



Martin Spano

Martin je informatik, digitálny nomád a podnikateľ. Popularizuje umelú inteligenciu a inovácie. Jeho cieľom je zlepšovať život na Slovensku využívaním moderných technológií a zvyšovaním vzdelanosti obyvateľstva. Zaoberá sa tzv. syntetickými médiami. Za jeho činnosť ho Ministerstvo hospodárstva nominovalo na najvyššie vedecké ocenenie „Cena za vedu a techniku“. V knihe detailne opisuje, ako z vášne pre umelú inteligenciu vybudoval prosperujúce podnikanie a stal sa podľa viacerých médií najsledovanejším slovenským informatikom.



Ako čítať túto knihu

Tak nejak normálne, ale dáme ti pár tipov. V knihe sa nachádzajú dve dejové línie. Jedna rozpráva o Martinovom príbehu od malička až po súčasnosť a dáva ti rady, ako nasledovať jeho „dobrodružstvo sociálnymi sieťami“. Jeho príbeh sa nachádza vnútri jednotlivých kapitol. Druhá dejová línia, ktorú pre teba píše Marek, rozpráva o úspešných slovenských podnikateľoch. Ich životné príbehy sa nachádzajú medzi kapitolami.

Živá kniha

Kniha je obohatená videami a fotkami, ktoré majú prepojenie na web . Tieto videá a fotky majú v pravom dolnom rohu QR-kód. Pokiaľ knihu čítaš v elektronickej podobe, stačí si na ne kliknúť. Ak knihu čítaš v tlačenej podobe, zober do ruky mobil. Otvor vstavanú aplikáciu pre fotoaparát, ako by si išiel odfoťiť fotku a namier kamerou na QR-kód. Ten bude automaticky rozpoznaný. Klikni na ponúknutý odkaz. Funguje to na všetkých iPhonoch a väčšine Androidov. Ak sa nič nestane, stiahni si skener QR-kódov z obchodu aplikácií.

Úvod (Marek)

Sám sebe byť pánom

Od určitého veku som mal chuť sa osamostatniť. Byť sám sebe pánom. Mal som 20 rokov a vtedy mi prišlo najlepšie sa zobrať a odísť do zahraničia. Jazyk som neovládal, variť som nevedel, prať - žehliť som nevedel, jednoducho vždy som mal pri sebe mamu, ktorá sa postarala. Napriek tomu som odišiel. Späťne rozmýšľam, čo sa to vlastne stalo. Mal som odvahu alebo to bolo úplne nezodpovedné a riskantné rozhodnutie? Tak či tak, bolo to životné rozhodnutie, ktoré mi zmenilo život.

Ak cítiš, že v živote potrebuješ zmenu, ak ti niečo chýba a nevieš ani presne čo, len to proste cítiš, tak naber odvahu a urob životné rozhodnutie.

Ako jeden múdry človek povedal „najhoršie rozhodnutie je žiadne rozhodnutie“. Vieš, akú výhodu malo moje rozhodnutie? No jednoducho bolo správne a posunulo ma v živote dopredu. Vieš, aká je výhoda zlého rozhodnutia? Môžeš ho kedykoľvek zmeniť.

Učiť – zlepšovať sa

Môj odchod do zahraničia ma donútil sa učiť veľa nových vecí - cudzí jazyk, variť, prať, hľadať si prácu a nadviazať nové kontakty. Po pár týždňoch

v zahraničí, kde som bol ako aupair, som sa rozhodol, že idem zarábať peniaze. Opäť to bolo o silnom rozhodnutí.

Začal som tvoriť, rozmýšľať a hľadať možnosti, ako by sa to dalo. Krásna fáza v živote, keď má človek chuť tvoriť. Vytlačil som si jednoduché kartičky, kde som napísal “starám sa o deti, upratujem, umývam autá, záhradkárčim”. Tie som rozniesol po okolí a zrazu som mal 10 rodinných domov na starosti a takto krásne to išlo celé dva roky. Je veľmi dôležité stále sa učiť, posúvať, zlepšovať a vychádzať zo svojej komfortnej zóny.



Po čase prišla znova situácia, že mi niečo v tej mojej „kariére“ chýbalo, niečo ma nenapĺňalo, prestávalo ma to baviť. Proste to nebolo ono.

Vrátil som sa teda domov a motal som sa skoro dva roky. Jednoducho aj takéto situácie patria k životu. Treba sa ich naučiť čím skôr identifikovať, chytiť do rúk a niečo s tým spraviť. Bez práce nie sú koláče. Opäť niekoľko múdrych ľudí hovorí, že keď si v takomto stave, tak makaj na sebe. Vyber si oblasť a makaj v nej, zlepšuj sa v nej a určite sa to otočí.

Moja vášeň

Účtovníctvo, mzdy, dane, to ma bavilo už od školských čias. Začal som študovať, čítať, pozeráť videá, rozprávať sa s ľuďmi v obore a proste do pár mesiacov to prišlo. Zamestnal som sa v KROSE a som tu doteraz.

Je úžasné tráviť svoj pracovný čas svojou vášňou. Všetko ide jednoduchšie, ťažké výzvy sa ľahšie zdolávajú. Považujem za veľmi dôležité, že stále hľadám možnosti robiť to, čo ma baví, to čo ma napína, to čo sa neoddeliteľne stáva súčasťou môjho života. Či je to v práci, či je to v rodine, či je to len o mne samom. Sú to prepojené nádoby.

Mám úžasnú rodinu, moju milovanú manželku, s ktorou máme troch krásnych chlapcov. Keď tieto nádoby súkromnú vs. pracovnú prepojím, tak môj život je o vásni.



Stagnácia je začiatok konca

Od určitého okamihu v živote sa riadim tým, že človek sa musí posúvať, nesmie prestať lebo inak príde stagnácia, a z toho nikdy nič dobré nebude.

V KROSE som bol konzultant. Bolo to super, veľmi veľa som sa naučil odborne a posunul sa komunikačne. Odmenou mi bol postup na vedúceho pobočky v Košiciach. Ďalší posun – ďalšia výzva. Musel som sa veľa učiť o vedení ľudí. Riadiš pobočku a celé procesy okolo toho, riadiš ľudí. Krásne sa mi na to spomína.

Po roku sa našej firme začalo výrazne dariť na celom východe. Prišla ďalšia odmena alebo môžeme to volať výzva. Išiel som späť do centrály v Žiline a dostal na starosť celoslovenský obchod.

Nasledujúcich 5 rokov boli roky, keď ekonomika rástla, pričom v rokoch 2008 a 2009 bola obrovská kríza. Posúval som sa za pochodu, učil som sa a zlepšoval. Ešte byť lepším šéfom, ešte viac veciam rozumieť, ešte byť lepší odborník...atď. Znova bol "život spravodlivý" a stal som sa šéfom všetkých ekonomických projektov a následne členom vedenia.

V mojom príbehu je jeden dôležitý odkaz:

V živote musíš mať odvahu a robiť aj riskantné rozhodnutia, každú výzvu či prekážku musíš brať ako možnosť na sebazlepšenie, neustále musíš na sebe makať. Ak máš pocit, že niečo nie je v poriadku, tak to uchopte a urobte veľkú zmenu. Ja som k nej dospel už viackrát v živote a preto som sa rozhodol vstúpiť do podnikateľských vôd. Stávam sa spolumahateľom našej spoločnosti. Mám pred sebou novú výzvu a teším sa, ako jedného dňa budem môcť napísať svoj vlastný podnikateľský príbeh. Rovnako dôležité je mať okolo seba výborne vzťahy a podporu rodiny. Správna rovnováha medzi prácou a rodinou musí byť. O tom možno niekedy na budúce.

Marek Polic

Úvod (Martin)

Malý obchodník

Moje gymnázium, Bilingválne gymnázium Sučany, nemalo vlastný internát. Kto mohol, dochádzal, kto nie, býval na priváte alebo na internáte v Martine či v Priekope. Nemyslím teraz jamu pod mostom, Priekopa je časť Martina. Ja som prvé dva roky býval v Martine a od tretieho ročníka na internáte, práve v časti Martin - Priekopa. Mal som to tam veľmi rád, boli sme len dvaja na izbe a hneď "vedľa" som mal Martinské hole, čo som ako vášnivý turista oceňoval. Ubytovanie nestálo veľa a aj strava bola pomerne konzumovateľná.

Jedného dňa nám však stravu prestal vyšší územný celok dotovať. Internát totiž patril SOŠke (Stredná odborná škola dopravná) a škola dostávala dotácie na stravu iba pre svojich žiakov. Raňajky nám z 5 Sk stúpili na 20 Sk a večere z 8 Sk na 40 Sk. Postrehol si správne, hovorím o vtedajšej mene, korune slovenskej. Po prepočte na Eur sa to môže zdať nedôležité, lenže bola iná doba a vtedy to bol "veľký peniaz". Väčšina z mojich spolužiakov z toho bola smutná, no ja som v tom videl príležitosť.

Rodičom som oznámil zrušenie dotácie na stravu a poprosil ich o patričné zvýšenie vreckového.

Namiesto toho, aby som zo zvýšeného vreckového financoval predražené lístky, rozhodol som sa pre podnikavý krok. Spýtal som sa žiakov SOŠky, ktorým dotované ceny zostali, či nemajú nejaké lístky navyše.

Po krátkej dobe som sa po internáte stal známym obchodníkom s lístkami. Nielenže som lístky kupoval od SOŠkárov za dotované ceny, prišli mi ich častokrát ponúkať za polovičné ceny. Lístky som mohol dokonca ďalej predávať. Bola to pre mňa mimoriadne dobrá zárobková činnosť, ktorou som si často až zdvojnásobil moje vlastné vreckové. Jedného dňa som sa neudrжал a pochválil sa otcovi. Bolo mi jasné, že sa s vyšším vreckovým môžem rozlúčiť. Na moje veľké prekvapenie mi ho nielenže neznížil, ale dokonca ma pochválil a dal bonus za obchodnícky kumšt.

Obchodovanie, či podnikanie, ma od malička veľmi priťahuje. Určite za to môže aj fakt, že moji rodičia, odkedy si pamätám, sami podnikali. Nezbohatli sme. No mali sme toho vždy tak akurát a čo bolo dôležitejšie, naši si vďaka podnikaniu mohli zariadiť život tak, že mali na seba a mňa dostatok času. Práve táto sloboda pre mňa znamená veľmi veľa.

Pád “na hubu”

Príbeh by nebol zaujímavý, keby nemal nejakú zápletku a presne taký je aj ten môj. Na gymnáziu sme mali predmet aplikovaná ekonómia, na ktorom sme si podnikanie mohli vyskúšať. Jeho obsahom bolo založenie študentskej spoločnosti, ktorá mala svojich zamestnancov a predstavenstvo.

Celú posádku tvorili študenti navštevujúci práve spomínaný predmet. Rovnako ako ja. Plný veľkých ambícií a ctižiadosti som sa nechal zvoliť za prezidenta študentskej spoločnosti. Bolo to veľmi príjemné. Každý ma začal volať “el presidente”, čo výrazne masírovalo moje nást'ročné ego. Veľmi rýchlo však prišlo vytriezvenie. Riadiť spoločnosť znamená riadiť ľudí a ako som zistil, bolo to niečo, čo ma vôbec nebavilo. Nebudem tu dopodrobna opisovať všetky problémy a trampoty, poviem ako to bolo naozaj. Spoločnosť pod mojím vedením dosiahla najhoršie výsledky v histórii všetkých spoločností na našej škole.

Bolo mi jasné, že CEO veľkej spoločnosti zo mňa nikdy nebude. Uzavrel som sa do seba a začal sa plne venovať umelej inteligencii a počítačovej vede, ktorú som miloval a neskôr aj na vysokej škole vyštudoval. Zamestnal som sa v dobrej spoločnosti v Rakúsku a život bol celkom fajn. Ale iba celkom.

Duša dobrodruha

Vždy som bol totiž dobrodružná duša. Veci som si nechával na poslednú chvíľu, aby to malo “grády”. Raz som napríklad kvôli tejto mojej akčnej vlastnosti použil o pol noci hromozvod, pretože som si potreboval ísť ku kamarátovi vytlačiť ročníkovú prácu, ktorú som mal na druhý deň odovzdať. Na internáte sme žiadnu tlačiareň nemali a po desiatej sme mali zakázané ísť von. Takmer ma vtedy vzala polícia, ale to je na iný príbeh, ktorý ti celý porozprávam v kapitole 6.

Šialené veci ma vždy dobýjali, takže si vieš predstaviť, že pracovať v korporáte ma po čase úplne prestalo baviť. Kvôli stresu z práce som mal stále vážnejšie zdravotné problémy. Nalepili sa na mňa viaceré potravinové alergie a intolerancie, pravidelne ma bolievali oči. Najhoršie bolo, že ma prestával baviť život.

Zlom

Jedného dňa, na jeseň roku 2017, Čína vyhlásila národný program pre umelú inteligenciu, v ktorom si stanovila cieľ, stať sa do roku 2030 vedúcou superveľmocou v tejto oblasti. Na Slovensku nikto o tejto téme poriadne nehovoril. Chcel som to zmeniť. Pracoval som vtedy stále ako programátor v korporáte. Plat bol fajn, ale bol som nešťastný. Celý život ma totiž fascinuje umelá

inteligencia. Od útlej mladosti sledujem jej dianie. Avšak až do posledného desaťročia nemala táto oblasť dobrú povesť - niečo ako UFO, mnohí od nej dávali ruky preč. V roku 2012 však traja výskumníci z torontskej univerzity prišli s novým spôsobom rozpoznávania objektov na obrázkoch, ktorý bol neskôr nazvaný hlboké učenie. Práve hlbokému učeniu vdčíme v súčasnosti za bezprecedentný pokrok v umelej inteligencii.

Stál som pred veľkým životným rozhodnutím. Buď zostanem v dobre platenej práci a zošaliem alebo budem nasledovať svoju vášeň, zanechám istotu v práci, začnem podnikat' v oblasti umelej inteligencie a možno zomriem od hladu. Rozhodol som sa zomrieť od hladu. Ako sa neskôr ukázalo, bolo to jedno z najlepších rozhodnutí v mojom živote.

Podnikanie

Opustil som prácu a začal som o umelej inteligencii, technológiách a inováciách rozprávať na sociálnych sieťach. Netrvalo dlho a firmy ma začali pozývať ako plateného rečníka pre firemné eventy či školenia. Onedlho na to som už pravidelne chodil do televízie.

Mal som svoj osobitný štýl, vysvetľoval som technológie cez humor, ktorý milujem. Bolo to veľmi

neobvyklé a mnohí mi predpovedali neúspech. No stal sa pravý opak, začal mi výrazne stúpať počet



sledovateľov na sociálnych sieťach. Na slovenskom LinkedIne som sa dokonca stal najsledovanejším, na česko-slovenskom druhým najsledovanejším. To mi prinieslo a prináša záujem firiem o sponzorské príspevky, tzv. influencer marketing.

V korporáte by som možno zarábala viac, takto mám však život plne pod vlastnou kontrolou. Svoj úspech meriam tým, aký som šťastný a nie tým, koľko peňazí mám na účte. Život ma znovu baví a aj zdravotne som na tom podstatne lepšie. Môžem pracovať kedykoľvek a kdekoľvek, čo aj využívam, keďže v teplejších mesiacoch nomádím po Slovensku. Milujem slovenskú prírodu. Jednoducho strčím laptop do rucksaku, zájdem niekam na kopec, kde je krásny výhľad a pracujem odtiaľ. Najkrajšie fotky zverejňujem na mojom Instagrame @martinspa.no a spestrujem nimi aj konce kapitol tejto knihy.

Klienti sa častokrát čudujú, že mi šuští v mobile vietor, keď so mnou volajú. Zažívam neskutočné množstvo dobrodružstiev, o ktorých ti v knihe porozprávam.

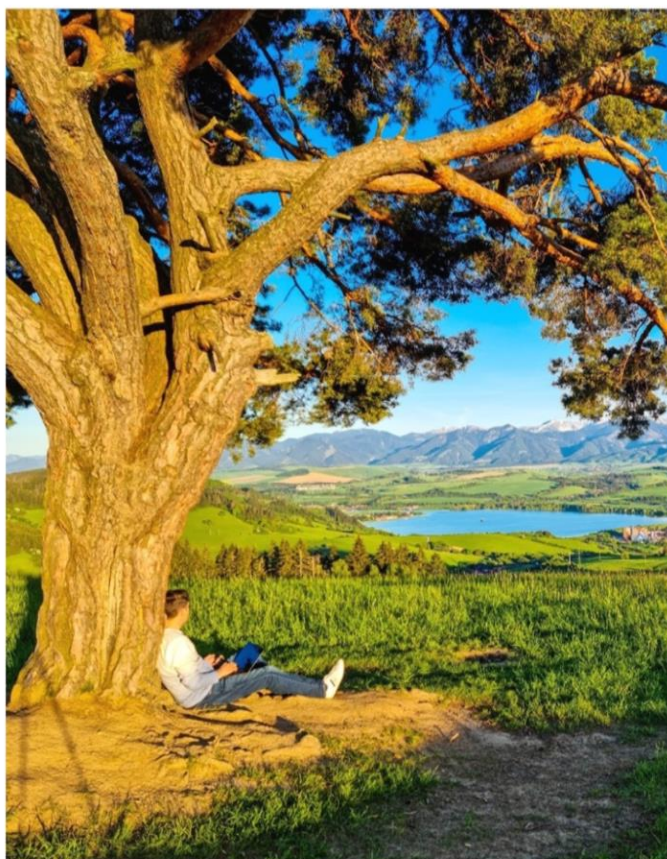
Tvoj príbeh

Môj príbeh je výnimočný. Tým, že ničím výnimočný nie je. Každý môže vybudovať výnosný biznis na svojej vášni. Žijeme v dobe, keď to už vďaka sociálnym sieťam naozaj je možné. A práve v tejto knihe ti chcem do detailu porozprávať, ako na to. Táto kniha je teda cesta. Cesta za твоjím snom. Ďakujem ti, že mi dovolíš, aby som ti ju ukázal.

Martin Spano



martinspa.no
Tatry



2 535 Páči sa mi to

martinspa.no Na svete je toľko dôvodov, prečo byť šťastným... 🍕 🌿 ... viac

Zobraziť všetky komentáre (22)



Príbeh: Katarína Ďurčová (AXIM)

Jej mottom je “Žijem, snívam a plním si svoje sny.” Od malička si ide húževnato za svojimi cieľmi a tak tomu bolo aj s podnikaním.

“Vždy som túžila byť nezávislá a robiť to, čo ma skutočne baví.” Áno, je to práve o tom. Keď robíte to, čo vás baví, ide vám všetko, do čoho sa pustíte, s ľahkosťou.

Katka to mala naplánované. Zastabilizuje si rodinný život, usadí sa a začne podnikat'. “Podnikať som chcela už počas predošlých zamestnaní, no nechala som sa odhovoriť zamestnávateľom,” spomína. Vtedy jej to nejak neprekážalo. Vie, že všetko má svoj čas a na všetko treba dozrieť. Dnes to neľutuje. Za tie roky spoznala podnikateľský svet z inej perspektívy. “Teraz sa omnoho lepšie dokážem vcítiť do toho, čo rieši klient.” Za roky v zamestnaní, nadobudla potrebnú prax, kontakty a rozhľad, čo je nesmierne cenné v akomkoľvek odbore.

“Po tom, ako som sa stala dvojnásobnou maminou, mi už nič nebránilo ísť za svojim snom i cieľom,” hovorí Katka. Na sklonku rodičovskej dovolenky sa začala rozhliadať a vzdelávať v oblasti, ktorá ju baví. Prijímala všetky nové výzvy, ktoré jej prišli do cesty a mala dosť času premýšľať. Trvalo to asi rok a dalo

jej to ďalšiu odvahu a chuť začať nový, krajší a nezávislejší život. Taký, po akom vždy túžila. Vedela, že naplnenie podnikateľského sna sa blíži. Bola pripravená.

Keďže nechcela robiť hocičo, začala od seba. Mala pocit, že sa už pozná a vie, čo rada robí. Nevedela však pomenovať to, za čo by si mala dať zaplatiť. V tom jej pomohol úžasný rýchlokurz “Ako zarábať na svojom talente”. Táto skúsenosť bola pre ňu zlomová. Študovala ďalej a robila si rôzne osobnostné testy. “Gallupov test silných stránok mi odhalil poznanie, že idem správnym smerom a omnoho viac som rozumela pohnútkam, ktoré ma ženú dopredu,” zdôrazňuje Katka.

Následne sa zapojila do akceleračného programu (Slovak Business Agency), ktorý jej podnikateľskú cestu urýchlil. Spoznala v ňom nielen mnoho začínajúcich podnikateľov a ich príbehy, ale i množstvo zaujímavých lektorov a svojho skvelého mentora. Jej príbeh a nadšenie, odvaha i zdravé sebedovedomie napomohli k tomu, že dokázali prepojiť ich aktivity a začali spoločne pomáhať klientom rozvíjať ich nápady a budovať zmysluplné značky.

Vyšla prvá zákazka a za ňou sa ukázal ďalší kontrakt. Katka ďalej vo svojom príbehu dodáva:

“Úžasné na tom všetkom bolo, že som robila to, čo ma bavilo a nemala som čo stratiť.” Keďže ešte poberala sociálne dávky, mala pravidelný príjem pokrytý. Musí uznať, že jej to dodalo na pohode a ochote riskovať, že veci nemusia vyjsť podľa jej predstáv. Našťastie vychádzali a objavovali sa nové príležitosti i pracovné povinnosti.

“Jedna z najdôležitejších vecí, ktoré som pre svoje podnikanie urobila bola, že som si všetky svoje myšlienky spisovala,” hovorí Katka. Napísala si víziu, poslanie, upratala si hodnoty. Nikdy jej nechýbalo nadšenie pre tvorbu nových vecí. Teraz to išlo skutočne od ruky. Pomenovala si v čom je dobrá, a dokázala pomenovať to, čo ju odlíši od konkurencie. Skutočné bohatstvo je ukryté v každom z nás. Každý z nás má na niečo talent, no často ho nevidíme, pretože to, čo robíme s ľahkosťou, je pre nás také samozrejmé, že nám ani nenapadne pomenovať to talentom, či pridanou hodnotou.

Katka má v živote skutočne šťastie, lebo má cennú spätnú väzbu od človeka, ktorý jej pomáhal kreovať jej podnikateľský nápad, a s ktorým sa im teraz skvelo spolupracuje. Učia sa navzájom, bez ohľadu na to, že každý z nich je v biznise rôzne dlho. To, že začala podnikáť a stala sa nezávislou až teraz, neznamená, že v živote zlyhala. Stále môže

rásť a rozvíjať sa. Myslí si, že keď niečomu človek skutočne verí a ide si za tým, dokáže kedykoľvek - čokoľvek, čo si zaumieni.

“Veľkú oporu som našla vo svojom partnerovi, ktorý mi dáva priestor na rast a networking so zaujímavými ľuďmi. Podporuje ma v aktivitách, do ktorých sa spolu púšťame a rád so mnou zdieľa svoje myšlienky a nápady,” usmieva sa Katka. Spolu sa tiež rozvíjajú, keďže v jej podnikateľskom zámere dokázali nájsť prieniky. Je mu za to, čo pre ňu robí, nesmierne vďačná.

“Podnikanie je úžasné, ak si viete stanovovať ciele, plánovať čas, ak viete prekonávať prekážky, ak si viete nájsť čas nielen na prácu, ale i na seba a svojich najbližších. V opačnom prípade vás môže podnikanie aj pohltiť a zničiť vaše nadšenie i šťastie,” vysvetľuje.

Náš rozhovor Katka uzatvára slovami. “Ak ťa láka podnikanie, ale ešte si sa nerozhodol, začni od seba a popracuj na svojom sebedomí. S ním sa kráča vo svete podnikania určite oveľa ľahšie. Druhý krok je sebapoznanie a správny smer. Ak urobíte tieto dve veci, ste na správnej ceste za svojím podnikateľským snom.”



Kapitola 1: Čo je tvoja vášeň?

Čo je vášeň?

Čo je tvoja vášeň? Čo robíš tak rád, že si pritom vôbec neuvedomíš, ako rýchlo čas beží? Nevieš s tým prestať. Robil by si to najradšej celý deň aj celú noc. Pre niekoho to môže byť hranie počítačových hier, pre iného záhradkárenie, pre ďalšieho jazda na motorke. U každého z nás to zvyčajne býva niečo iné. Často ani tvoji najbližší nechápu, prečo to tak rád robíš, a často to nevieš ani ty. Jedno ale vieš naisto. Je to ako magnet, priťahuje ťa to, ovplyvňuje tvoje myslenie, robíš to najradšej na svete. Volá sa to vášeň.

Neplet'me si to teraz s vášňou romantickou, aká je známa z príbehov Casanovu či iných amantov. Mám na mysli vášeň v zmysle zapálenie pre "vec". Že ty nemáš žiadnu vášeň? Prepáč, ale neverím ti. Zamysli sa nad твоjím dňom. Určite sa nájdu činnosti, pri ktorých sa "pozabudneš". Ak ti už pár vecí napadlo, tak ešte rozlišuj rozdiel medzi činnosťou a nečinnosťou. Určite je niečo, ba dokonca by som povedal viacero činností, ktoré robíš rád. A presne tie sa v tejto kapitole budeme snažiť nájsť.

Prečo je to dôležité? Pretože na tejto vášni postavíme tvoji biznis.

Hľadanie vášne

Keď ma trochu poznáš, vieš, že v telke neustále kecám o kompoch a robotoch.

Nie je to ale moja jediná vášeň. Milujem pohyb v prírode. Rád sa v nej prechádzam, rád v prírode pracujem. A teraz nemyslím okopávanie stromčekov či rúbanie dreva. Mám na mysli tradičnú kancelársku prácu za počítačom. V letných mesiacoch rád ako turista zdolávam kopce. Nosím si pri tom so sebou komp a počas prestávok na ňom pracujem. V prírode strávim, či je leto, či je zima, každý deň minimálne štyri hodiny. Zvládam pri tom v pohode osemhodinovú kancelársku prácu. Celú túto knihu, ktorú si práve teraz čítaš, píšem v prírode. Vlastne, diktujem do mobilu. V súčasnosti sa už veľmi veľa vecí dá robiť takpovediac “za behu”.

Ako to súvisí s tým, že sa venujem počítačom? Počítače a umelá inteligencia sú totiž moja ďalšia veľká vášeň.

Odmalička čítam knihy o robotoch a odkedy som ich zbadal v telke, nevedel som sa od nich odlepiť. Priťahujú ma. Nezaoberám sa umelou inteligenciou preto, že by som vďaka nej mohol byť bohatý. I keď aj to by bolo fajn. Ani nie preto, že umelá inteligencia už v súčasnosti transformuje celý svet. Zaoberám sa umelou inteligenciou, pretože je

to pre mňa nekonečne fascinujúca oblasť, ktorá prispieva k viacerým vedným odborom ako je filozofia, psychológia, neuroveda, ekonómia a ďalším. Jej výskum vedie k základným otázkam ľudského bytia. Napríklad, čo to znamená byť človekom. Proste je to moja vášeň.

Aby som to sám so sebou nemal až také jednoduché, mám od malička ešte ďalšiu veľkú vášeň. Rád vystupujem na verejnosti. S veľkým



nadšením som sa vždy zúčastňoval prednesu

poézie a prózy v súťažiach “Kráľove Šahy” či “Hviezdoslavov Kubín.” Raz sa mi dokonca cez obvodné, okresné a krajské kolá podarilo prebojovať až do celoslovenského kola.

Okrem toho som od malička čítal v kostole na bohoslužbách. Pripraviť si prejav na akúkoľvek príležitosť, či už rodinné oslavy, stužkovú, či folklórne slávnosti, bola pre mňa zábava na jednej strane, zodpovednosť na strane druhej.

Tradičný svet

V tradičnom svete, svete bez sociálnych sietí, by bolo jasné, že sa musím rozhodnúť. Ak by som nasledoval prvú vášeň, bol by som lesník, lesný inžinier alebo botanik. Ak tú druhú, počítačový vedec, programátor, tester alebo admin. V prípade tretej, napríklad politik. V starom svete sa moje vášne takmer vôbec neprekrývajú a musel by som si -medzi nimi vybrať, nasledovať jednu a vo voľnom čase sa zadarmo venovať tým ďalším.

A to je ešte ten lepší prípad. V súčasnom svete, vo svete, ktorý žiješ aj ty, je to omnoho horšie. Väčšina ľudí nerobí to, čo ich najviac baví. Nie je to len otázka peňazí, ale aj nastavenie spoločnosti. Miloval si hranie počítačových hier, ale išiel si študovať právo, lebo to “sa nosí”. Možno ťa to aj trochu baví, ale zďaleka nie natoľko, že by si kvôli

tomu “zabudol” odísť z práce. No hraním počítačových hier sa živiť nedá. Nedá? A čo tí YouTuberi, ktorí naživo streamujú hranie hier a zarábajú pri tom tisíce, státisíce, či niektorí dokonca milióny? Nemusíme ísť ani ďaleko do sveta. Najsledovanejší slovenský YouTuber GoGo začínal tiež tak, že streamoval hranie hier. Je to samozrejme len príklad, ktorý má otvoriť tvoju myseľ novým možnostiam digitálneho sveta. Ako si neskôr povieme, títo hráči poriadne makali, aby sa dostali tam, kde dnes sú.

Odvážny nový svet

Nie, nebudeme teraz hovoriť o albume metalovej skupiny Iron Maiden s rovnakým názvom. Ani “Terra Incognita”, ktorú zažívali odvážni moreplavci plaviaci sa po objavení Ameriky do tohto sveta. V starom svete boli nikým, v tom novom mohli byť hocikým. V starom “analógovom” svete môžeš byť unudený ekonómom, študent na výške, či mamička na materskej. V novom digitálnom svete môžeš byť prakticky kýmkoľvek, skutočnou hviezdou alebo “len” človekom, ktorého naplňa to, čo robí.

Vráťme sa k môjmu príbehu. V starom svete by som sa teda musel rozhodnúť medzi kariérou botanika, programátora alebo politika. V novom svete robím všetko naraz. Celý svoj deň, pokiaľ to

počasie čo i len trošku dovolí, som v prírode. Ako počítačový vedec si toho musím veľa naštudovať. Prečítam priemerne jednu knihu týždenne, aby som bol v aktuálnom obraze. Veríš mi, že naozaj čítam? Keby som mal také množstvo textu prečítať, asi by ma za chvíľku trafil šľak. Namiesto toho si texty nechám prečítať. Buď kniha existuje originál v audio podobe, alebo je množstvo apiiek v mobile, ktoré ti ju prečítajú. Vlastne ju prečíta robot. Alebo umelá inteligencia? Neboj sa, vôbec to nie je “terminátorský” hlas ako pred pár rokmi. Je to veľmi príjemný hlas, ktorý od skutočného skoro nerozoznáš. Z týchto “textov” si diktovaním do mobilu robím poznámky. Všetko “za pochodu”. Keď prídem z prírody alebo z túry domov, trvá mi zvyčajne maximálne hodinu, pokiaľ si to všetko na kompe spracujem do podoby prednášky či webináru. Prípadne do podoby, ktorú potom zverejním na sociálne siete.

Ako si si mohol všimnúť, spojili sa pri tom všetky moje vášne. Bez moderných technológií by nič z toho nebolo možné. V prvom rade by som musel fyzicky sedieť pri počítači, všetko si pekne prečítať a urobiť poznámky. Prednášať by som mohol maximálne tak na univerzite. Ako digitálny nomád môžem žiť a pracovať úplne kdekoľvek, v

horách, pri mori a prednášať či školiť môžem na diaľku. A môžeš aj ty!



Tvoja vášeň

Venujme sa teraz tebe. Chceš sa venovať tomu, čo ťa baví a postaviť na tom svoj biznis? Neváhaj a začni na sebe pracovať. Dostávaš prvú domácu úlohu. Zisti, čo je tvoja vášeň. Možno to bude jednoduché, možno budeš hľadať ihlu v kope sena, no nevzdávaj to. Postup je viac-menej jednoduchý. Urob si denník svojho dňa. Všetky činnosti, ktoré si počas celého dňa robil, aj tie čo musíš, aj tie, čo robíš dobrovoľne. Poznač si, pri ktorých činnostiach si sa cítil najlepšie. Pri ktorých si úplne zabudol na čas a priestor, na jedlo a wc-ko, či dokonca aj na svojich najbližších (aj to sa stáva).

Keby ti to naozaj vôbec nešlo, čomu neverím, skús nasledovné. Predstav si, že si milionár, či ešte lepšie, miliardár. Máš super rodinu. Jednoducho máš o seba postarané telesne aj duševne. Nemusíš robiť nič. Čo by si v takom prípade celé dni robil? Toto je presne to, čo ťa poháňa, toto je tvoja vášeň.

Zbožňujem Cristiana Ronalda

V roku 2004 som prišiel na výšku do Prahy. Ničomu som spočiatku na prednáškach nerozumel, ale to mi nevadilo, pretože 19. októbra mala hrať Sparta proti Manchesteru, v ktorom hral aj istý C. Ronaldo. Vtedy ešte ani zďaleka nebol taký známy ako teraz. Práve ten rok však ukázal svoje schopnosti na ME v jeho rodnej krajine Portugalsku a ja som sa do neho futbalovo zamiloval. Namiesto hodiny diskkrétnej matematiky, áno, aj také podivne znejúce predmety sme na matfyzu mali, som čakal v rade na lístok na zápas. Dočkal som sa, dokonca hneď nad lavičkou Manchesteru. Na zápas som prišiel celý natešený už hodiny pred začiatkom. O nejaký čas prišlo mužstvo Manchesteru. Ronaldo zostal sedieť ako striedajúci na lavičke. Keď sa prechádzal, zakýval som na neho. Prišiel k plotu, čo predeľoval trávnik. Natrčil som mu moju ruku. Podal mi svoju. "I am your biggest fan!", povedal som mu. Usmial sa a vrátil sa na lavičku.

Prečo tak zbožňujem práve Ronaldo? Nie, nie je to preto, že mi podal ruku, i keď vtedy to bol pre mňa silný zážitok. Ani preto, že hrá fakt dobre. Je to preto, že futbal nielen hrá, ale ho aj veľmi intenzívne prežíva. Ohromne sa teší, keď strelí gól a plače ako malé dieťa, keď mu to nevychádza. Vychádza z neho neuveriteľná emócia. Je vidieť, že futbal je pre neho všetkým, že je to jeho vášeň.



Prečo je vôbec dôležité, aby sme založili tvoje podnikanie na vášni? Veď nemusí byť úplne profitabilné. Iné činnosti, ktoré síce nerobíš tak rád, sa "rentujú" viac. Podnikanie je horská dráha. Raz ideš do kopca a inokedy zase z kopca. V dobrých časoch, keď budeš vidieť, že to "vynáša", budeš dočasne rád robiť aj to, čo ťa nebaví. Akonáhle však

prídu časy zlé, a to si píš, že prídu, musí byť predmetom tvojho podnikania niečo, čo ťa baví. Vtedy dokážeš robiť istý čas aj zadarmo, len aby si tie zlé časy preklenul. Ak by ťa to nebavilo, ver mi, pri prvej príležitosti to hodíš o stenu a vykašleš sa na to. Takže, čo je tvoja vášeň?



martinspa.no
Štrbské pleso



4 195 Páči sa mi to

martinspa.no Štrbská nádhera 🥰 Kto sa s

📍 49.119746,20.057958... viac

Zobraziť všetky komentáre (58)



Príbeh: Juraj Fehervari (Be Lenka)

“Tatinko dvoch šikovných chlapcov, vzorný manžel a životný vizionár.” Aj takto sa Juraj charakterizuje. Od 19 rokov má živnosť a od tej doby precestoval niekoľko zaujímavých miest, kde nabral skúsenosti všetkého druhu. Juraj hovorí, že bol dokopy zamestnancom asi tak 2,5 mesiaca.

Prečo podnikateľom?

“Je to viac, ako len jednoduchá odpoveď. Je to nastavenie mysle. Jednoducho od samotných začiatkov som chcel byť slobodný,” hovorí. To ti podnikanie umožní. Samozrejme, aby si získal slobodu, najskôr musíš zabezpečiť seba a rodinu. Jednoducho musíš mať všetko, čo potrebuješ, a možno troška viac, až potom sa dostaví sloboda. Robiť veci s vyšším poslaním.

“Dávaj si veľký pozor, aby si dlhodobo nerobil veci len kvôli peniazom. Čím viac peňazí a majetkov máš tým je ťažšie a ťažšie si klamať, že v bohatstve nájdeš svoje šťastie,” zdôrazňuje Juraj.

Jeho skutočným šťastím je, ráno vstať z postele a robiť to, čo ho baví. “Chcem robiť veci, ktoré majú hodnotu, ktoré robia svet krajší. Je úžasné ak veríte tomu, čo robíte, ak to má vyšší zmysel a pomáha to

ľuďom,” s nadšením opisuje svoj podnikateľský príbeh. Takýto druh podnikania mu dodáva chuť a neustálu motiváciu byť lepší, byť väčší. Byť väčší znamená, viac pomáhať, väčšiemu počtu ľudí. Samozrejme je to napĺňanie aj svojho vlastného úspechu alebo kľudne povedzme ega.

Juraj vysvetľuje: “Jedna z najhorších vecí, ktorá sa vám môže stať je, že sa necháte ovplyvniť, brzdiť limitmi, strachom, obavami ostatných.” A ďalej dodáva: “Bud” sám sebou, maj odvalu, maj cieľ a makaj na ňom, každý deň. Nevie, či poznáte príbeh o žabách, ktoré idú vyliezť na vežu, aby dostali vlajku, ktorá je na vrchole. Žaby sa rozbehnú a lezú hore. Zrazu iné žaby začnú kričať nelezte tam, je to vysoko, šmýka sa, fúka vietor a žaby postupne prestávajú liezť a vracajú sa dole. Na konci jedna žaba vylezie hore a chytí vlajku. Všetci sa čudujú prečo nepočúvala, prečo neprestala liezť hore. Preto lebo je hluchá. Ponaučenie neriadte sa strachom, obavami iných!”

Príbeh Be Lenky sa rozbehol skutočne pri jednej káve. Stretol sa s Lenkou, ktorá v tej dobe bola ešte na materskej a predávala detské nosiče (nosiť, túliť sa so svojim dieťaťom). Pri jednom rozhovore našli silný zmysel, skutočnú hodnotu pre zákazníkov a bolo rozhodnuté. Pôjdu do toho, budú veľkí, budú

úspešní. Budú pomáhať veľa, veľa, veľa ľuďom. Jednoducho budú robiť svet krajší.

Od toho dňa makajú, štartujú nové veci, skúšajú nové veci, nové trhy, nové produkty. Dávajú si pozor, aby nezačali stagnovať. To je pre nich smrť, koniec biznisu.

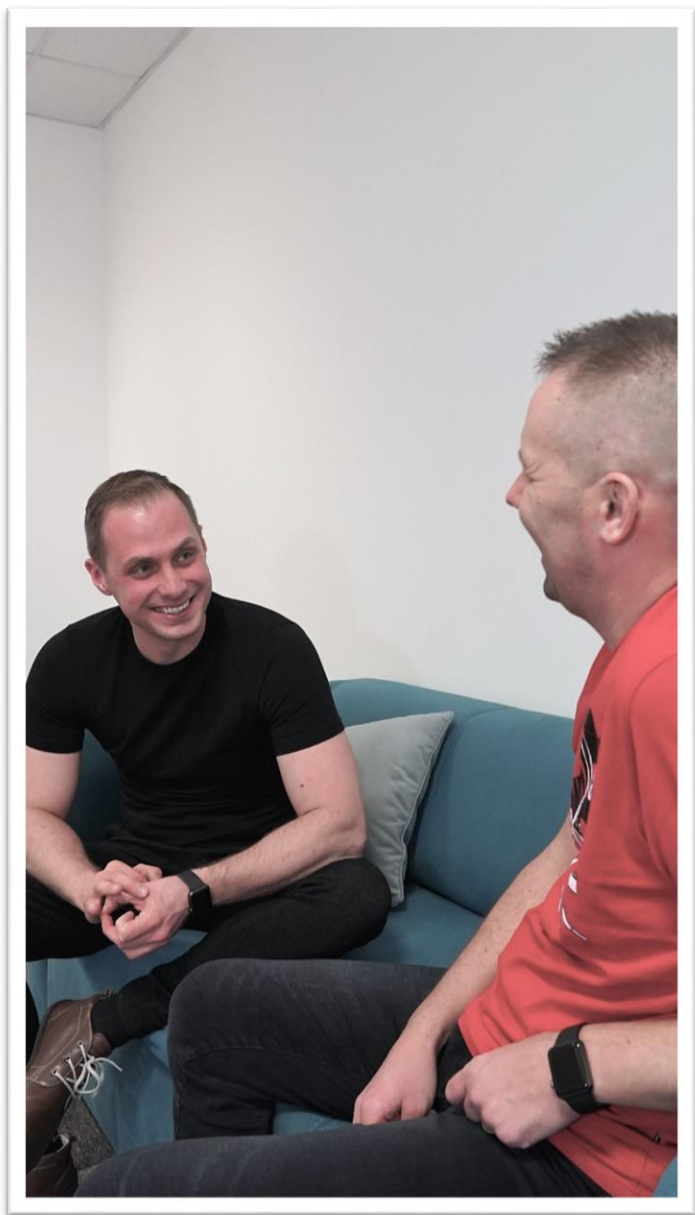
Samozrejme k tomu sa potrebujú obklopiť správnymi ľuďmi. Juraj sa drží pravidla, že všetko vie niekto lepšie, ako on a takto hľadá správnych ľudí do jeho tímu. Ak to myslíš vážne, že chceš byť raz úspešný, tak ti radí toto:

- *Dávaj priestor ľuďom.*
- *Vychovávaj lídrov, vychovávaj extra triedu v konkrétnych oblastiach.*
- *Prijímaj ľudí, ktorí zdieľajú tvoje hodnoty (zapadnú do firemnej kultúry).*
- *Maj nastavené procesy (nákup, vývoj, marketing, predaj).*
- *Stále maj svoju vlastnú sebarealizáciu.*
- *Nemaj ružové okuliare. Podnikanie je skutočne o mentálnom nastavení mysle, že to proste chceš. Bude veľa neúspechov, veľa problémov. Každý týždeň sa pokazí 10 vecí. Inak povedané pri podnikaní spadneš stokrát. Dôležité je vstať a ísť ďalej. Buď pripravený, že všetko bude inak, ako si naplánuješ. Niečo lepšie a iné zas horšie. Dôležité je učiť sa*

z chýb, nikdy nevešať hlavu. Samozrejme je to aj o peniazoch. Hlavne v začiatkoch je každá investícia risk a buď pripravený, že o nejaké peniaze prídeš. A možno nie, ak utrafiš hneď prvý nápad :-)

Jurajových päťoro odporúčaní, ak uvažuješ o podnikaní:

- *„Skutočné rozhodnutie“ – naozaj skutočné a veľmi hlboké rozhodnutie, že to chceš, že je to tvoja cesta so všetkým, čo k tomu patrí.*
- *Strach, limity, obavy iných! To sú ich strachy, nie tvoje. Nenechaj sa inými ovplyvňovať, ty máš svoj sen a za tým chod'.*
- *Obklopuj sa ľuďmi, ktorí zdieľajú tvoje hodnoty.*
- *Daj týmto ľuďom priestor i zodpovednosť. Dovoľ im rásť a oni ti to vrátia.*
- *Nájdi prepojenie medzi твоjim životom a твоjim podnikaním.*



Kapitola 2: Čo je твоjím snom?

Čo je твоjím snom? Čo chceš dosiahnuť, aký je tvoj cieľ? Snívať je dôležité. Kým vašeň Ťa motivuje zvnútra, sú to práve sny, ktoré Ťa motivujú zvonku. Ukazujú ti cestu, kam ísť. A to je prvý krok od toho, aby si si ich začal plniť.

Môj sen o digitálnom nomádstve

Pamätám si na tú chvíľu, ako keby to bolo dnes. Sedel som na balkóne apartmánu v Dolnom Smokovci a kochal sa pohľadom na Tatry. Nevedel som sa od toho majestátneho pohľadu odlepiť. K Tatrám mám totiž vzťah od malička. Keď som bol malý chlapec, veľmi som ochorel. Môj imunitný systém nefungoval ako mal. Po stretnutí s inými deťmi som bol často chorý, tak som musel žiť izolovane. Rodičia sa mi snažili všemožne pomôcť, navštívili sme mnohých lekárov. Predpísali mi silné lieky, po ktorých som bol úplne bez energie a chuti do života. Situácia sa zdala byť zúfalá, keď náš rodinný priateľ navrhol liečebný pobyt v Tatrách.

Opakovane som navštívil liečebné zariadenie v horách, kde som bol stále na čerstvom vzduchu. Prechádzal som sa medzi zelenými stromami a divokými prúdmi riek. K prekvapeniu celej mojej rodiny ma tento pobyt v prírode za nejaký čas úplne vyliečil. Takže Tatry boli a sú v mojom srdci.

Neviem už ako presne táto myšlienka vo mne skrsla. Napadlo ma, aké by to bolo super, môcť byť v Tatrách kedykoľvek a nie iba počas dovolenky. Vlastne prečo iba v Tatrách. Kľudne aj na chate na Liptove alebo na pláži v Grécku. Jednoducho sám sebe pánom. Písal sa rok 2015 a vo mne sa začal rodiť sen. Sen o digitálnom nomádstve a práci na diaľku. Nevedel som, či sa mi môj sen niekedy splní. Avšak vedel som, že pre to urobím všetko. Bude ma to stáť veľa síl, vytrvalosti a odvahy. A možno sa mi to napokon aj nepodarí. Jedno som však vedel určite. Ak sa o to nepokúsim, budem to do konca života ľutovať.

Práca je tam, kde je môj laptop

Digitálny nomád je človek, ktorý je pracovne nezávislý na lokalite. Na živobytie si zarába vďaka využívaniu moderných telekomunikačných technológií ako počítač a internet. Nomádstvo alebo kočovníctvo je súčasťou ľudskej civilizácie od nepamäti. Mnohé kmene si kočovníctvo zachovali dodnes. Aj pred príchodom digitálnej doby sme tu už mali ľudí, ktorí neboli usadení na jednom mieste, ale neustále sa presúvali. A nemuseli to byť ani kočovníci z nejakého afrického kmeňa. Mohlo ísť napríklad o človeka, ktorý pracoval krátku dobu ako barman v Londýne, následne sa presídlil do New

Yorku a potom napríklad do Sydney, pričom si vždy v novom meste našiel novú prácu.

Avšak digitálna doba dala nomádstvu úplne nový rozmer. Zrazu je možné robiť tú istú prácu, dokonca pre toho istého zamestnávateľa, odkiaľkoľvek. Samozrejme murár, prezident, či upratovačka by digitálnym nomádom nemohli byť. Máme tu ale kopec ďalších povolání, ktoré sa dajú robiť na diaľku. Podstatné je ešte, rozlíšiť digitálneho nomáda od práce na diaľku, pretože mnoho ľudí mylne považuje tieto slová za synonymá. Práca na diaľku znamená obvykle prácu z domu, chaty či iných viac-menej fixných lokalít. Digitálny nomád cestuje a pracuje stále z nových miest. Presne toto je život, ktorý som chcel viesť. Práve toto bol môj sen.

Štvorhodinový pracovný týždeň

Podobne ako to robím obvykle, rozhodol som sa naštudovať si pár vecí o mojom sne. Začal som legendárnou knihou Štvorhodinový pracovný týždeň od Tima Ferrissa. Táto kniha z roku 2007 sa ako jedna z prvých zaslúžila o to, aby sa digitálne nomádstvo a koncept tzv. pasívneho príjmu dostal do mainstreamu.

Čo je to pasívny príjem?

Pasívny príjem je príjem, ktorý prichádza na naše účty, aj keď nepracujeme. Môžu to byť tantiémy z predaja našich pesničiek, ak sme napríklad hudobníci, alebo podiel z predaja našej knihy, ak sme nejakú napísali. Pasívny príjem je práve základ toho, aby sme mohli v konečnom dôsledku pracovať menej. Podľa Tima Ferrissa dokonca iba štyri hodiny týždenne.

Ako sa iste dovtípíte, pracovať tak málo je, až na výnimky, nereálne. Sám Ferris je workoholik a pracuje viac než väčšina z nás. Princíp sa skrýva niekde inde. Autor to v knihe nepíše, je to moja interpretácia a aj spôsob života, ktorý teraz žijem. Nie, nepracujem iba štyri hodiny týždenne. Pracujem minimálne štyridsať hodín, zvyčajne omnoho viac. Avšak zo všetkého toho času robím len asi štyri hodiny týždenne to, čo musím. Ostatných tridsaťšesť mi ako práca vôbec nepripadá, keďže robím niečo, čo ma veľmi baví. Aj tie štyri hodiny je väčšinou administratíva spojená s podnikaním. Vystavovanie faktúr, účtovníctvo atď. Mohol by som to outsourcovať na účtovníka a mať pokoj, ale aj takáto práca mi robí radosť.

Motivácia navyše

Pred niekoľkými rokmi som totálne vyhorel. Teda ja som netušil, že sa môj stav nazýva vyhorenie, pretože vtedy sa o tom ešte toľko nehovorilo. Aby som situáciu trošku odľahčil, ja som vyhorel v čase, keď ešte vyhorenie nebolo “in”. Život ma prestal baviť a nevyzeralo to so mnou dobre. Päť minút pred dvanástou som si “spomenul” na Boha. V mladosti som bol totiž hlboko veriaci a bol som už naozaj v stave, keď mi viac duchovna mohlo len pomôcť. A veruže pomohlo. Doslova som požiadal Boha o pomoc. Hoci som si myslel, že to určite nepomôže, na moje počudovanie sa mi stalo pár duchovných zážitkov, ktoré v konečnom dôsledku viedli k tomu, že som sa z mojich zdravotných problémov vystrábil. Sľúbil som Bohu, že na oplátku budem ja pomáhať ostatným.

Príležitosť na seba nenechala dlho čakať. Umelá inteligencia sa vo svete dostávala do popredia, no na Slovensku o nej takmer nebola zmienka. A ak aj bola, tak samé nezmysly o tom, že raz roboty povstanú a ovládnu svet. Napadlo mi, že počítače už dávno svet ovládajú, stačí sa pozrieť, kde všade ich využívame. Rozhodol som sa teda vstúpiť do verejného priestoru na Slovensku práve s touto témou. Robiť ľuďom osvetu. Popularizovať umelú inteligenciu, upozorňovať ľudí na jej skutočné

nebezpečia, ako sú problém technologickej nezamestnanosti, deepfake či autonómne zbrane.

Nič nie je ružové

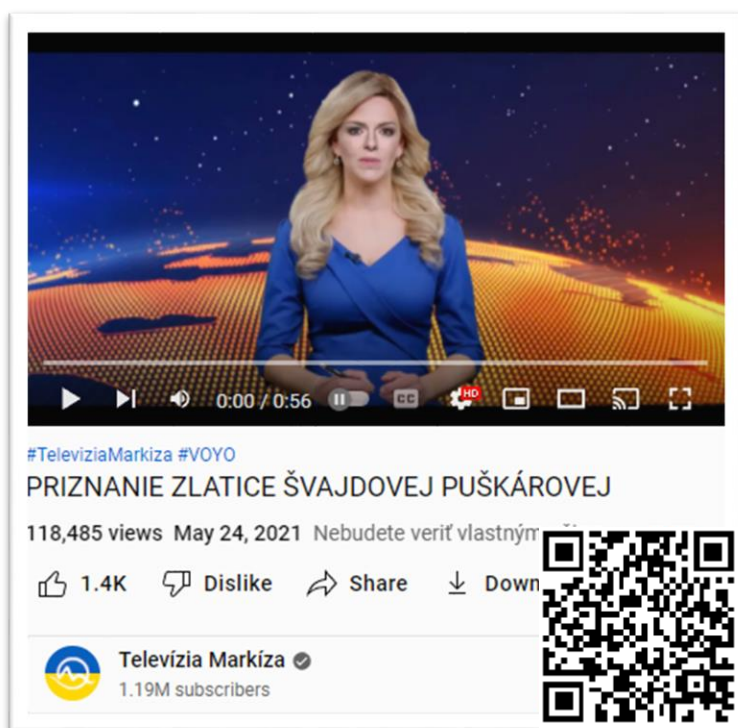
Netušil som, aký veľký ohlas táto téma nakoniec dostane. Na moje príjemné prekvapenie som zistil, že sa ľuďom nielenže moje “polopate” podané prednášky a vystupovanie na sociálnych sieťach páči, firmy ma začali dokonca pozývať na firemné eventy či školenia. A objednávali si sponzorované príspevky na mojich sociálnych sieťach. Podnikanie sa teda sľubne začalo rozbiehať. A potom prišla pandémia. Eventy skončili, marketingové rozpočty sa uťahovali. Ešte sa moje podnikanie ani poriadne nezačalo a už som čelil prvej kríze.

Dobré sa ti raz vráti

Rozhodol som sa vytrvať. Žiť z toho, čo som si našetril a venovať sa osвете. Tentokrát v oblasti pandémie. Všimol som si, že sa po internete začali na Slovensku šíriť dezinformácie. Niežeby tomu tak nebolo aj v minulosti. Informácie majú cenu zlata. V období pandémie však ešte väčšiu, cenu zdravia a ľudských životov.

Bol som na Liptove. Mal som čas, veľa som premýšľal a začal snívať ďalší sen. Sen o lepšom Slovensku. O mieste, kde pravda zvíťazí nad lžou.

Kde hoaxy a dezinformácie nebudú mať šancu. Bol som vtedy presvedčený, že nič nezmôžem. Že som príliš malý a bezmocný. No nevzdal som to a začal som o svojom sne hovoriť. Netrvalo dlho a už som nesníval sám. Ozval som sa spoločnosti O2, keďže som vedel, že robia osvetové projekty. Známy je napríklad ich projekt Nebuď pirát, kde pomocou influencerov upozorňovali na nebezpečie používania mobilu za volantom. Navrhol som im, aby sme spravili dokonalú lož, to znamená deepfake nejakej



známej osobnosti a upozornili tým na problém dezinformácii na Slovensku. Páčilo sa im to. Navrhol som technické riešenia. O2 spolu so svojimi reklamnými a produkčnými agentúrami deepfake perfektne vyrobila. Na svete bola celoslovenská kampaň a za všetkým bol obyčajný sen jednoduchého človeka.

V osвете v oblasti deepfake pokračujem ďalej, naposledy som spojil sily s RTVS a spravili sme deepfake Marcela Merčiaka. Jeho prvé slová po vzhliadnutí videa boli: „Veľmi ťažké sci-fi to je.“



Zaostrené - Správy RTVS

18. novembra 2021 · 🌐



BUDÚCNOSŤ JE DNES

(Vysielané 15. novembra 2021)

Komentátor Marcel Merčiak nemá rád šport?! Povedal to alebo nepovedal? Čo je deepfake? Odpovede ponúka reportáž Anny Repkovej. Špeciálne poďakovanie za spoluprácu patrí informatikovi Martinovi [Spanovi](#). ... [Zobraziť viac](#)



3



Páči sa mi to



Komentovať



Medzičasom sa vykryštalizovala aj situácia ohľadom eventov, ktoré prešli do online priestoru. A pribúda aj tých reálnych, živých eventov. Stačilo vytrvať a venovať sa niečomu prospešnému pre

ostatných - osvete. Pokúsiť sa aspoň trochu zlepšiť život na Slovensku. Môj ďalší sen.

Čo je твоjím snom?

Teraz si na rade ty. Pevne verím, že si si splnil domácu úlohu z predošlej kapitoly a vieš, čo ťa poháňa zvnútra, čo je tvoja vášeň. Dostávaš ďalšiu. Pozývam ťa snívať. S otvorenými očami. Predstav si seba o päť rokov. Čo by si chcel robiť? Kde by si chcel žiť? Čo je твоjím snom?



martinspa.no
Tatry



2 099 Páči sa mi to

martinspa.no Uhádnete, kde som dnes urobil
fotku? 🌲🍌... viac

Zobraziť všetky komentáre (13)



Príbeh: Katarína Rosenzweigová (BUBLIBOOM)

Volá sa Katarína Rosenzweigová a je majiteľka detského konceptového obchodu, hračkárstva Bubliliboom. Predtým, ako začala uvažovať o podnikaní, žila a pracovala v Bratislave. Bola zamestnaná v agentúre s eurofondami. Nebolo to nič kreatívne, pracovnú náplň mala nalinkovanú. Vo voľnom čase však spoločne s partnerom brázdili cesty karavanom. Cestovali v rámci Slovenska, Európy, v lete, v zime, bolo im to jedno. Aj vďaka týmto cestám zbierali inšpirácie a podnety.

V hlavách im bežali nápady. “Myslím, že už vtedy sa rodila myšlienka niečo v našich životoch zmeniť,” hovorí Katka. V období cestovateľskej horúčky sa im narodil syn a rozhodli sa vrátiť naspäť do rodnej Žiliny. Výlety karavanom však pokračovali aj s malým bábätkom.

“Na cestách po Európe sa nám zapáčili lokálne obchodíky s hračkami, ktoré sme dovtedy na Slovensku nevideli. V tomto momente sme začali formovať podnikateľskú víziu,” spomína. Verila, že sa nebude musieť vrátiť do pôvodného zamestnania. Chcela niečo iné, viac sa realizovať. Myšlienku

otvoriť detský “concept store” vtedy vyslovila nahlas a muž sa ihneď chytil. Pustili sa do práce.

Bubliboom otvorili v októbri 2015 v Žiline, na Bulvári. Predchádzala tomu asi polročná príprava. Tvorila koncept, ponuku, komunikovala s obchodnými partnermi a definovala vizuál firmy. Partner riešil ekonomické a právne záležitosti.

Katka ďalej pokračuje v rozprávaní svojho príbehu: “Zhodli sa na tom, že začneme postupne a nebudeme si brať úver. Čo sa dalo, zafinancovali sme z úspor.” Interiér im navrhla kamarátka, architektka Katarína Kupčáková Luciaková. “Celý priestor muž zmajstroval vlastnoručne, každý kus dreva, nábytku, osvetlenie sme vyrobili sami.” Spočiatku v kamennej predajni fungovali len dvaja, zastávali všetky pozície, vrátane predavačov. “Muž sa už v roku 2016 opäť začal pracovne realizovať v tom, čo ho baví najviac. Aj keď musím povedať, že mu to v Bubliboome išlo celkom dobre,” smeje sa Katka. V súčasnosti sa Bubliboomu venuje naplno už len sama. Samozrejme veľmi jej v tom pomáha celý tím Bubliboomu, ktorý sa prirodzene rozrástol.

Sú rodinná firma, ktorá podnikanie berie od základu zodpovedne a poctivo. Smerom k obchodným partnerom i zákazníkom. “Keď sme začínali, na Slovensku nebol detský konceptový obchod úplne bežný, pre zákazníka bol veľkou neznámou,”

vysvetľuje Katka. Mali tak pred sebou o to náročnejšiu úlohu. Vtiahnuť zákazníka do obchodu a ukázať mu, že existujú aj iné ako plastové, blikajúce hračky s krátkou životnosťou. Podobne pri oblečení chceli zákazníkovi ponúknuť alternatívu v ponuke tovaru. Dokonca mali potrebu predstaviť najmä rozbiehajúce sa slovenské značky oblečenia.

“Koncept, ktorý sme vytvorili, je postavený na jednoduchosti a jedinečnosti. Produkty sa vyznačujú kvalitou materiálov v kombinácii s estetickým dizajnom,” hovorí Katka. Veria, že ak je výrobok kvalitný, vydrží dlhšie, šetrí peniaze a zároveň znižuje odpad. Ponúkajú produkty s nápadom. Spolupracujú so značkami a výrobcami, ktoré prihladajú na udržateľnosť a rešpekt k prírode.

Denne sa snažia svojim zákazníkom priniesť úplne nový nákupný zážitok. K zákazníkovi pristupujú často individuálne. Venujú mu čas aj poradenstvo. Od úplného začiatku stavili na úprimnosť a osobný kontakt so zákazníkmi. Dodnes to považujú za jeden z najdôležitejších pilierov kvality ich značky. “Je to veľmi príjemný pocit, keď zákazníci odchádzajú spokojní a vedomí si toho, že sme im venovali svoj čas, poradili s výberom. A my vieme, že sa k nám opäť radi vrátia.”

Doposiaľ vo firme zaznamenala dva body zlomu. Prvý prišiel po roku fungovania, keď v súvislosti s

finančnou bilanciou museli prehodnotiť, či budú pokračovať v realizácii jej sna o „inom“ hračkárstve.

“Spočiatku sme v obchode nemali zbytočné hĺby tovaru. Poňali sme to ako pravý concept store. Na policiach bolo menej vecí, snažili sme sa ukázať len to viac-menej zaujímavé. No zo strany zákazníkov to nebolo pochopené ako niečo, čo má prilákať, práve naopak. Ľudia mali pocit, že nič nemáme,” spomína na toto obdobie Katka. Museli zmeniť taktiku a kamennú predajňu plne zásobili, aby zákazníci nadobudli pocit, že si majú z čoho vyberať. Pravdepodobne to zabralo.

Druhý prelom prišiel, celkom pochopiteľne, s prvou vlnou Covidu. Dovtedy dobre rozbehnutý biznis, naštartované nové plány, stúpajúca krivka predaja, pocit, že je všetko dobre nastavené a...bum. Prvá vlna pandémie priniesla do biznisu neistotu, druhá vlna bola ešte náročnejšia. Prišiel čas na optimalizácie procesov a zrazu sa objavili „diery v streche, cez ktoré im kvapkalo dovnútra“. Dnešný pohľad na toto obdobie je už menej dramatický. Je zaň v podstate vďačná. Prinútil ju zastaviť sa, prehodnotiť, hľadať a nachádzať nové pracovné, ale aj osobné výzvy. Verí, že sú na dobrej ceste.

Podľa rozprávania Katky, “podnikanie je pre mňa cesta poznávania. Od samého začiatku sa učím, odhaľujem svoje doposiaľ neobjavené schopnosti a

zručnosti, občas som nútená improvizovať. Naučila som sa, že aj keď niečo nevyjde podľa mojich predstáv, nie je to koniec sveta. Je to len ďalšia skúsenosť.”

Podporu má u svojho partnera, v dnešnej dobe už neaktívneho spolumajiteľa Bubliboomu. Možno práve preto, že už nie je zaťažovaný činnosťou v Bubliboome, sa často stáva, že jej ukáže iný pohľad na vec a možno je v tom mužský princíp ☺. Prináša podnetné argumenty a nadhľad. Podporu pri jej podnikateľskej činnosti už takmer rok nachádza aj stretnutiami s výbornou konzultantkou. Preberajú spolu rôzne zákutia jej podnikania, osobné i pracovné vízie. Debatami s ňou pracovne rastie.

Odpoveď na otázku, čo ju najviac motivuje? “Jednoznačne spokojný zákazník. Dieťa, ktoré sa s hračkou z nášho obchodu hrá a teší sa z nej. Osobne považujem za dôležité, s čím sa dieťa stretáva od malička. Keď mu predostriete krásnu estetiku, tak si to premietne do vnútorného sveta už v útlom veku.”

V Bubliboome majú mnohé značky, ktoré považujú za ich srdcovky. Sú súčasťou ich podnikania od začiatku. Značiek, ktoré si tiež okrem krásneho vizuálu dávajú záležať na kvalite materiálov, bezpečnosti, dodržiavajú férové podmienky pri

výrobe a nie je im ľahostajné životné prostredie. Našťastie ich ešte stále baví hľadať a objavovať nové výrobky. Chcú, aby ich ponuka bola pestrá, aby v nej svoje miesto našli aj značky, ktoré sa doposiaľ na slovenskom trhu nevyskytovali.

Katka hovorí o podnikaní v reálnom svete: “Najväčší mýtus spojený s podnikaním je, že ponúka slobodu. Tá predstava je veľmi vzdialená realite. Skôr by som povedala, že podnikanie ponúka flexibilitu, voľnosť v rozhodovaní a možnosť byť od začiatku pri kormidle toho, čo si človek vysníval a naplánoval. Možno aj kúsok vnútornej nezávislosti. Najmä je to však záväzok, z ktorého sa len tak ľahko neuteká. Ak to totiž myslíte vážne, nedáte si len na chvíľu neplatené voľno alebo výpoveď.”

Za tie roky podnikania zistila, že má rada nové výzvy, ale je zároveň ten typ, čo musí mať všetko pod kontrolou. A aj to, že nie vždy je srdce v súlade s rozumom. Za seba môže povedať, že rozhodnutie podnikáť, prináša aj obavu, možno pochybnosti a riziká. Tieto a podobné pocity sú opodstatnené a opakujú sa v nepravidelných etapách počas celého podnikania. Netreba sa ich zľaknúť a utekať od svojho rozhodnutia. Je presvedčená, že čokoľvek v živote robíš úprimne a s láskou, prináša to radosť a spokojnosť. To platí aj pre podnikanie.



Kapitola 3: Ži svoje sny

Písal sa rok 2019. V lete som bol na dovolenke u našich. Rád si cez dovolenku čítam, najčastejšie nové knihy a obľúbené časopisy. Vôbec som ale netušil, že sa mi letné číslo jedného z mojich obľúbených časopisov chystá zmeniť život...

Letná pohodička

Trávil som dovolenku u rodičov. Nuda to vôbec nebola. Kúpili sme veľký skladací bazén a vonku bolo tak horúco, že sme sa miestami cítili, ako by sme boli pri mori. Naproti našim postavili pred pár rokmi multifunkčné ihrisko, kde sme chodili hrať tenis. A po okolitých viniciach sa dalo do sýtosti bicyklovať. Proste letná rodinná pohodička.

Králi slovenského internetu

Pamätám si, ako by to bolo dnes. Bola nedeľa ráno. Veľmi skoré ráno. Asi 6 hodín. Skočil som si do bazéna a mal chuť niečo si prečítať. Všimol som si augustové číslo Forbes Slovensko. Bol akýsi iný, ako som bol zvyknutý. Všetko sa hneď vysvetlilo. “Forbes má nový dizajn,” hlásala titulka.

Boli tam ako obvykle zaujímavé rozhovory, ale čo ma obzvlášť zaujalo, bol “rebríček

influencerov". Ten obsahoval dvadsať "kráľov" slovenského internetu. Ľudí, ktorých druhí najradšej sledujú. Poviem to úprimne, v dobrom som týmto influencerom ich popularitu závidel. Určite ich stále nemalé úsilie dostať sa tam, kde sú. Teraz im však popularita garantovala zaujímavý život. Mohli žiť slobodnejší život a pracovať na vlastných projektoch. Jednoducho žiť aspoň sčasti zo sponzorstva, respektíve "influencer marketingu", ako sa tomu moderne hovorí.



Aj ja by som chcel

Sníval som o tom, aké by to bolo, patriť medzi nich. U mňa je obvyklé, že nerád snívam nereálne sny. Namiesto opustenia môjho sna som sa teda rozhodol ho zrealizovať. Bola tu jedna sociálna sieť. Každý ju podceňoval. Ba čo viac, väčšina ľudí ju ani

za sociálnu sieť nepovažovala. Keď som priateľom povedal, že sa chcem stať najsledovanejší na slovenskom LinkedIne, boli prekvapení. “Aj keby sa ti to podarilo, čo ti pomôže, že bude každý vidieť tvoje profesionálne CVčko?”, bola ich reakcia. LinkedIn mal dlhé roky naozaj povest’ stránky, ktorú navštevuješ, keď hľadáš job. V roku 2016 však LinkedIn kúpil Microsoft a sieť úplne zmenil. Dalo by sa povedať, že je to taký Facebook pre biznis. Tušil som, že mi LinkedIn môže v mojom biznise pomôcť. Predošlá veta je obrovským podcenením toho, čo sa mi táto sieť chystala priniesť.

LinkedIn

V ten istý deň som zrušil moje staré konto na LinkedIne, založil čisto nové a začal som s ohromnou intenzitou budovať sieť. Trávil som tam neskutočné množstvo času. Prakticky všetok voľný čas. Bolo to v dobe, kedy mal LinkedIn vynikajúci organický zásah príspevkov. Organický dosah sú ľudia, ktorí videli príspevok bez toho, aby bol zvyšovaný reklamou. Aj reštrikcie budovania siete boli minimálne. Za necelé dva roky som sa vďaka môjmu odhodlaniu stal skutočne v slovenskom LinkedIn priestore najsledovanejším, s vyše 31 000 sledovateľmi a vyše 200 tisíc vzhliadnutiami mesačne. A na to, aby som sa stal najsledovanejší

aj v celom česko-slovenskom priestore, už musím predbehnúť len jediného človeka.

LinkedIn teraz generuje drvivú väčšinu môjho biznisu. Kým na ostatné siete chodia ľudia čas zabíjať, na LinkedIn si zvykli chodiť čas investovať. Nachádzajú sa tam najdôležitejší “decision-makers” slovenského priemyslu. Proste zlatá baňa biznisu. Ak tam ešte nie si, určite by si mal byť. Vrelo ti ju z osobnej skúsenosti odporúčam. A to všetko spôsobilo jedno leto, jeden časopis a jeden sen.

Táto kapitola bola také intermezzo, kde som ti chcel ukázať, že ak máš nejaký cieľ a tvrdo na ňom makáš, podarí sa ti ho dosiahnuť. Preto zostaň motivovaný, ideme na to!



martinspa.no
Haluzická tiesňava



4 438 Páči sa mi to

martinspa.no Slovensko má mnoho skrytých

Patrí medzi ne určite aj Haluzická tiesňava

Zobraziť všetky komentáre (31)



Príbeh: Martin Kubica (KUBICASPORT)

Dá sa začať podnikat' už počas strednej školy? Napadlo by vás to? Mať to v princípe nenapadlo, ale našlo si ho to.

Ako hovorí, "V 90. rokoch po revolúcii bolo výrazne veľa príležitosti, dopyt všeobecne po čomkoľvek stúpал a bolo veľa priestoru na realizáciu." Preto sa Maťov otec rozhodol ísť do podnikania. Viackrát v knižke spomíname, že jeden zo základov úspešného podnikania je „skutočné rozhodnutie“ ísť do toho a naplno.

Náš prvý nápad bol: „Podme otvoriť predajňu v rodinnom dome. V garáži budeme predávať pračky. Jednoducho sme si povedali, že ideme podnikat' a bodka." Ako sa obzerali po možnostiach tej doby, tak zrazu z pračiek boli bicykle. Maťo mal vtedy 17 rokov a študoval na Obchodnej akadémii.

"Doobeda škola a poobede som makal v predajni . Bol som predajca, servisák, prevádzkar, účtovník, jednoducho čo bolo potrebné, to som robil," spomína Maťo. Takto to často v začiatkoch býva, ak to chceš rozbehnúť, tak neriešiš čo áno, čo nie proste zoberieš, čo treba a urobíš to.

Maťo už vtedy vedel, že chce byť sám sebe pánom a to potvrdzuje aj po viacerých rokoch v podnikaní. „Podnikanie ti dáva voľnosť, priestor, seberealizáciu, ale je to aj veľké POZOR,” vraví. Maťo sa od začiatku rozhodol: „Idem do toho naplno a budem pomaly pridávať.” Lenže za takéto rozhodnutie sa občas platí aj daň, ide to na úkor voľného času i partnerského života.

Preto odporúča, aby si každý svoje rozhodnutie zvážil a ideálne sa snažil nastaviť veci vyrovnane medzi podnikaním a voľným časom, rodinnou, vzťahom. Toto považuje sa veľmi ťažkú úlohu. Ľahko sa to povie, ale omnoho ťažšie je to dodržať.

Viete si predstaviť, že v 90. rokoch bolo možné na Slovensko dostať tak možno dva – tri druhy horských bicyklov, a tie boli v troch – štyroch farbách. Vtedy stál horský bicykel okolo 5 000 Sk a išli na dračku. Často sa im stávalo, že nestihli bicykle dostať z auta do predajne a už boli predané.

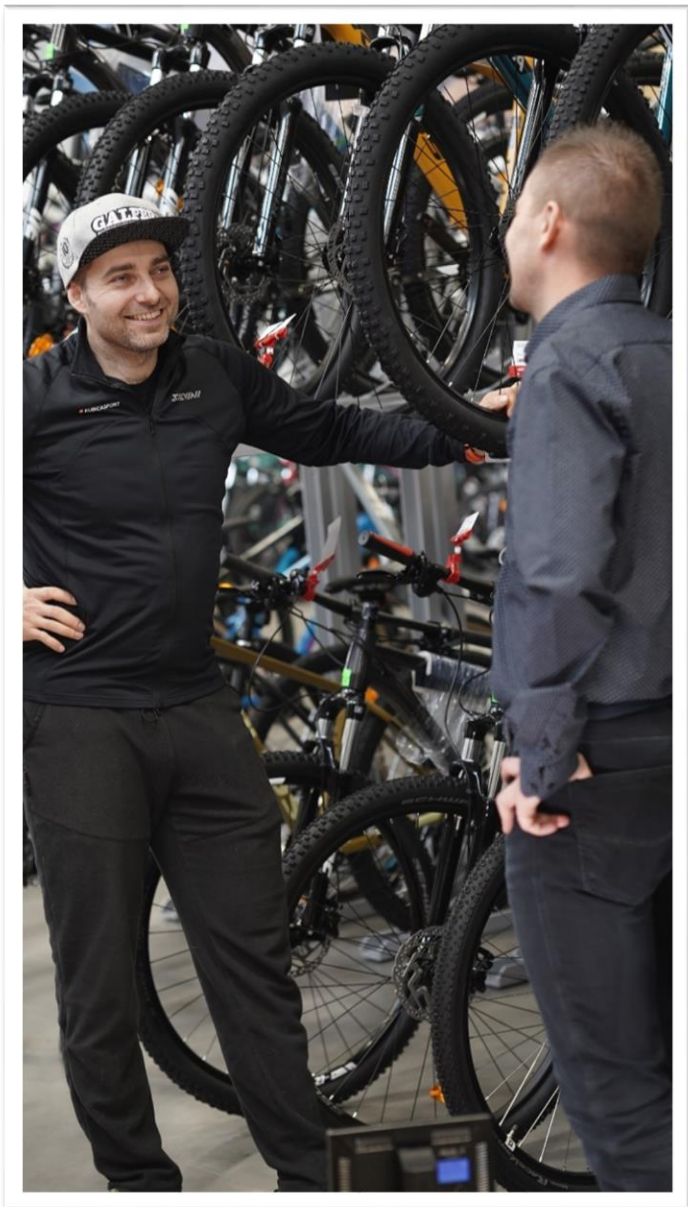
Keď sa biznis takto krásne rozbieha a rastie, treba na to reagovať. Maťova vízia bola od začiatku jasná. Byť väčší a väčší, predávať viac a viac bicyklov, mať viac a viac spokojných zákazníkov. Kde je dopyt, tam je ponuka a naopak. Sťahoval sa do väčších priestorov, aby mohol rozšíriť sortiment, aby mohol poskytovať servis viacerým zákazníkom, aby predajňa a jej okolie mala úroveň.

A čo dokázal? “Z garáže, kde sme s otcom podnikali, máme teraz tri veľké predajne a k tomu obrovský web a 30 zamestnancov,” teší sa Maťo. To je výsledok (a ešte nie je koniec), keď máš chuť, nadšenie, motiváciu a si ochotný do toho dať veľa, veľa, veľa energie. Vízia, cieľ, sen... akokoľvek to nazveme, je veľmi dôležité vedieť, za čím ideš!

Samozrejme takýto rast chce odvalu a musí sa riskovať. “Každé rozširovanie chcelo investície a nemalé. Teraz hovorím o investíciách finančných. Nový pozemok, nová budova, vybudovanie priestorov, vybudovanie servisu, parkoviska a podobne. Samozrejme každý úver zvyšuje stres, ale nesmiete sa zľaknúť, musíte makať ďalej. Je to, ako v športe pokiaľ neriskujete, nemáte šancu sa dostať na bedňu pre víťazov,” konštatuje.

Maťo niekoľkokrát vo svojom príbehu spomenul, ako je dôležité sledovať dobu, sledovať príležitosti, rozprávať sa so zákazníkom a hlavne ho počúvať. Všetko to správne pochopiť a potom prinášať nové veci, v správny čas. Hovorí o príklade elektrobikov, ktoré on priniesol do predajne už v roku 2011. Bolo to o približne 2 – 3 roky skôr, ako začala celá osвета o elektro a jemu to veľmi pomohlo. Bol pripravený, mal skúsenosti a mal tovar na sklade. Jednoducho bol o krok, či dva vpredu.

Jeho rada pre začínajúcich podnikateľov: "Počúvaj, sleduj čo sa deje okolo, po čom je dopyt, čo zákazníci chcú, čo oceňujú. Aj teraz je stále veľa príležitosti na podnikanie. Áno, je to ťažšie je širšia ponuka a väčšia konkurencia. Teraz sa neplatí byť priemerným. Preto si vyber jednu vec, daj do nej všetko a buď v nej najlepší." Toto je Maťov recept na úspech.



Kapitola 4: Staň sa expertom

Pevne verím, že po predchádzajúcich dvoch kapitolách si prišiel na to, čo je tvoja vášeň. Čo ťa baví, naplňa, motivuje. Zatiaľ ju máš len ako hobby. Prináša ti radosť, peniaze nie. Možno si nikdy ani nepredpokladal, že ti môže prinášať niečo viac ako radosť. Presne to isté som si totiž myslel aj ja.

Hobby

V mojom prípade je to umelá inteligencia. Je súčasťou môjho života od útlej mladosti. Prvýkrát som sa s ňou zoznámil v roku 2001, v knihe Vesmírna odysea. Fascinoval mal HAL9000, tak sa volal počítač s umelou inteligenciou, jedna z hlavných postáv. Samozrejme nie preto, že tam chcel všetkých pozabíjať.

Krátko na to začali v telke vysielat' seriál Knight Rider. Pre tých, čo ho nepoznajú, je to seriál o aute s umelou inteligenciou podobnou človeku. Bol som príliš malý, aby som chápal, že ide iba o vedeckú fikciu, a tak som raz navrhol rodičom, aby sme si K.I.T.T.(tak sa auto volalo) kúpili. Naši nechceli narušiť moje detské ilúzie. Povedali mi, že momentálne si ho nemôžeme kúpiť, ale keď raz dospejem, kúpim si ho sám. Nakoľko moje okolie často žartuje, že ešte potrebujem pár rokov, aby som

skutočne dospel, bude toto proroctvo už za niekoľko rokov s veľkou pravdepodobnosťou pravdivé.

Bol som z umelej inteligencie úplne nadšený. Začínal som s ňou v deväťdesiatych rokoch. Vtedy od nej mnoho ľudí dávalo ruky preč. Veľmi dobre si to pamätám. Usporiadal som v tých rokoch malú konferenciu na túto tému. Na moje zdesenie na ňu prišiel jediný jeden človek. Predstúpil som pred neho a hovorím mu: “Veľmi ma to mrzí, ale zároveň som rád, že to budem prednášať aspoň vám!” On prikývol a odpovedal: “Dobre, ale pohnite si, po vás chcem prednášať ja.” Rozhodol som sa napriek všetkému toto moje hobby naďalej rozvíjať. Ani zďaleka som netušil, že ma raz bude živiť.

Ako som spomínal v úvodnej kapitole, zlom nastal v roku 2017, kedy som sa rozhodol, že budem robiť výskum umelej inteligencie, prednášať a publikovať o nej na sociálnych sieťach. Avšak na to, aby ma niekto začal počúvať, som sa v prvom rade musel stať expertom.

Expert vo svojom hobby

Základy som mal. Vyštudoval som počítačovú vedu, v rámci ktorej sme mali predmety, na ktorých sa umelá inteligencia preberala. Hovorí sa, že expertom sa staneš, keď nad témou stráviš najmenej 10 000 hodín. Tak som začal. Bol som v tom čase ešte full-time zamestnaný. Všetok čas,

ktorý som netrúvil v práci, som venoval štúdiu umelej inteligencie. Povieš si, že to bolo otroctvo. V žiadnom prípade, nevedel som sa od nej odlepiť a takmer som kvôli nej nespával. Tak veľmi ma to bavilo.

Teraz už chápeš, prečo musíš postaviť podnikanie na svojej vášni? Pretože si nebudeš uvedomovať, že niečo robíš. Čas bude letieť, ako keby si robil tú najúžasnejšiu vec na svete.



Z čoho sa učiť

Informácií je v súčasnosti prebytok. Ešte pred tým, než sa ponoríš do témy, musíš vedieť, z akých materiálov sa učiť. Všeobecne platí, že zahraničie je

vedomostne pár rokov pred nami, takže určite nespravíš chybu, keď rozšíriš svoj obzor o materiály v angličtine. Mne sa veľmi osvedčili kvalitné knihy, ktoré druhí čitatelia ohodnotili ako dobré. Konkrétne som si pozrel, aké sú bestsellery môjho žánru v kníhkupectvách.

Audioknihy

Knihy som si zoradil podľa toho, ako sa mi páčili a začal som čítať. V mojom prípade vlastne počúvať, keďže milujem audioknihy. Drvivá väčšina lepších kníh v angličtine je už nahovorených. Sú studnicou mojich vedomostí. Neviem, čo by som robil, keby neexistovali. Audioknihy majú ešte jednu výhodu oproti klasickej knihe. Môžeš ich počúvať aj napríklad pri varení, okopávaní v záhrade, či dokonca keď ťa bolia oči po celodennej práci pri počítači. Ak ťa to zaujalo, odporúčam ti kúpiť si “noise-cancelling” slúchadlá. Potláčajú okolitý hluk. Ja ich používam nepretržite a pomáhajú mi sústrediť sa na knihu aj na rušnej ulici či na letisku.

Minule som o svojich záľubách v audioknihách rozprával mojim starým rodičom. Starostlivo si ma ako vždy vypočuli. Starý otec potom láskavo pozrel na mňa a povedal mi, že pre neho to nič nového nie je. Jemu sa tiež nechcelo čítať knihy. Vždy, keď si chcel nejakú prečítať, ľahol

si do postele, zavolať starkú, vložil je do ruky knihy a kázal, aby čítala. A audiokniha bola na svete. No, môj starý otec je veľký šibal.

Málo ľudí si to uvedomuje, ale najväčšou investíciou do knihy nie je jej cena, ale čas strávený nad jej čítaním. To znamená, ak som zistil, čo i len po pár stranách knihy (v mojom prípade minútach počúvania), že kniha nie je dobrá, okamžite som s ňou skončil a začal som s inou. Toto je veľmi dôležité, pretože zabíjanie času s nesprávnou knihou môže dokonca spôsobiť, že ťa tvoja téma prestane baviť.

Novinky

Okrem kníh je dobré sledovať aktuálne dianie v tvojom fachu. Pravdepodobne nič lepšie k tomu účelu neposlúži než novinkové agregátory. Nájdi si “topic” a daj si ho sledovať. Siaham po kanáloch v angličtine. Ak si chvíľku budeš čítať práve západné zdroje informácií, zistíš, že mnohé naše médiá len preberajú originálny obsah z týchto kanálov. Tak prečo by si, ak vieš po anglicky, nemal siahnuť po origináli, a to niekoľko dní dopredu. Ani nehovoriac o tom, že nie všetko k nám samozrejme presiakne.

Pokiaľ ovládaš aj iné jazyky ako angličtinu, napríklad u nás je dosť populárna nemčina, všetok

predošlý postup od bestsellerov po zdroje noviniek by som rozšíril aj pre tento jazyk. Nakoľko sa jedná o rozšírený jazyk, vzniká mnoho originálneho obsahu, ktorý v angličtine nie je. Mne sa v nemčine podarilo nájsť niekoľko veľmi zaujímavých kníh a zdrojov.

YouTube

Pred nejakým časom som úplne prestal pozeráť televíziu. Pozor, televíziu, nie televízor. Ten mám zapnutý non-stop. Beží mi tam jedno YouTube video za druhým. YouTube je totiž zlatá baňa vedomostí. Získal som odtiaľ veľkú časť svojich nápadov. Mnoho kanálov s edukatívnym obsahom je tak kvalitných, čo sa týka obsahu, kvality videa a zaujímavosti, že keď sem tam zapnem telku, pripadá mi ako z minulého storočia. Na YouTube teda nedám dopustiť.



Networking

Obľúbeným spôsobom získavania prehľadu v obore je networking. Zúčastňovať sa na konferenciách prípadne kontakt s ľuďmi, ktorí sa v obore vyznajú. Ďalším zdrojom informácii je internet. Existuje množstvo skupín na Facebooku či inde, kde si môžeš o svojom fachu pokecať s podobne zapálenými ľuďmi. Výhodou je, že sa môžeš kedykoľvek niečo spýtať a zvyčajne do pár hodín, niekedy minút, dostaneš odpoveď.

Takže ideš na to. Máš svoju vášeň, vieš ako na ňu. Začni rovno dnes. Čím skôr, tým lepšie. Pretože už v nasledujúcej kapitole si ukážeme, ako svoju vášeň ukážeš svetu. Ale najskôr sa vo svojej oblasti potrebuješ stať expertom.



martinspa.no
Osturna



1 464 Páči sa mi to

martinspa.no Tatry vyzerajú z každej strany. Ale ako to poznáme pohľad z južnej strany. Ale ako to

Zobraziť všetky komentáre (20)



Príbeh: Ivana Havranová (Expertklub)

Podnikať začala popri zamestnaní. “Na začiatku som zápasila medzi potrebou mať istotu mesačného príjmu a potrebou slobody”, spomína Ivana. Predstava, aké by to bolo, keby bola paňou svojho času, sa jej stále vracala. Myslí si, že je obzvlášť dôležité, urobiť si jasno v hodnotách. Pátrať v sebe, čo naozaj chcete.

V súčasnosti pomáha lídrom rásť formou individuálnych koučingov, mentoringu a konzultácií. Poskytuje im podporu, bezpečné prostredie a svoje niekoľkoročné skúsenosti.

Na ceste za svojim snom pomerne skoro zistila, že nie je potrebné o ňom nahlas hovoriť. Nemala totiž vo svojom okolí nikoho, kto by jej nápad podporil. Pochádzala z rodiny, kde nikto nepodnikal, presnejšie povedané, nedopadlo to dobre. “V rodine a rovnako aj medzi priateľmi som mala ľudí, ktorí sa zdali byť spokojní alebo zmierení s tým, že chodia do práce, majú šéfov a okruh ľudí, ktorí sa stereotypu nebránia.”

Napriek tomu videla vo svojom okolí príležitosti. Začala tušiť, že podnikať v oblasti, ktorá ju vždy

tešila, by bolo pre ňu to pravé. “Bola som si istá, že na to mám”, zdôrazňuje Ivana. Dnes vie, aké silné, je pýtať sa svojho srdca a veriť si.

Naučila sa, že samota nemusí bolieť. Práve naopak, poskytla jej priestor premýšľať a objavovať kým je. Chcela byť sama sebou a podnikanie jej prišlo ako jediný, uchopiteľný spôsob, ako to dosiahnuť.

“Motivácia a nadšenie prichádzajú s tým, keď objavíte, kým ste a čo vás vystihuje. Prichádzajú vtedy, keď porozumiete, že práve svojim talentom a svojou vášňou viete ostatným priniesť výnimočnú službu. Každý z nás je obdarený nejakým talentom a každý z nás je dostatočne dobrý, aby mohol dosiahnuť čokoľvek chce. Talent je to, čo máte, ostatné sa viete naučiť.”, dodáva jedným dychom.

Začala sa učiť. Prostredníctvom kníh, audio-nahrávok, kurzov si inšpiratívnych a úspešných ľudí pritiahla do svojej reality. Začala hľadať odpovede, ktoré začínali zámenom „ako“. Ako má začať? Ako dosiahne, že odíde zo zamestnania? Ako dosiahne, že ju bude podnikanie živiť? Mix nových vedomostí a otázok prinášal aj riešenia.

Zrazu jej zamestnanie dávalo nový zmysel. Pomáhalo jej uvedomiť si, čo nechce. V duchu nikdy sa nemôžeš naučiť menej, pokračovala v učení sa, a doteraz neskončila. “Zisťovala som, čo ľudia a svet

potrebujú a hľadala som riešenia. Negatívne, bezvýhodiskové videnie prináša limity a skreslené presvedčenie.”, dodáva.

Pamätá si, že v jednom období stratila vieru. Vieru, či práve ona môže byť v podnikaní úspešná. Doma ju čakali dve malé deti, zaneprázdnený manžel, domácnosť. A všetci očakávali takú tú klasickú mamu. Na jednej strane očakávania okolia, na druhej, hľadajúci sen byť sama sebe paňou, boli ďalšou výzvou. Výzvou, ktorá znamenala, že sa musí naučiť povedať NIE. A stáť si za svojim.

Z poslušného dievčaťa, neskôr výkonnej, nereptajúcej zamestnankyne, sa stala „rebelka“. Pamätá sa, keď prvý krát povedala: „Nie, neurobím to.”

Bolo zaujímavé pozorovať, čo to s ňou robilo. Myslí si, že práve tento moment je vrátil vieru v seba a vo svoj úspech. Ivana s veľkým presvedčím vraví: “Pochopila, že neprijatie okolia ma nemôže zastaviť. Že najlepšie viem, čo je pre mňa pravdou. Že sa nemám vzdať a že to, čo chcem robiť vychádza z mojej podstaty.”

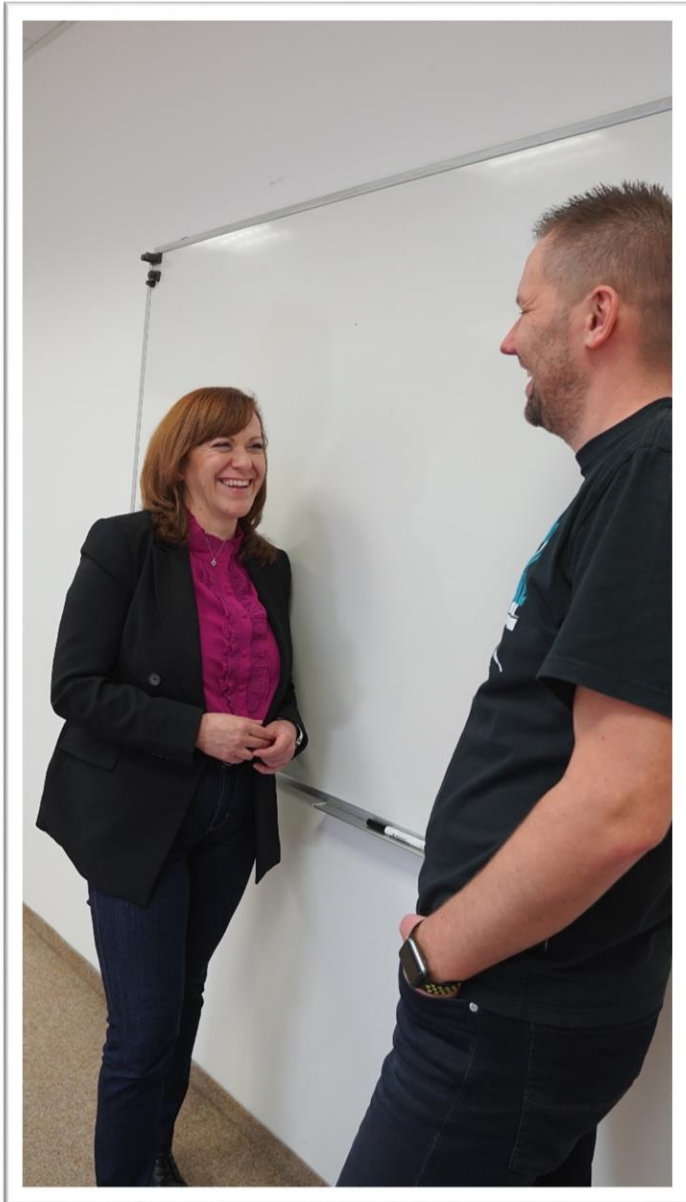
Jednoducho vedela, že nemôže prestať, lebo keď sa vzdá, budem to raz ľutovať.

Dodnes jej toto presvedčenie pomáha udržať zámer a motiváciu pokračovať a tvoriť. “Poriadok v mysli,

jasnosť zámeru a znalosť hodnôt považujem za kľúč k radosti z úspechu. A to je viac, ako len úspech samotný. Keď k tomu pridáte vytrvalosť a sebadisciplínu, namaľujete si obraz toho, že všetko je možné. Lebo poznanie oslobodzuje.” vysvetľuje.

Podnikanie jej prinieslo ešte niečo špeciálne. Porozumenie sebe a sebanaplnenie ju robí šťastnou. A šťastie je nákazlivé. Keď vie, ako urobiť šťastnou seba, vie to priniesť aj iným.

A nejde v týchto našich životoch hlavne o to, byť šťastní? Vedieť, čo v skutočnosti šťastie pre každého znamená? Zdá sa jej, že zo svojej podstaty ide o úplne jednoduchý pocit naplnenia svojich snov, prání, či očakávaní. Až také jednoduchý, že na začiatku nie je zrejmé, že to až také jednoduché môže byť!



Kapitola 5: Daj svetu o sebe vedieť

Našiel si si svoju vášeň? Stal si sa v nej expertom? Je čas, aby si o nej dal svetu vedieť.

Keď som ešte študoval na gymnáziu a býval na internáte, mávali sme rôzne besedy. Raz k nám prišiel miestny podnikateľ rozprávať o zdravej výžive. Hovoril, čo by sme mali jesť, čoho by sme sa naopak mali vyvarovať. Zhodou okolností potraviny, ktoré nám odporúčal, predával vo svojom obchode. Mal som vtedy plnú hlavu dievčat, tak mi vôbec nedochádzalo, ktorá bije. Skutočný dôvod jeho návštevy na internáte bol, aby sme sa o ňom a jeho obchode so zdravou výživou dozvedeli. Prišiel k nám predat' sa.

Čo je inak presne to, o čom budeme rozprávať v tejto kapitole. Ešte pred pár rokmi to bolo naozaj tak, že keď si chcel, aby sa o tebe ľudia dozvedeli, musel si osobne zorganizovať nejakú udalosť a dúfať, že ti na ňu niekto príde. A potom prišiel internet a sociálne siete. A svet už nebol nikdy taký, ako predtým. Veľa ľudí na sociálne siete nadáva. Áno, je tam veru na čo nadávať. Na druhej strane, sociálne siete dávajú šikovným ľuďom do rúk nebývalé možnosti. Vďaka nim sa dá robiť biznis z

pohodlia domova. S prakticky nulovými nákladmi. A s ohromným multiaplikačným efektom.

V reálnom živote je to tak, že ak nie si známa osoba, príde ti na udalosť pár ľudí. Ani nehovoriac o tom, že taká akcia niečo stojí. Vo virtuálnom svete stojí všetko za bagatel'. Zväčša len tvoj čas, počítač a internetové pripojenie. A môžeš robiť networking obrovských rozmerov. Ak vytvoríš niečo virálne, môžeš sa "za noc" dostať do povedomia tisícom ľudí. Presne o tomto svete si dnes porozprávame.



Webová stránka

Od malička som chcel byť známy. Preto keď nám okolo roku 1999 zriadili doma net, ako prvé som si vytvoril vlastnú webstránku. Odfotil som sa v tielku so slnečnými okuliarmi. V nejakej free alternatíve Photoshopu som si zväčšil svaly, prefarbil tielko a vyretušoval akné. Môj web začínal touto fotkou. Na fotke vyššie môžete vidieť, ako „úžasne“ to vyzeralo. Keď sa to dozvedeli kamaráti z mokrej štvrte z môjho gympla, stiahli fotku z mojej webovej stránky, urobili z nej karikatúru a umiestnili ju na plochu všetkých počítačov v učebni informatiky. Celá škola sa na mojom webe smiala. Môj sen o sláve sa mi začal plniť teda veľmi skoro. Akurát nie spôsobom, ktorý som si predstavoval.

V čase sociálnych sietí by si teoreticky vyžil aj bez webu. Ale je to dosť biedne. Ak chceš, aby bol tvoj biznis vnímaný vážne, webovú stránku musíš mať. Na začiatok úplne postačí, ak bude vyzerat' podobne ako tvoje CV-čko. Neskôr tam môžeš začať pravidelne niečo pridávať, napríklad vo forme blogu. To bol presne aj môj prípad. Dlhé obdobie som tam mal niečo ako životopis, akurát v pútavejšej forme. Keď som začal produkovať stále viac pravidelného obsahu, pretvoril som stránku na blog. Keď chceš, mrkni sa: <https://martinspa.no>

Web si v súčasnosti vytvoríš ľahko, netreba vôbec nič programovať. Mnoho poskytovateľov hostingu, čo je priestor na webe pre tvoju stránku, majú preddefinované šablóny. Do tých vložíš text, obrázky a vznikne ti pekná jednoduchá stránka. Vytvoriť blog je trochu ťažšie, ale stále to nie je veda. Najpopulárnejšou technológiou na blogovanie je Wordpress. Vysvetliť jeho fungovanie je nad rámec tejto knihy, ale na nete toho o Wordpresse nájdeš veľmi veľa.

Nie každý má to “šťastie”, že mu spolužiaci či kolegovia nezištne “pomáhajú” s jej zdieľaním. Takže keď stránku vytvoríš, nečuduj sa, že ti na ňu spočiatku nikto nechodí. Musíš o nej dať druhým vedieť. V podstate máš dve možnosti. Tou prvou sú sociálne siete, o ktorých si povieme za chvíľu. To druhou je SEO (angl. Search Engine Optimization), optimalizácia slov pre vyhľadávače. V jednoduchosti to znamená, že zoptimalizuješ svoju stránku tak, aby si ju ľudia našli cez vyhľadávanie v Google.

Uvediem príklad na mojom webe. Blogujem o umelej inteligencii. Zverejňujem články, prednášky a moje rozhovory v médiách. Chcem, aby ľudia, ktorí hľadajú informácie o umelej inteligencii, našli moju stránku. To sa dá dosiahnuť jedine tak, že Google (prípadne alternatívny vyhľadávač) zobrazí odkaz na môj web, keď budú ľudia hľadať kľúčové slovo

“umelá inteligencia”. SEO je opäť nad rámec knihy, chcel som však, aby si tento pojem poznal a vedel o tejto možnosti zviditeľnenia tvojej stránky. Dokonca je to jeden z najlepších. Podľa štatistík prichádza na webstránky približne polovica používateľov práve vďaka SEO.



Sociálne siete

Prednedávnom som v Bratislave narazil na spolužiaka zo strednej. Nevidel som ho, no... od strednej školy. Neboli sme nejakí veľkí kamoši, ale vždy sa s ním dalo pokecať. Mal som ho svojím spôsobom rád. Bol “srandák” a vždy sa postaral o dobrú náladu v triede. Takže aj naše stretnutie bolo také polo-vtipné. Dobre sme sa pobavili, a už-už som chcel odísť, keď mi povedal, že by ma niekedy aj prišiel pozrieť. “Kde žiješ?”, pýta sa. Niežeby som

nevedel, kde žijem, ale zastavil som sa a začal premýšľať. Celý náš rozhovor bol vedený vtipne. Nechcel som to pokaziť. “Na sociálnych sieťach”, odpovedal som. Keď som sa nad tým cestou domov začal zamýšľať, prišiel som na to, že to vlastne ani žart nebol. Avšak ja na sociálnych sieťach takmer vôbec druhých nesledujem. Ja tam pre druhých tvorím!

Milované a zároveň nenávidené. Dobrý sluha, ale zlý pán. Áno, také sú sociálne siete. Nech už je tvoj pohľad na ne akýkoľvek, v jednom sa určite zhodneme. So sociálnymi sieťami nie je už život taký, aký bol pred tým. Napriek tomu, že si veľmi dobre uvedomujem ich riziká a negatívne vlastnosti, mojím cieľom je ukázať ti, že ak ich budeš používať s rozumom, môžu sa stať pre teba unikátnym marketingovým nástrojom. Na sociálnych sieťach si totiž môžeš budovať tvoju osobnú značku.

Osobná značka

Osobná značka je predpokladom na to, aby sa z tvojho hobby stala zárobková činnosť. Darmo ťa to baví, darmo si v tvojom fachu odborník, pokiaľ o tebe svet nevie, je ti to zbytočné. Pokiaľ však ľudia alebo firmy potrebujú s niečím pomôcť a vďaka tvojej aktivite, najmä na sociálnych sieťach, si spomenú práve na teba, máš vyhraté. Presne to bol aj môj

prípád. Celý život som sa veľmi intenzívne zaoberal umelou inteligenciou. Vďaka tomu som sa v tejto oblasti stal expertom. Ak som však chcel, aby sa o tom dozvedela aj verejnosť, musel som jej o tom nejakým spôsobom dať vedieť. A nie je lepší a lacnejší spôsob, ako to urobiť práve na sociálnych sieťach. Používanie sociálnych sietí nie je totiž v základnej variante používateľských účtov spoplatnené. Takže keď sa na to budeš cítiť, začni o svojej oblasti, o tvojom záujme, publikovať. V tejto kapitole si povieme, kde. V tej nasledujúcej, čo.

Zopakujem to ešte raz, nebyť sociálnych sietí, nečítal by si túto knihu. Nikto by o mne nevedel a nemal záujem čítať si moju cestu k povedomiu, pretože by žiadne povedomie o mne nebolo. Nie som totiž ani zďaleka najväčší odborník na umelú inteligenciu na Slovensku. Ale som ten, ktorého je práve, aj vďaka sociálnym sieťam, najviac počuť. Tak dávaj dobrý pozor, prichádza kľúčová časť knihy.

Na Facebooku opatrne

Pracovať vo Viedni bol môj celoživotný sen, ktorý sa mi po výške naplnil. Malo to ale jednu chybu. Počet Sloveniek točiacich sa v mojom okolí sa výrazne zredukoval. A tým sa, z jednoduchej štatistiky prameniac, zredukovali aj moje šance

nejakú zbaliť. To naozaj okrem Slovieniek na svete iných žien niet? Pravdaže sú, ale ja som v tomto taký, ako by som to politicky korektne povedal, patriot. Čo sa týka žien, na tie naše nedám dopustiť. Jedného krásneho dňa, keď už všetky klasické “stretnem ju niekde vonku” prístupy zlyhali, rozhodol som sa vziať počítač do svojich rúk a ísť na to programátorsky. Za obeť padla najrozšírenejšia sociálna sieť Facebook.

Bolo to ešte v časoch, keď tam hejt a politika nehrali prím a keď to tam ešte bola sranda. Na moje zdesenie som ale zistil, že na Facebooku nie je možné hľadať na základe kritérií. Jednoducho, že by som zadal “jazyk: slovenčina, pohlavie: žena, bydlisko: Viedeň”. Keď som sa však chvíľku s tým pohrával, zistil som, že technicky to možné je, len nie je na to urobené rozhranie. Naprogramoval som ho teda a vznikol legendárny Facebook vyhľadávač. O rok neskôr vznikla jeho verzia pre mobily. Tak nejak mi tento počin priniesol prvú publicitu a uviedol ma do sveta médií, ktorý sa mi mimoriadne zapáčil. Facebook vyhľadávač už ale nehľadájte. Po zmene rozhrania zo strany Facebooku prestal pred časom úplne fungovať.

The image shows a screenshot of a Facebook profile creation form. It is divided into two main sections: 'Základné' (Basic) and 'Bydlisko' (Location). The 'Základné' section contains three input fields: 'Priateľstvo:' (Friends) with the value 'Všetci' (Everyone), 'Pohlavie:' (Gender) with the value 'Všetci' (Everyone), and 'Meno:' (Name) with the value 'napr. Mária Bieliková'. The 'Bydlisko' section contains five input fields: 'Súčasný:' (Current), 'Predošlý:' (Previous), 'Navštívil:' (Visited), 'Pochádza z:' (Where you're from), and 'Žije blízko:' (Where you live), all with the value 'napr. Bratislava'.

Základné	
Priateľstvo:	Všetci
Pohlavie:	Všetci
Meno:	napr. Mária Bieliková

Bydlisko	
Súčasný:	napr. Bratislava
Predošlý:	napr. Bratislava
Navštívil:	napr. Bratislava
Pochádza z:	napr. Bratislava
Žije blízko:	napr. Bratislava

Facebook je sieť, ktorá má časy svojej najväčšej slávy dávno za sebou. Ponúka mizivý organický dosah. V súčasnosti to hlavne o politike a hejtoch. Od toho treba dať ruky preč.

Veľmi dôležitá poznámka. Nikdy, nikdy, nikdy sa nepleť do politiky! Nič tým nezískaš a môžeš sa iba popáliť. Časť obyvateľstva ťa totiž od momentu, keď verejne vyjadríš svoj politický názor, bude apriori nenávidieť. A to ti k podnikaniu určite nijak nepomôže.

Na záver kapitoly napíšem ešte aspoň pár slov. Facebook je najuniverzálnejšia sociálna sieť. Dá sa na ňu publikovať akýkoľvek typ obsahu.

Zároveň je to sieť, ktorú v hojnom počte navštevujú všetky vekové kategórie. Je vnímaná osobne, takže pri zverejňovaní biznis obsahu na nej musíš postupovať opatrne. Ľudia ju navštevujú hlavne kvôli zábave. Keď sa rozhodneš budovať svoju komunitu na Facebooku, urob to tak, že si k nej pridáš všetkých ľudí, ktorých poznáš. A nie iba dôverne, ale všetkých, o ktorých si v živote aspoň trochu „zavadil“, ktorí aspoň trochu vedia, že existuješ. Zároveň buď otvorený novým priateľstvám a potvrd' žiadosti od ostatných ľudí. Takýto prístup ti môže vytvoriť okolo tvojej osoby početnú komunitu. Facebook umožňuje pridať medzi priateľov až 5000 ľudí, čo je už veľmi slušná komunita. Po vybudovaní takejto siete „kamarátov“ môžeš premeniť osobný profil na biznis stránku. Ide to automaticky, viac sa dočítaš priamo na Facebooku. Následne môžeš zveľaďovať svoju komunitu práve na tejto stránke. Biznisová stránka ti oproti osobnému profilu poskytuje oveľa viac možností. Pokojne však môžeš na biznis účely využívať aj svoj osobný profil. Robí to tak veľa ľudí a robím to tak aj ja. Všetko závisí na твоjich preferenciách.

Instagram je fajn

Okrem toho, že som informatik, som aj digitálny nomád. Chodím po Slovensku a popritom pracujem. Potulky slovenskou krajinou ma zaviedli

jedného včasného rána do Osturne. Je to maličká obec na severnom kraji Slovenska, kde možno naozaj povedať, že líšky dávajú dobrú noc. Alebo býky. O tom za chvíľu.

Osturňa ponúka nádherný pohľad na Tatry zo severnej strany. A práve ranné slnko vrhá na tieto veľhory zo strany Osturne dokonalé lúče. Jednoducho išiel som tam fotiť na Instagram Belianske Tatry. Zastavím v strede dedinky pri obchode. Balím všetko potrebné fotovybavenie a mierim si to na lesnú cestu smerom na kopec. Zo začiatku to ešte vyzerá dobre. Po poslednom dome však nastupuje húština. Vyťahujem teda zvonček na medvede. Je to taký úplne normálny zvonček, ktorým si na ceste po húštinách zvoníš, aby o tebe medveď vedel a vyhol sa ti. Začal som si zvoniť a stúpať prudkým kopcom. Periférne sa mi v povedomí zjaví stádo kráv. Nepripisujem mu žiadny význam. Až stoja zrazu býky úplne predou mnou. Čo len môžu chcieť? Zvonček! A sakra! Zvonček, ktorý odplašuje medveďov, láka na mňa dobytok. Utekám preč. "Stoj!", počujem za chvíľku niekde z blízkeho lesa Takmer ma trafí šľak. "Ak ti je život milý, choď stadiaľto preč." Rúti sa ku mne poľovník. "Čo tu robíš? Tu sa poľuje. Dlho tu radšej nebud'." Vidíš, aj na Slovensku môžeš zažiť dobrodružstvo, stačí sa kvôli fotke na Instagram ocitnúť v nepravom čase na nepravom mieste...

Dlho som tejto sieti nevedel prísť na chuť. Nechápal som, prečo existuje. Na Facebook môžeš hodiť čokoľvek, na Instagram len obrázky. Veď práve. Len obrázky. A práve v tom je jej sila. Raz vidieť je lepšie ako stokrát počuť, alebo čítať. Namiesto toho, aby bola sieť zahltená rôznym zložitým obsahom, obsahuje iba veľavravné obrázky. Začni teda na ňu dokumentovať tvoju vášeň. Namiesto toho, aby si zložito rozmýšľal, čo tam hodíš, ukazuj, čo robíš. Ja napríklad ukazujem, ako nomádim po Slovensku. Samozrejme, snaž sa, aby to vyzeralo čo najlepšie. Daj sa sledovať tvojimi známymi, aby si si vybudoval úvodnú komunitu. Používaj hashtagy, na rozdiel od iných sietí tu ešte fungujú. A často zverejňuj stories, ktoré vhodne obohatia tvoj hlavný feed. Úplne najviac na nej, čo sa týka dosahu, fungujú v súčasnosti Reels tzv. filmové pásy, keďže sa Instagram snaží presadiť aj ako sociálna sieť s video obsahom. Chce tým konkurovať TikToku, o ktorom si povieme neskôr.

V čase, keď sme začali písať túto knihu, to s Instagramom nevyzeralo veľmi dobre. Niečo podobné ako s Facebookom, Instagram neponúkal takmer žiadny organický dosah. Ale potom začal TikTok ohromne rásť a Instagram sa zľakol, aby sa

od neho tvorcovia neodvrátili a začal opäť ponúkať organický dosah.

LinkedIn je kľúčový

Sedel som v divadle na slovenskej interpretácii vynikajúcej francúzskej komédie. Cez prestávku ku mne podišiel jeden mladý pár. „Vás poznáme! Videli sme vás na LinkedIn-e.“, hovoria mi. A začal sa príjemný krátky smalltalk. Keď odišli, obrátila sa na mňa staršia pani, ktorá sedela v rade predou mnou. „Vy ste známy?“, pýta sa. Zamyslel som sa. Za známeho sa teda nepovažujem. Na druhej strane... „Nie, nie som známy,“ odpovedal som, „som len internetovo známy. To je vám ale oveľa väčšia sranda.“



Martin Spano

"Následovanejší informatik." RTVS, SME.sk, N...
1yr • Edited •



MOJA ŠOKUJÚCA SKÚSENOSŤ Z BRATISLAVY!

Včera som bol v Bratislave tak som zašiel do baru na drink. Chcel som vyskúšať robotického barmana, ktorého prednádávnom do jedného podniku nainštalovali. Robot mi naservíroval perfektne pripravený kokteil a potom sa ma opýtal: „Aké je tvoje IQ?“ Otázka ma zaskočila tak som odpovedal len tak že 130. Robot začal rozprávať o globálnom otepľovaní, kvantovej fyzike a duchovnosti, teórii strún a nanotechnológii.

Bol som ohromený a chcel som niečo vyskúšať. Vyšiel som von z baru, otočil sa a vrátil sa na ďalší drink. Robot mi naservíroval perfektný drink a opýtal sa ma: „Aké je tvoje IQ?“ „100“. Robot začal okamžite rozprávať o futbale, hokeji a modelkách.

Tentokrát som už bol totálne ohromený a rozhodol som sa podrobiť robota ešte jednému testu. Vyrázil som von a vrátil sa posledný krát. Robot zasa pripraví skvelý drink a pýta sa ma: „Aké máš IQ?“ Odpovedám: „50.“ Robot sa ku mne pomaličky nakloní a tak aby to nikto nepočul, mi do ucha pošepká: „Nosiť rúška to je riadna blbosť, čo?“

#vtip



1,536

39 com



66,311 views of your post in the feed



LinkedIn je zlatá baňa biznis networkingu. Boli časy, keď to bolo ešte lepšie, ale pekne po poriadku. Čo sa ti vynorí v hlave, keď sa povie LinkedIn? Keď som raz známemu povedal, že intenzívne networkujem na Linkedlne, udivene na mňa pozrel: “Nevedel som, že hľadáš prácu?” Hľadáš prácu? Hľadáš zamestnancov? Presne to bol pôvodný zámer tejto sociálnej siete.

Zámerom bolo, že každý si tam vloží, a bude pravidelne aktualizovať svoje CVčko. Okoloidúci, ktorého profil zaujme, potom zlanári zaujímavého zamestnanca do svojej firmy. Drvivá väčšina ľudí teda navštevovala LinkedIn len vtedy, keď hľadala novú prácu, prípadne sa v tej starej už necítila dobre. V roku 2016 kúpila LinkedIn firma Microsoft za 26 miliárd dolárov a začali sa diať veci.

Presné okolnosti samozrejme známe nie sú, ale podľa mňa to muselo vyzeráť nejako takto. Facebook si fajne rástol a začal získavať veľké príjmy z reklamy. Nieкого v Linkedlne napadlo, že by sa také príjmy hodili aj im. Tak čo takto spraviť LinkedIn takým biznis Facebookom. Do Linkedlnu pribudli prvky tradičnej sociálnej siete, teda príspevky či lajky. A bola vytvorená zlatá baňa biznis marketingu. V tejto dobe som sa rozhodol vstúpiť na LinkedIn aj ja. Nevedel som to, ale bol to ten úplne

najlepší čas, ktorý sa už nikdy opakovať nebude. Hneď vysvetlím.

Pridávanie neznámych ľudí na sociálnych sieťach je síce technicky možné, ale na takéto počiny nehľadí ani jedna zo sietí prívetivo a pri zneužívaní tejto možnosti vás eventuálne zablokuje. V súčasnosti je už u oboch “pridávacích” sietí (Facebook a LinkedIn) pridávanie nových ľudí veľmi limitované, ale boli časy, keď to nebolo tak prísne kontrolované. Napríklad LinkedIn má v súčasnosti limit 100 pozvánok týždenne. Načo si pridávať spojenia? Pretože spojenia sú zároveň tvojimi sledovateľmi. Keď si niekoho neznámeho pridáš na Facebooku, je malá pravdepodobnosť, že si ťa potvrdí. A bude sa poriadne čudovať, čo od neho chceš.

Na LinkedIne je takáto prax bežná, každému je jasné, že s ním predsa možno chceš robiť biznis, tak prečo by takúto potenciálnu možnosť pre nový biznis apriori zamietol. V súčasnosti už teda neodporúčam žiadne zbesilé networkovanie, ako za čias divokého západu na sociálnych sieťach. Napriek tomu je LinkedIn stále jednou z najlepších sociálnych sietí pre biznis networking, na ktorej by si určite nemal chýbať. Dávaj si ale pozor, čo tam zverejňuješ. Kým na ostatné siete chodia užívatelia čas zabíjať, na LinkedIn idú preto, aby ten čas do seba investovali. Hodia sa tam teda skôr veci, ktoré

používateľov v niečom obohatia. LinkedIn je napríklad výborné miesto pre blogovanie. Umožňuje ti natívne tvoriť články. Tie zobrazuje tvojej komunite. Zároveň sú tieto články na popredných miestach hľadania v Google.

YouTube je obsadený

Pred časom som bol natáčať videá o robotike. Cesta do štúdia mi trvala štyri hodiny, tak som bol poriadne vytrmácaný. Napriek tomu, že som sa veľmi dobre pripravil, vôbec mi to nešlo. Bol som strnulý, nudný, nesústredený. Vyzeralo to s nahrávaním zle-nedobre. „Počuj Martin, vyzeráš, ako keby si potreboval poldecák“, hovorí mi klient žartovne. „Veruže mi nalej!“, odpovedal som mu na jeho prekvapenie. Za pár minút som už uvoľnený a posilnený začal text parádne odsýpať.

Niežeby som ťa od tvorby pre túto tradičnú sociálnu sieť odhováral. V porovnaní s ostatnými sieťami si však vyžaduje tvorba videí oveľa viac námahy a kumštu. Zároveň je na YouTube už ohromná konkurencia. Niektoré YouTube kanály sú také dobré, že ponúkajú oveľa pútavejší a profesionálnejšie vyzerajúci obsah než samotná televízia. Ja osobne už telku takmer vôbec nepozieram, no na YouTube som non-stop. Veľa mojich “rozumov” dostávam práve z tejto sociálnej

siete. Myslím si, že pre teba ako začínajúceho tvorca je YouTube bohužiaľ mŕtvy. Čo sa však týka získavania rozumov od druhých, nájdeš tam veľa inšpirácii, ale o tom ti ešte poviem. Všimni si, že aj väčšina slovenských YouTuberov, ktorí na tejto sieti vyrástli, v poslednej dobe viac tvoria pre Instagram či TikTok. Príspevky na tieto siete sa totiž robia ľahšie a majú zároveň väčší dosah.

TikTok je šanca

Toto je sieť, na ktorej by si v súčasnosti mal byť. Ponúka organický dosah, aký som na žiadnej inej sieti ešte nikdy nezažil. TikTok má ale unikátny algoritmus. Ku každému novému príspevku pristupuje osobitne, nezohľadňuje, či máš malé množstvo sledovateľov alebo si „veľký“. Preto sa môže stať, že ak veľký influencer s miliónom sledovateľov zverejní mizerný príspevok, uvidí ho len pár tisíc ľudí. Naopak, aj konto s nula sledovateľmi môže urobiť príspevok, ktorý sa stane virálnym.

Bronzový týždeň



V pondelok v Pekingu budem,



65,5K



581

@martinspano · 2-20

BRONZOVÝ TÝŽDEŇ 🏆 Chapci, veľká vďaka za tento nezabudnuteľný týždeň! Aby s... See more

🎵 jinal sound - martinspano

▶ 593,7K ➡ 5704



Čo funguje v roku 2022

Snažil som sa napísať túto knihu čo najnadčasovejšie. U všetkých ostatných kapitol táto nadčasovosť funguje. Sociálne siete sú však veľmi dynamicky sa vyvíjajúci organizmus. Neustále sa mení ich algoritmus. Napriek tomu sú veci, ktoré u nich tiež fungujú nadčasovo. A práve o nich chcem hovoriť. Tak čo funguje na sociálnych sieťach?

Príspevky nerobíš len pre ľudí

Je veľmi dôležité, aby si si uvedomil jednu prekvapivú skutočnosť. A to, že príspevok je síce primárne určený ľuďom, ale o tom, koľkým ľuďom bude zobrazený, rozhoduje algoritmus sociálnej siete. Ten najviac zohľadňuje, koľko percent videa si ľudia pozrú. Ponúkne fotku či video pár ľuďom na otestovanie a následne posúdi, či ho posunie ďalej. Veľmi dôležité je si teda uvedomiť skutočnosť, že tvoj úspech závisí vo veľkej miere od toho, ako tento algoritmus funguje. Žiadna ho samozrejme oficiálne nezverejňuje, ale je množstvo ľudí, ktorí sa ho snažia oklamať, skúšajú všetko možné aj nemožné. Od jedného takého práve čítaš knihu. Toto je súhrn všetkých poznatkov, ktoré sa mi podarilo získať.

Vymysli niečo nové...

Mnoho ľudí vidí na sieťach, ako tamten lipsyncuje pesničku či onen tancuje na nový hit. Takže by si si mohol myslieť, že budeš robiť to isté a máš vyhraté.

Ale pozor, tak jednoduché to nie je. Ja som na mojom TikTok-u vyskúšal všetko možné, kým sa mi začalo dariť. Na začiatku som si totiž myslel, že stačí, keď okopírujem to, čo funguje ostatným. Nie doslovne, len som si myslel, že ak niekomu fungujú scény zo života, budem ich robiť aj ja. Mne nefungovali. Pretože ľudia už podobné a lepšie videli inde. Až keď som začal produkovať unikátne krátke videá o inováciách, začal mi môj TikTok „vybuchovať“. Taký formát videa totiž ľudia ešte nevideli, preto prestali svajpovať, keď uvideli môj príspevok a pozreli si ho celý.

...a potom to opakuj do omrzenia

Mylné je si ale myslieť, že musíš v každom príspevku vymyslieť niečo nové. Nejaký formát, ktorý ešte nikto pred tým nevidel. Akonáhle uvidíš, že ti niečo funguje, začni to opakovať až dovtedy, kým sa nevyčerpá potenciál formátu tvojho nového typu príspevku. Keď sa ľuďom totiž niečo páči, budú sa na to radi s obmenou pozerat' znovu. Ako som napísal, zistil som, že moji sledovatelia radi pozerajú inovácie. Tak som im ich rad radom začal servírovať.

Zvez sa na prúde noviniek

Sociálne siete neustále prichádzajú s nejakými novinkami. Napríklad pred časom prišiel Instagram s Reels, krátkymi videami, ktorými chce konkurovať TikTok-u. Aby bolo pre tvorcov zaujímavé ich tvoriť, začal u Reels ponúkať oveľa väčší organický dosah ako u obrázkov, tradičného videa či IG TV. Takže tvorcovia, ktorí začali vyrábať a zverejňovať Reels, zaznamenali najväčší nárast. U TikToku napríklad zasa v súčasnosti fungujú tzv. Duet-y, kedy tvorca napodobňuje existujúce video. Treba teda sledovať, čo nového daná sociálna sieť prinesie a začať to okamžite používať.

Používaj natívne nástroje

Som absolútne zdesený, keď u instagramového reel-u vidím TikTok logo. Daný tvorca totiž video vytvoril pomocou TikTok editoru a následne ho ako taký hodil aj na Instagram. To nemusel robiť radšej nič. Algoritmus sociálnej siete totiž to logo vidí a dramaticky takémuto videu dosah zníži. Funguje to aj naopak. Ak algoritmus vidí, že bol príspevok vytvorený priamo v natívnom editore danej siete, dosah mu zvýši. Preto ak používaš vo videu napríklad text, dosad' ho tam osobitne pre Instagram v ich editore, pre TikTok zasa v editore TikToku.

Relevantné hashtagy sú základ

Hashtagy môžu dosah zvýšiť, ale aj znížiť. Musíš totiž používať len relevantné hashtagy. Cieľom hashtagov je naznačiť, čo daný príspevok obsahuje. Algoritmus ho potom posunie ľuďom, ktorí by oň mohli mať záujem. Keď teda označíš príspevok o cvičení v posilňovni hashtagom, ktorý mylne naznačí algoritmu, že sa jedná o varenie, algoritmus síce spočiatku posunie príspevok ľuďom, ktorých zaujíma varenie. Avšak nebude u nich úspešný. Algoritmus potom vyhodnotí, že to nebol dobrý „recept“ a príspevok prestane zobrazovať úplne.

Publikuj v správny čas

Keď tvoj príspevok nemá kto vidieť, zbytočne ho robíš. To znamená, že ak ho zverejníš o tretej v noci, asi ho nikto neuvidí. Áno, o siedmej už ľudia zrejme budú pri svojich mobiloch, ale primárne sa im zobrazia príspevky od tvorcov, ktorí zverejnili video približne vtedy, keď si otvorili sieť.

Musíš teda rozmýšľať, kedy sú asi na sieti ľudia, ktorí by o tvoj príspevok mali záujem. Iné to bude, ak tvoríš obsah pre teenagerov a iné pre mamičky s deťmi. Ja zverejňujem moje príspevky na LinkedIne ráno 8:45, pretože vtedy je väčšina ľudí tesne pred prácou a chceli by si pozrieť niečo motivačno-inšpiratívne. Na Instagrame a TikToku

zasa o 18:00 večer, keďže vtedy sú už doma z práce či školy a radi by sa zabavili.

A v správnej dĺžke

V súčasnom svete, kedy je obsahu prebytok, víťazí ten, ktorý dokáže v čo najkratšom čase ponúknuť najviac obsahu. Preto fungujú trefné výstižné krátke videá. Ja odporúčam buď 12-15 sekúnd, v prípade veľmi krátkeho obsahu, prípadne medzi 25-35 sekúnd v prípade dlhšieho obsahu.

Požiadaj o sledovanie, ale bystro

Nech už budeš tvoriť akýkoľvek zaujímavý obsah, pokiaľ si ťa ľudia po zverejnení nedajú sledovať, rásť nebudeš. Niekedy to ide samo od seba, ale lepšie je ľudí motivovať k tomu, aby to spravili. Len prosím, nie suchým „sleduj ma“. Oveľa lepšie funguje, ak to urobíš motivačne. Predstav si napríklad, že robíš fitness videá, ktorých cieľom je schudnúť. Správna „call-to-action“ by bola: „Sleduj ma, ak sa chceš v roku 2022 dostať do formy.“ Ja napríklad na LinkedIn, keď zverejním video o nejakej inovácii, vyzvem ľudí v popisku slovami „Sleduj ma pre tvoj zaujímavejší LinkedIn.“ Neviem, či je to spisovne, ale funguje to.



martinspa.no
Santovka



1 975 Páči sa mi to

martinspa.no Slovenské Pamukale alebo
travertínové terasovité bazény v Santovke

Zobraziť všetky komentáre (15)



Príbeh: Slavo Tuleya (KIUB)

Slavo má len 29 rokov a už stihol toho naozaj dosť. Študoval, okrem Slovenska, v Berlíne, v Anglicku, v Rakúsku a určitú časť aj v Kazachstane. Pracovné skúsenosti naberal vo viacerých nadnárodných spoločnostiach, napríklad Škoda Auto Digilab, Volkswagen Group Čína alebo Innogy. Je spoluzakladateľom inovačnej agentúry KIUB a spoločníkom v ďalších firmách, ktorých biznis je postavený na budovaní nových produktov a služieb v kombinácii s potrebou zákazníka. Pre mnohých z nás nepredstaviteľné, čo všetko sa dá za pár rokov dokázať.

Slavo nám porozprával zaujímavé veci zo svojho života a prezradil niekoľko odporúčaní na ceste za vytúženým úspechom. A ten nepadá z neba, je o odvahe, o sile rozhodnutia, vôle a vytrvalosti.

Nezačni podnikat' v 18-tke. A prečo? Podnikanie je v princípe „zhluk pravdepodobnosti“. Na to, aby si zariadil ten správny „zhluk“, potrebuješ skúsenosti. „Najskôr skús ísť do nejakého startupu, zamestnaj sa v zaujímavých firmách, vyskúšaj dve – tri a zbieraj skúsenosti aspoň 3 - 4 roky. Čím viac skúsenosti budeš mať, tým je vyššia šanca na úspešné rozbehnutie podnikania. Je to ako v športe – najskôr

sa musíš pripraviť, poriadne natréňovať a potom môžeš ísť súťažiť. Bez tréningu je šanca na úspech veľmi nízka”, hovorí Slavo.

Podľa neho je dôležité, že: “Pred samotným rozhodnutím podnikateľ, musíš mať jasno, prečo do toho ideš. Čo je ten hlavný dôvod, čo chceš na tomto svete spôsobiť? Vznešene povedané musíš mať víziu, ktorá ťa nadchýna, motivuje a posúva vpred. Na začiatku si povedz, či chceš byť „One man show“ alebo chceš niečo väčšie. Je dôležité si to povedať práve na začiatku.”

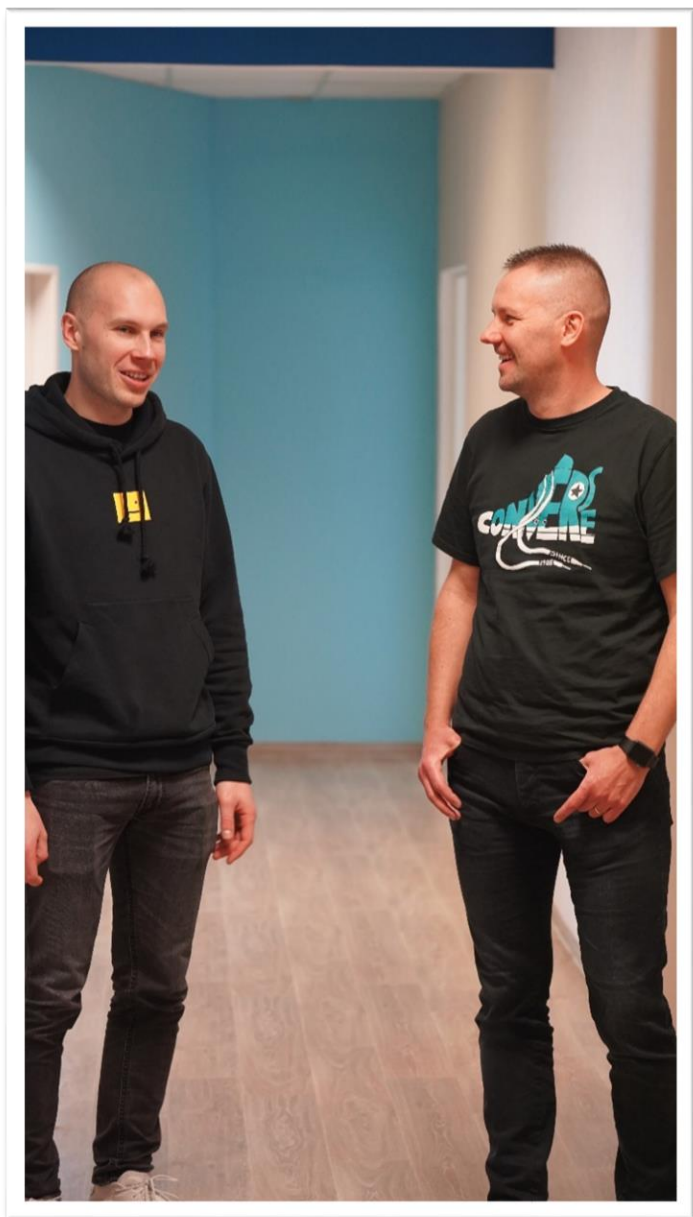
Slavo mal jasno pomerne skoro, že chce vybudovať veľké – úspešné podnikanie. A to sám nedá. Uvedomil si, že sa musí obklopiť správnymi ľuďmi, ktorí mu s tým pomôžu. Správnymi v dvoch smeroch – jeho krvná skupina a vysoká odbornosť v tom, čo som potreboval.

Pri rozprávaní svojho podnikateľského príbehu upozorňuje na jednu vec: “Nadšenie je dobrá vec, bez toho biznis nenašartuješ, ale nadšenia na 100% opadne a potom musíš mať vysokú mieru zodpovednosti a vytrvalosti. Podobnosť so športom nie je náhodná. Aj v podnikaní zažívaš denne niekoľko prehíer a niekoľko víťazstiev. Nestačí len chcieť, často treba vydržať, zatnúť zuby a aj keď

nemáš práve najlepšie obdobie, treba ísť ďalej. Mojm cieľom je víťaziť a robím pre to všetko.”

Za veľmi dôležité považuje mať čo najlepšie ciele a potom ich merať a vyhodnocovať. Je presvedčený, že len to ti ukáže, ako naozaj na tom si. Bude ťa to motivovať, dodávať energiu a to ti zabezpečí ten správny ťah na bránu.

Na záver sa podelí ešte s jednou vecou: “Nezačínaj podnikáť, ak nemáš jasno v čom budeš iný, ako konkurencia. Musíš vedieť, čo bude tvoja výhoda, čo bude to navyše - čerešnička na torte, ktorú budeš mať len ty. Veľmi dôležité je odlíšiť sa od iných.”



Kapitola 6: Aký obsah ti sedí najviac

Text

Písanie textov bolo pre mňa vždy dobrodružstvo. Doslovne. Podobne ako písanie ročníkovej práce v štvrtej triede gymnázia. Ročníková práca bol súvislý text o veľkosti kratšej diplomovky, ktorý mal na hodinu slovenčiny podrobne rozanalyzovať nejaké literárne dielo – obsah, postavy, zápletky atď. Nechal som si to zasa na poslednú chvíľu. Posledné časti textu som dokončil až v predvečer odovzdania. Problém bol, že sa práca odovzdávala vytlačená, a to hneď ráno na prvej hodine, teda o 8:00. Bol večer a na hodinách odbilo 22:00. Na internáte sme tlačiareň nemali a všetko už bolo samozrejme zatvorené.

Okrem toho sme už o takej hodine mali na intráku tak či onak vychádzky zakázané. Nebola iná možnosť, ako niečo vymyslieť. Býval som na prvom poschodí. Otvoril som okno a zišiel dolu hromozvodom. Preliezol som plot a hybaj ho za kamarátom do mesta. Kamarát našťastie nespál. Ani som sa nevyzúl, ani nevyzliekol, veď som hneď hotový. Vraví mi, nech si vytlačím, čo chcem, on sa ide zatiaľ osprchovať. Začal som tlačiť, avšak po chvíľke sa papier zasekol. Nahol som sa nad tlačiareň, že to opravím. „Stoj!“, zakričí na mňa neznámy hlas zozadu. „Ani sa nehni, volám políciu.“

Ešteže sa to hneď vysvetlilo. Bol to kamošov otec, ktorý si myslel, že som podľa oblečenia zlodej a že im chcem ukradnúť počítač.

Prvú vlnu „influencerov“ na sociálnych sieťach vytvárali blogy. Sú to, ako ti je iste známe, webstránky, na ktorých sú články o nejakej téme. Najpopulárnejšie boli a sú blogy o cestovaní, móde a živote ako takom. Ak ti ide dobre písanie textu, píšeš pútavo a hlavne, máš o čom písať, začni písať blog. Nemusí to byť hneď blog na webovej stránke. Môžeš použiť svoje sociálne siete, ktoré už pre teba infraštruktúru na blogovanie vytvorili. Zároveň tu už prvých odberateľov tvojho blogu, tvojich priateľov, máš. Napíš pár textov a budeš vidieť, akú majú odozvu. Podľa toho budeš vedieť, v čom sa zlepšovať, prípadne, či nezvolíš iný druh obsahu, ktorý by ti išiel lepšie.

Fotky

Kto ťa fotí? Aké fotografické vybavenie používaš? Občas dostávam tieto otázky, keď sa mi podarí nejaká fotka a hodím ju na Instagram. Väčšina ľudí žije totiž v domnení, že na dobrú fotku treba niekoľkotisícové fotografické vybavenie a dokážu to len fotografi - profesionáli. A to je veľký omyl. Bežný smartphone strednej triedy už v súčasnosti dokáže urobiť fotky takej kvality, že ich

bežný pozorovateľ od tých urobených s drahým vybavením, nedokáže rozoznať. Takže namiesto toho, aby si čokoľvek išiel kupovať, vyber z vrecka svoj smartphone, pretože ľúbivo vyzerajúce fotky môžeš urobiť aj s ním.

Druhý trik sa nazýva statív v kombinácii so smart hodinkami. Na statív totiž môžeš umiestniť telefón a nechať sa odfotiť. Vyzerá to potom, ako keby s tebou niekto chodil a fotil ťa. V prípade samofotenia odporúčam kúpiť smart hodinky, ktoré sú so smartphonom kompatibilné. Hlavne preto, že vďaka bluetooth si môžeš pozrieť na obrazovke hodiniek, čo „vidí“ smartphone. Zároveň môžeš zaostriť a spustiť z diaľky spúšť. Týmto som zároveň zodpovedal otázky na úvode tohto odseku.

Sleduj na Instagrame, ktoré fotky sú obľúbené a dostávajú veľa reakcií. Vždy sa zameraj na pomer počet sledovateľov a počet reakcií, pretože ten je viac smerodatný, než iba samotný počet reakcií. Niektí, kto má milión sledovateľov, môže totiž dostať tisíce reakcií aj za zlú fotku. Skús potom podobné fotky spraviť aj ty. Časom aj sám prídeš na to, čo znamená, že je fotka dobrá a ako ju vytvoriť. Svoje zručnosti si opäť môžeš jednoducho otestovať tak, že budeš fotky dávať na sociálne siete. Tvoji sledovatelia ti dajú feedback.

Audio

Od malička som mal svoje idoly. Ľudí, s ktorými som sa chcel porozprávať. Tak ma jedného dňa napadlo, že začnem robiť podcast. Budem si do neho moje idoly pozývať. A tak sa aj stalo. Chvíľu som môj nový podcast úspešne prevádzkoval, potom som ale zistil jednu zaujímavú skutočnosť. Ja vlastne nechcem byť ten, ktorý sa pýta. Túžim po tom, aby sa iní pýtali mňa. Aby iní chceli vedieť moje názory, myšlienky, odpovede na otázky. Podcast som ukončil a moju stratégiu otočil o stoosemdesiat stupňov.

Podcast je ideálne médium, pokiaľ chceš niečo tvoriť, ale nechceš byť videní. Zároveň nemáš celkom vlohy na písanie textov, kecanie ti ale ide. Počúvanie je na vzostupe. Mnoho času trávime činnosťami, kde síce pozerať nemôžeme, ale počúvať áno. Či už je to šoférovanie, domáce práce alebo keď chceme dať oddýchnuť našim očiam. Tu niekde je tvoja veľká príležitosť pre tvorenie kvalitnej zvukovej tvorby.

Video

Keď ma prvýkrát pozvali do hlavnej spravodajskej relácie, týždeň som nespal a schudol

tri kilá. Z pozvania som sa samozrejme ohromne tešil, ale pri pomyslení, že to môže pozerat' celá republika, mi zostalo nevoľno. A to trvalo až do odpočítavania pred znelkou. Akonáhle som po prvýkrát počul: „Ideme za pár sekúnd naživo!“, akoby ma čarovným prútikom začarovali. A odvtedy sa to deje neustále. V momente, keď na mňa zamieri kamera, akoby som to nebol ani ja. Idem na automat, súkam jednu zaujímavosť za druhou. Ako z diela Rudolfa Fábryho – Ja je niekto iný.

Video je najzložitejší druh obsahu, čo sa týka tvorenia. Myslím tým kvalitné video príspevky, tých zvyšných je habadej. Zároveň má ale najväčší dosah. Je totiž „živé“, na rozdiel od statických textov či fotiek. Opäť platí, podobne ako v prípade fotiek, že lepší smartphone ti na začiatku úplne vystačí. Pri videu je mimoriadne dôležitý strih. Úspech moderného videa je založený na dramatickom strihu s pridávaním osviežujúcich prvkov, ktoré diváka pri videu udržia. Video obsahu je totiž tak veľké množstvo, že prežijú len tí skutočne najlepší.

Našťastie sa to dá všetko naučiť, na internete je množstvo návodov na tvorenie pútavého videa. Na začiatku tohto roka (2022) napríklad svoju virtuálnu triedu na učenie video blogovania otvoril aj legendárny americký YouTuber Caisey Neistat.



martinspa.no
Chmarošský Viadukt, Tégart



1 925 Páči sa mi to

martinspa.no Horehronská nádhera. Navš

... viac

Zobraziť všetky komentáre (14)



Príbeh: Ivana Latiaková

Jej podnikateľská cesta začala len nedávno. Našťastie, veľmi pozitívne. Marketingu sa venuje od vysokej školy. "Písanie ma sprevádza takmer celý môj život. V detstve malo podobu voľnej tvorby v podobe básničiek a rôznych zápiskov. Na gymnáziu som milovala slohy, no a počas štúdia na vysokej škole sa objavili prvé seriózne príležitosti ukázať, čo dokážem." Bola redaktorkou a neskôr aj šéfredaktorkou niekoľkých menších časopisov. Dnes sa copywritingom a marketingom živí a môže hrdo povedať, že je hlavnou náplňou celého jej podnikania.

Hoci občas uvažovala, aké by to bolo podnikať, a táto predstava ju svojim spôsobom lákala dlhšie, vždy nachádzala útechu a istotu v klasickom pracovnom pomere.

Z rodinných dôvodov si dlhé obdobie prechádzala rôznymi typmi zamestnaní - väčšinou vo forme skrátených úväzkov. Hoci je práve táto forma jedna z najmenej výhodných, svoju prácu vždy robila poctivo a srdcom. Akurát však za podmienok, ktoré určil niekto iný. Našťastie, vždy sa uplatnila v odbore, ktorý študovala a cítila, že mu rozumie.

Na marketingu sa jej páči, že jeho základom sú tzv. softskills, ktoré sú blízke aj jej povahe. Čo ju však definitívne presvedčilo "ísť do toho" a začať podnikať v oblasti, ktorú dnes robí naozaj veľa ľudí, bola kombinácia okolností. Ivana spomína na svoje rozhodnutie: "Tým kľúčovým okamihom bola príležitosť, s ktorou ma oslovila kamarátka, dnes už zároveň "kolegyňa" z odboru. Hoci som cítila, že som na túto prácu osobnostne aj profesionálne pripravená, práve ona mi dodala odvalu. Jej pozitívna skúsenosť a nadšenie ma pritiahli ako magnet." Ivanu hnalo tiež presvedčenie, že za kvalitnú prácu si zaslúži nielen lepšie ohodnotenie, ale tiež možnosť rásť, tvoriť a spolupodieľať sa na tvorbe hodnoty pre ostatných.

Všetky tieto veci sa však neudiali zo dňa na deň. Predchádzalo im množstvo úvah, prepočtov, stretnutí a rozhovorov. Veľa dobrých aj zlých skúseností so šéfmi, pracovnými podmienkami aj mzdou. "Čo spätne na svojej ceste za podnikaním oceňujem asi najviac sú dve veci: networking a vzdelávanie sa," hovorí.

Je spoločenský typ a rada sa stretáva s ľuďmi. Každé jedno stretnutie, či už to bolo stretnutie podnikavcov, nezáväzné posedenie pri káve alebo seriózny meeting prinieslo skúsenosť, z ktorej mohla

čerpať. Niekedy ihneď, inokedy nechala na seba čakať a vynorila sa nečakane v podobe AHA momentu. To sú presne tie okamihy, kedy vám dôjde, že stretnutie spred niekoľkých týždňov či rokov dáva s odstupom času konkrétny zmysel.

V čase, kedy osobné stretnutia neboli možné, jej veľmi pomohlo zúčastňovať sa webinárov a byť súčasťou rôznych skupín z odboru marketingu. Zdôrazňuje, že: “Nato, aby ste zostali v obraze, prípadne sa niečo nové naučili, nemusí ísť nevyhnutne len o veľké platené programy. Každá informácia, článok alebo podcast, ktorý doplní vaše vzdelanie či prehľad v odbore, vás posúva o krok vpred. To môže byť kľúčové, keď príde na lámanie chleba.”

Obrovskou výhodou v tomto celom je, že nepodniká sama. Hoci má vlastnú živnosť, podniká v partnerstve s kolegami z rovnakého odboru. “Je naozaj neoceniteľné mať možnosť diskutovať o svojich zámeroch, plánoch a myšlienkach s ľuďmi, ktorým môžem dôverovať a ktorí rozumejú oblasti, v ktorej podnikám.” Túto možnosť Ivana nachádza v rozhovoroch s manželom, aj s kolegami v tíme. Vďaka podobným hodnotám, profesii aj zmýšľaniu tvoria takú malú komunitu. Pritom sú však povahovo aj skúsenosťami veľmi pestrý tím.

Pocit spolupatričnosti a udržiavanie sa vo vedomostnej kondícii jej pomáhajú udržiavať tiež rôzne podporné skupiny. "Samozrejme, nájdú sa takí, ktorí to buď zneužívajú alebo hľadajú dôvody kritizovať, no vo všeobecnosti je príslušnosť ku komunite silným aspektom podnikania. Už len to, že podnikáte, vás vťahuje do iného sveta. Zaujímavého, plného príležitostí. Po tomto celom bolo založenie živnosti alebo spoločnosti už len formalita. Dôležité je mať na začiatok jasno len v tom, čo je vaším cieľom, čo by podnikanie malo do vášho života priniesť a akú hodnotu má to, čo robíte," dodáva. Najviac ju prekvapilo, že začatie podnikania nie je o podaní žiadosti na príslušný úrad či register. Je o vnútornom nastavení a rozhodnutí chcieť podnikat.



Kapitola 7: Zarábaj na svojej vášni

Ked' som začínal podnikáť, spravil som si, ako všetci podnikatelia, podnikateľský plán. Vlastne ja som si ich spravil hneď dva. Jeden ležal na papieri a jeden zostal v mojej hlave. Ten na papieri bol oficiálny. Prezentoval som ho svojmu okoliu, svojim priateľom a všetkým, ktorí sa pýtali na to, čo budem v podnikaní robiť. Dlhé roky som pracoval ako programátor a tak som sa rozhodol, že budem robiť softvér na zákazku. Jednoducho, podobne ako som predtým sedel v práci, budem teraz sedieť doma alebo na lúke, či v nejakej mnou vybranej lokalite a budem odtiaľ pre viaceré firmy programovať. Tento plán bol veľmi realistický. Všetci verili v jeho úspech.

Ja som mal ešte jeden plán. Ale bol som vtedy príliš nesmelý, aby som okoliu povedal pravdu. Pripomína mi to môjho najlepšieho kamaráta zo strednej školy.

Všetci chalani sme sa počas celej strednej, samozrejme predtým na základnej a neskôr vysokej, stále rozprávali o dievčatách. Non-stop. Môj najlepší kamarát nie. Nevedel som, čo som si mal o tom myslieť. Ako kamarát bol super, ale v tomto bol pre mňa terra incognita. Odišli sme na vysokú školu, ja som išiel študovať zbožňované počítače. Kamarát

činštinu. Po troch rokoch ma prišiel navštíviť na internát. Rozprávali sme sa a padla reč aj na štúdium. Mňa štúdium veľmi bavilo, akurát bolo náročné, lebo sme tam mali samú matiku. Kamarát zasa rozprával, že jeho štúdium až také ťažké nie je, ale že ho vôbec nebaví. Nevie, ako to má povedať svojmu okoliu, ako sa má priznať pred rodičmi, čo by naozaj chcel robiť. Chcel byť totiž kňazom. Tento zaujímavý príbeh pokračuje ďalej.

Veľmi som túžil žiť v Rakúsku. Hneď po revolúcii sme túto krajinu s rodičmi začali navštevovať a obľúbili sme si ju. Rozdiely v životnej úrovni boli v tej dobe dramatické. Nakoľko som bol ešte malý, nerozumel som úplne svetu okolo seba. Pamätám sa, ako sme sa raz vrátili z Viedne a ja som referoval starým rodičom, že Rakúšania sú takí bohatí, že im vypadávajú peniaze zo steny. Stačí stlačiť knoflík. Kto mal vedieť, že sa to volalo bankomat. U nás nič také nebolo.

Keď som ukončil pražský matfyz, rozhodol som nájsť si prácu vo Viedni. Na moje potešenie sa mi to aj veľmi rýchlo podarilo. Celý nadšený som išiel o tejto novinke referovať kamarátovi. Ten si so záujmom vypočul moju novinu. Chvíľku sa odmlčal a potom mi povedal, že aj on má pre mňa veľkú novinku. Nemal som ani najmenšiu potuchu, čo mi

chce povedať. Na moje veľké prekvapenie som sa dozvedel, že si našiel dievča. Vlastne, tak trochu ona jeho. Bolo to asi mesiac pred tým, ako mal vstúpiť do seminára. Človek mieni...

To som už teda poriadne odbehol od témy tak sa rýchlo vrátim k hlavnej myšlienke. Celé moje okolie si teda myslelo, že chcem ísť podnikať ako programátor. Nikto nevedel o mojom tajnom pláne. Chcel som si vybudovať veľkú komunitu sledovateľov, niečo ako influencer, a fungovať zo spoluprác. Ďalšiu časť príjmov som chcel mať z prednášok. Čo sa týka programovania, chcel som robiť na tých najzaujímavejších projektoch, ani nie kvôli príjmu, ale čisto pre potešenie.

Nebolo ľahké žiť s týmto oficiálnym plánom a neoficiálnym snom. Občas som sa preriekol a niekomu z okolia o svojom sne povedal. Dotýčný pokrútil len hlavou a povedal, že tomu nerozumie. To, že tomu druhí nerozumeli, ma spočiatku odrádzalo. Akonáhle ale moje sny začali byť reálnejšie, moje myslenie sa otočilo, pretože som prišiel na niečo, čo je teraz mojím mottom: „Rob len to, čomu druhí nerozumejú.“ Ak tomu totiž nerozumejú, nemusí to znamenať, že je to nesprávne. Môže to znamenať, že je to inovácia. A tak sa aj stalo. Začal som ponúkať influencer

marketing na slovenskom LinkedIne, čo bola, a stále je, pre túto lokálnu sieť veľká novinka. Ďalej som začal pripravovať krátke virálne videá o inováciách, ktoré takisto na slovenskom internete nemajú obdobu.

#spolupráca

Po čase si moje aktivity všimlo množstvo ľudí, vrátane marketingových oddelení viacerých firiem. Napísali mi, či by som nemal záujem o platenú spoluprácu. A to bol bod, do ktorého som sa chcel dostať. Napísal som Peťovi Popluhárovi, známemu ako PPPeter, koľko si “zapýta” on a podľa toho som nacenil moje siete aj ja. Nakoľko to boli bežné trhové ceny, nemali s nimi záujemci o spoluprácu problém.



Merch

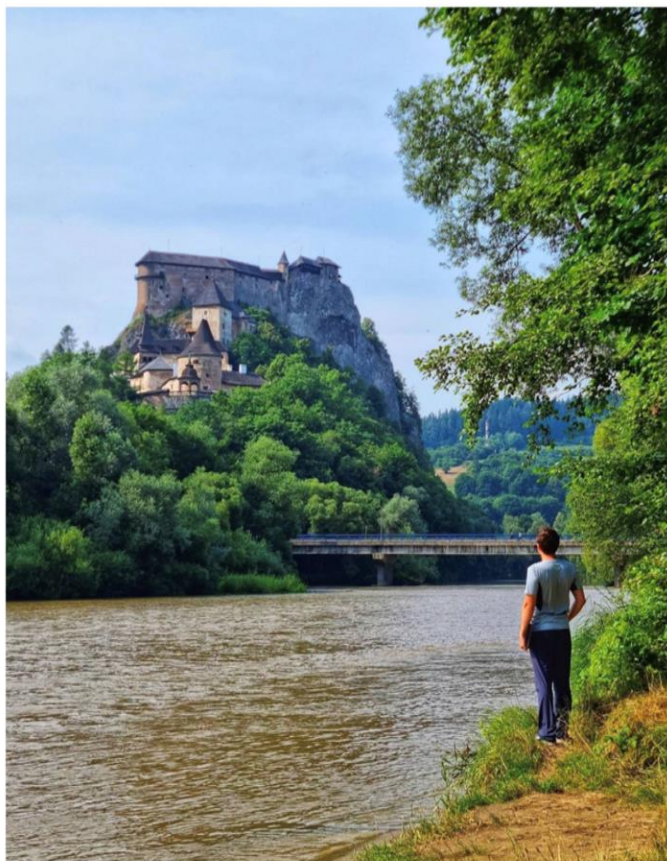
Propagovať ostatných na sociálnych sieťach je fajn, ale ešte lepšie je predávať vlastné produkty, volá sa to slangovo merch. Väčšinou sa jedná o oblečenie s motívami obľúbeného YouTubera, prípadne nejaká služba, ktorú influencer robí. Ja na sieťach tiež prezentujem svoj merch, i keď v mojom prípade je to veľmi špecifické. Ponúkam sa ako platený prednášajúci na firemné udalosti a konferencie, ponúkam svoje sociálne siete na prezentáciu zaujímavých technologických produktov a služieb.

Zároveň pracujem na vlastných digitálnych službách. Tieto služby sú zatiaľ iba v prototype, akonáhle budú komerčne dostupné, budem ich propagovať. Okrem toho mám rozpísané ďalšie knihy.

A to je presne cieľ, ktorý by si mal mať aj ty. Ak je napríklad tvoja vášeň včelárstvo, mal by byť tvoj cieľ vytvoriť obecenstvo na sociálnych sieťach, ktoré sa o včelárstvo zaujíma. Následne ponúknuť tieto siete spoločnostiam, ktoré by na nich radi propagovali ich včelárske produkty. A napokon tomu obecnstvu ponúkať kvalitné vlastné produkty, ako napríklad úle, rojnice a podobne.



martinspa.no
Oravsky Hrad



2 485 ľuďom sa to páči

martinspa.no "Na Orave dobre, na Orave krá
jeden z najkrajších hradov na Slovensku. A pr
... viac

Zobrazíť všetky komentáre (16)



Príbeh: Lucia Kazdová (Kafé Džezva)

“6:20 zvoní budík. Väčšinou sa mi na prvý krát nepodarí vstať z postele. Čas, kým sa telo prebudí, lebo hlava funguje hneď po zobudení, využívam na nastavenie. Proste si nastavím, aký budem mať deň. Tak vyzerajú prvé minúty môjho pracovného dňa.” S týmito slovami začíname náš rozhovor s Luciou.

Večné dieťa, hlava (šéfka) kaviarne, lektorka, koučka, mama dvoch krásnych bytostí, partnerka. To je sú životné role, ktoré Luciou charakterizujú.

Prvá písomná zmienka o jej podnikateľskom príbehu je zo dňa 1.7.2011, ale korene siahajú oveľa hlbšie. Vyrastala v rodine akčného otca, ktorý popri plnom úväzku röntgenológa v nemocnici, hneď po revolúcii začal podnikat'. Otvoril si stolársku dielňu a v zimnej sezóne požičovňu lyží v lyžiarskom stredisku. Boli to jeho vášne. Ako dieťa z toho nadšená nebola, ale teraz s odstupom času vidí, že si tejto skúsenosti zobrala to najlepšie. “Týmto príbehom chcem otcovi poďakovať za podnikateľské základy.” usmieva sa. Jej odporúčanie môžeme zhrnúť do niekoľkých slovies. “Sleduj, vnímaj, pýtaj sa, zaujímaj sa a z tohto pozorovania sa uč!”

Keď sa jej narodilo druhé dieťa, stála na križovatke, čo ďalej s pracovným životom. Prioritou bolo zosúladiť prácu so starostlivosťou o dve malé deti, keďže všetci starí rodičia boli v mestách 180 km vzdialených. Ako najlepší nápad vyhodnotila podnikanie, aby bola paňou svojho času. Prvé „Ďakujem“ patrí otcovi zato, že jej ukázal realitu podnikateľského života a nebála sa „neistoty“, ktorú vraj podnikanie prináša. V jej svete je to mýtus.

Odpoveď na otázku, v čom chce podnikat', si dlho niesla v srdci. Rok po vysokej škole strávila vo Veľkej Británii. Odtiaľ si priniesla sen mať kaviareň a nápad robiť mystery shopping. Ten bol jej prvou voľbou a následné tréningy zamestnancov. Ešte teraz si pamätá tie zmätené tváre rodiny a priateľov, keď im spolu s vtedajším partnerom predostrela podnikateľský zámer. Druhé „Ďakujem“ otcovi, ktorý vtedy tichým súhlasom podporil rozhodnutie. Mama to zhodnotila iba fakticky: „Ty keď si raz postavíš hlavu, nikto ťa nepresvedčí o opaku.“ Mystery shoppingom a tréningom zamestnancov sa venuje dodnes. S malými obmenami, ktoré prišli s jej dozrievaním, zmenou trhových podmienok, potrieb klientov. Lebo tak to v podnikaní je.

Flexibilita, rôznorodosť, pestrosť, neohraničené ihrisko na tvorenie, to na podnikaní miluje a preto podniká dodnes.

Keď začali deti chodiť do školy a mali odpovedať na otázku pani učiteľky, čo robí tvoja mamina, prišiel syn domov s hláškou. „Mamina, nemôžeš mať zamestnanie ako normálni ľudia? Učiteľ, právnik, lekár? Ako som mal vysvetliť mystery shopping a tie tvoje tréningy?“ Som podnikateľka telom a dušou, lebo sen priniesť na Slovensko kvalitné služby, vytvoriť zamestnanecké prostredie, v ktorom bude radosť pracovať je silná vízia, ktorá nepustí.

Vízia, ktorá ju preniesla cez pády, keď prišli o klienta, ktorý tvoril 90% príjmov. Keď vírus pozatváral všetky hotely a oni zo dňa na deň zostali bez jedinej zákazky na tréning zamestnancov.

“Napriek okolnostiam som ani na moment neoľutovala rozhodnutie, pustiť sa do podnikania. Nič na svete vám nevie dať viac priestoru na vlastný rast a rozvoj ako práve podnikanie,” opisuje Lucia. Naučila sa prekonávať vlastné limity a presvedčenia. “Keby ste vedeli ako dlho som sa bránila online svetu, dokonca aj webstránku pre svoju spoločnosť považovala iba za nutnú súčasť podnikania. Dnes 90% tréningov, koučovacích stretnutí robím online,

pravidelne natáčam videá a milujem naše živé vysielania,” vysvetľuje situáciu.

Podnikanie z nej robí komplexného človeka, rozširuje jej obzory. Naučilo ju vstať, keď spadne, oprášiť kolená, hrdo dvihnúť hlavu a porozhliadnuť sa dookola, aká príležitosť tam čaká na využitie.

Podnikateľský svet jej ukázal, že každý sen si vie splniť. Ten jej, s kaviarňou, dozrieval dlhých 15 rokov. “Ale ak je sen pevne zasadený v srdci, máte odvahu vykročiť a viete, že si všetko chcete poctivo odpracovať, nemôžete zlyhať,” dodáva na záver. Všetky zdroje si nosíme v sebe, len potrebujeme správne náradie aby sme ich v sebe vydolovali.

6:20 zvoní budík. Ani tento krát sa jej nepodarí vstať z postele na prvé zazvonenie. Dnes poďakuje sebe, za otvorenú myseľ, večné dieťa v nej, ktoré vie počúvať volanie srdca a otcovi, ktorý ju nevedomky vyzbrojil silou podnikateľa.



Kapitola 8: Nikdy sa nevzdávaj

Videl si môj cestovateľský videoblog? Počul si môj podcast, v ktorom spovedám známe slovenské osobnosti verejného života? Že nie? Tak to mi odľahlo. Oba projekty, ba aj ďalšie iné, však skutočne existovali. Čo sa s nimi stalo? A prečo ti ich vôbec spomínam? O chvíľku sa dozvieš.



V tejto knihe som sa ti snažil porozprávať môj podnikateľský príbeh spolu s príbehmi ostatných slovenských podnikateľov. Hovorí sa, že históriu píšú víťazi. Keď to prenesieme na podnikanie, podnikateľské príbehy rozprávajú tí, ktorí uspeli. Uspeli, pretože veľmi uspieť chceli, tvrdo makali, mali aj šťastie, ale v prvom rade nikdy sa nevzdávali. Prehry sú súčasťou života aj tých najúspešnejších

ľudí. Sami o sebe nás neohrozujú, problém nastane, ak sa s nimi nevieme vyrovnat'. Presne to bolo aj mojím prípadom.

Šéf spoločnosti

Ako som ti už v knihe spomínal, na gymnáziu som sa stal vodcom študentskej spoločnosti. Nemám však vôbec nadanie na riadenie ľudí. A takto aj dopadlo. Katastrofou. Študentská spoločnosť pod mojím vedením dopadla najhoršie v histórii zo všetkých študentských spoločností na našej škole. Bol som príliš mladý a neskúsený, tak ma to poriadne vzalo.

Celý život som totiž túžil začať podnikat'. Následne neustále rozširovať svoje podnikanie a stať sa etablovanou uznávanou slovenskou firmou. Keď sa mi teda prihodilo toto pre mňa "nešťastie", zrútil sa môj sen. Zanevrel som úplne na podnikanie. Povedal som si, že ja na to nemám, budem celý život zamestnancom. Veď na tom nie je nič zlé, drvivá väčšina ľudí to tak robí. A majú pokoj.

Cestovateľský blog

Vyštudoval som a zamestnal sa. Byť kancelárskou krysou bolo spočiatku fajn. Bavilo ma programovať. Tešil som sa, že sa sám užívam. Chodieval som počas voľného času na výlety. Ale netrvalo dlho a začal som sa nudiť. Chcel som viac

ako iba sedieť v office. Písal sa rok 2013 a v móde boli blogy. Nepredpokladal som, že by niekoho zaujímal blog o umelej inteligencii, ktorou som sa zaoberal. Radšej som začal točiť a postovať videá o cestovaní. To predsa robil každý. Nešlo mi to zle, ale ako som čoskoro zistil, konkurencia bola tvrdá a ja slabý. Nechal som to tak a znovu zaliezol do svojej ulity.

Podcast

Za krátky čas mi začala byť ulita znovu primalá. Objavil som podcast. Ako človek s prirodzeným sklonom k rečeniu som sa rozhodol, že to vyskúšam. Najprv som spovedal úspešných kamarátov, neskôr sa mi podarilo zlanáriť aj známejšie tváre slovenského života. Nebola to ale moja DNA. Ja som vlastne nechcel spovedať druhých, ja sám som chcel byť hosťom a rozprávať. Takže aj tento projekt skončil neslávne.

Nebudem ťa zaťažovať výpočtom všetkého možného, čo som vyskúšal. Nič z toho opäť nevyšlo. Zažíval som však zvláštny paradox. Neúspechy už nezanechávali na mojej psychike a mentálnom nastavení prakticky žiadne následky.

Dá sa naopak povedať, že čím som bol neúspešnejší, tým viac odhodlaný som bol skúšať to

d'alej, tým viac som veril tomu, že raz niečo vyjde a raz uspejem.

Jedného dňa roku 2017 som sa rozhodol, že začnem robiť to, čo ma baví. Popularizovať umelú inteligenciu.

Po napísaní knihy a jej vydaní sa roztrhlo vrece mediálneho záujmu o moju osobu. Začal som sa umelej inteligencii venovať na 100%, deň i noc, pracovný týždeň aj víkend. Pozvali ma ako hosťa do všetkých televízií. Mal som rozhovor prakticky vo všetkých relevantných médiách, dokonca aj v Českej republike. Opustil som prácu a začal podnikáť. Nezbohatol som a pravdepodobne ani nikdy nezbohatnem, ale žijem si život po svojom a baví ma každý pracovný deň. Mojm snom je vzdelané Slovensko, a ako popularizátor umelej inteligencie chcem tomu mojou prácou aspoň trošku prispieť.

Nauč sa prehrávať

Čo z toho všetkého vyplýva? Toto ti žiadna príručka nepovie. Každá motivačná kniha ti iba sľubuje hory doly, aby sa lepšie predávala. My knihu píšeme úplne zadarmo. Chceme skutočne podporiť túžbu ľudí podnikáť, preto si môžem dovoliť byť k tebe úprimný.

V ôsmaku na základnej škole som sa zúčastnil lyžiarskeho výcviku. Bola to veľká sranda. Prvýkrát mimo domu, alkohol, dievčatá. No však to poznáš. Z lyžovania samotného si takmer nič nepamätám, všetky moje spomienky sa upierajú na „večerný“ či lepšie povedané „nočný“ život, keď učiteľky zaspali. Jedna vec mi ale predsa len z lyžovania utkvela v pamäti. Možno aj preto, že o tom učiteľka rozprávala hneď prvý deň. Ostatné dni som už mal hlavu úplne inde. Ešte pred tým, než sme sa postavili na lyže, nám vysvetľovala, že sa máme naučiť padať. Proste nabok, smerom k svahu. „Pretože padať určite budete. Minimálne zo začiatku,” dodala.

Takže aj ja poviem, ako to je. Nauč sa zvládať neúspech. Vyrovnaj sa s ním. Pretože minimálne zo začiatku ho zažiješ veľa. Nikto múdry totiž z neba nespadol. A aj keby ti niekto mohol odovzdať svoje skúsenosti, niektoré veci pochopíš, až keď si ich na sebe vyskúšaš sám. Niet nad vlastné skúsenosti.

Úspech sa dostaví

Bol by v tom čert, keby si neuspel. Keď sa totiž neustále vytrvalo snažíš, raz uspieť nevyhnutne musíš. Už len zo štatistického hľadiska to tak vychádza. Preto nikdy nezúfaj, po každom

neúspechu sa pouč, vstaň a chod' ďalej za svojím cieľom. Nikdy sa nevzdávaj. Raz určite uspeješ a vtedy sa to ešte len celé začne.



martinspa.no
Čičmany



2 633 Páči sa mi to

martinspa.no Čičmany sú mystické miesta
ako by ste sa vrátili jedno či dve storočia

Zobraziť všetky komentáre (40)



Príbeh: Iveta Hrabovská (Gentlejam)

Celý život sa riadi vetou „Ak si s niečím nespokojný, zmeň to.” Už počas vysokej školy pracovala, lebo bola nespokojná s tým, že by ju mali financovať rodičia. Nepáčilo sa jej ale pracovať od úsvitu do súmraku, tak to zmenila. Hneď po škole si otvorila živnosť a zamestnala sa v regionálnej televízii. Pracovala tam koľko chcela a takto sa je to páčilo.

Potom sa presunula do Žiliny, kde opäť pracovala v televízii, ale nejak sa jej svet audiovizuálnych médií zunoval a zlákal ju svet online médií. “Zobrali ma do spoločnosti Azet, kde som pracovala ako produktový špecialista. Skvelá prácička, ešte lepší kolegovia a šéfovci, no po takmer troch rokoch som začala pociťovať, že mi chýba voľnosť,” hovorí Iveta. Zvažovala, že začne podnikat'. Chcela podnikat' v niečom, čo jej bude dávať zmysel, čo bude unikátne, jedinečné a odvážne.

Prišiel jeden pekný večer, fľaša Alibernetu s jej manželom a myšlienka „Džemy a omáčky s prémiovým alkoholom“. “Paradox je, že nikdy som žiaden džem ani omáčku nevytvorila,” smeje sa. Mladosť, pochabosť? Možno... “Každopádne, na druhý deň som si spravila analýzu trhu a zistila, že nikto nič podobné nevyrába. Nikto na trh neprišiel s

radom čisto alkoholických džemov a omáčok. A ja som začala realizovať svoj nápad. Od tohto momentu som mala pred sebou už len značku, ktorú som začala kreovať.”

Od prvého momentu nepochybovala o úspechu a vedela, že keď sa do toho pustí na 100%, bude to skvelé. S manželom si dali záväzok, že si na podnikanie nevezmú žiadnu pôžičku a financovať to budú z vlastných zdrojov.

“Keď som začala pracovať na svojom sne, mala som na účte 300 Eur. Ešte stále som bola zamestnaná, takže celé výplaty som investovala do rozbehu podnikania,” spomína. Mala však množstvo kontaktov a známych, ktorí jej pomáhali za kamarátske ceny, takže pomerne dosť ušetrila.

Z lvyty vychádza vážnosť, keď hovorí: “Začiatky podnikania boli riadne ťažké. Nemali sme žiaden biznis plán a marketing som si robila sama, pocitovo.” Aj napriek tomu sa povedomie o džemoch začalo šíriť a prichádzali objednávky. Asi 2-3 roky od začiatku fungovania „plávali“ bez jasnej stratégie a plánu. Prakticky žili iba z posledného kvartálu, kedy ľudia nakupovali Gentlejam ako vianočný darček.

Vedela, že tadiaľto cesta nevedie a potrebovala aby Gentlejam zarábala celoročne. Začali zvažovať rebrand značky, ktorý by zahŕňal zmenu identity a hlavne aj celkového vizuálu fľaštičiek. Dovtedy Gentlejam dávkovali do fľašiek, ktoré boli dostupné bežne vo všetkých veľkoskladoch a našli ste v nich jogurty, či paštéty. Vedeli, že ak chcú uspieť, musia sa vizuálne odlišiť. "Oslovili sme jednu taliansku firmu, v ktorej sme si vybrali unikátne štvorcové hrubostenné fľaštičky. O rebrand sa nám postarala najlepšia namingová agentúra na Slovensku BIGNAME a pustili sme sa do polročného behu, na konci ktorého stál nový Gentlejam," hrdo opisuje Iveta.

V dobe kedy vypustili nový Gentlejam do sveta, pribrali do tímu interné posily a začali makat' na obchodných a marketingových cieľoch. S úprimnosťou a pokorou môže povedať, že za pol roka od vypustenia novej identity Gentlejam spravili viac ako za tri roky so starým vizuálom. Vsadili do prémiových darčkových kazetiek a začali Gentlejam vyslovene ťahať ako darčkový produkt. Zúčastňovali sa množstva rôznych podujatí a robili ochutnávky. Tak sa dostali do rúk významným ľuďom a na miesta, o ktorých sa im vtedy ani nesnívalo. Gentlejam si teraz pravidelne objednávajú Železnice SR a štyri ministerstvá SR na

protokolárne účely a oslovujú ich aj mnohé známe firmy a korporáty zo Slovenska, či rôznych kútov sveta, s dopytom ich produktov ako firemných darčiekov.

Motivácia a nadšenie je z jej uhla pohľadu absolútne najdôležitejšia vec. "Potrebujete veriť v to, v čom idete podnikat'. Ľudia nie sú hlúpi. Vycítia, či to myslíte vážne a robíte to srdcom. Ak svoju vášeň a vieru dokážete správne komunikovať, vaša firma a samotný nápad budú udržateľné. Je fakt, že ľudia zvyknú podržať svoje milované značky vtedy, keď to najviac potrebujú."

Vízia je ďalšia neuveriteľne podstatná vec. Myslí si, že každý človek, ktorý sa pustí na podnikateľskú cestu musí mať jasno, čo je jeho cieľ, kde sa chce s produktom alebo službou dostať. Keď vymyslela Gentlejam, mala jasnú víziu: "Dostať na trh novú vlnu delikates." Jej cieľ bol urobiť všetko pre to, aby povýšila niečo tak obyčajné ako je džem alebo omáčka na gastronomický zážitok. Nevidela pred sebou vianočku, maslo a detičky. Jej predstava boli biznis ľudia, ktorí držia v rukách ich čiernu kašírovanú kazetku s Gentlejam-om vo vnútri. Tomu prispôsobili celú komunikáciu a išli cielene za tým.

Prvá prelomová situácia bolo uvedomenie, že úspech v podnikaní nestojí len na dobrej marketingovej komunikácii. Je hlavne o obchodovaní. Je rodená marketáčka, obchodovanie nemá rada. Na druhej strane, nejeden človek jej povedal, že nikto nevie predáť Gentlejam lepšie ako ona sama. Preto musela hodiť za hlavu svoje ego, prehltnúť nekomfort a nastavila sa dennodenne na cielené obchodovanie. Vtedy čísla a dopyty začali rásť.

“Druhá situácia bola vtedy, keď som si uvedomila, že nemôžem byť chobotnica. Vždy som si totiž myslela, že všetko si najlepšie spravím sama. Hlúposť. Je oslobodzujúce priznať si, že v niektorých veciach nie som tak dobrá a že je na čase dať to do rúk niekomu inému,” vysvetľuje Iveta. Aktuálne má outsorsovaných asi 70% vecí, ktoré vo firme riešia.

Tretia prelomová vec bola, keď objavila čaro networkingu, vďaka ktorému stretla pár kľúčových ľudí, ktorí ju v podnikaní nasmerovali a smerujú doteraz. Skvelý kanál, ktorý stojí minimum peňazí a prinesie množstvo úžitku.

Stávajú sa aj zlé veci. Napríklad, keď sadli na lep podvodníkom a obrali ich o poriadny balík peňazí. Bolo to v prvých rokoch podnikania, keď ich oslovila

jedna zahraničná firma ohľadom dodávania Gentlejam-ov na luxusné lode. Podmienka bola zaplatiť si promo ich značky na daných lodiach. Samozrejme vopred. Boli naivní a urobili, čo “zákazníci” chceli. Peniaze poslali a odvtedy o nich nepočuli. To ich položilo na kolená, pretože prišli o všetku finančnú rezervu. Neverila, že sa znova postaví na nohy. Iveta prikyvuje: “Dali sme to a len kvôli viere, ktorú sme v Gentlejam mali.”

Pri podnikaní ju podporovalo viacero osôb ale vypichne iba dvoch. “Prvý je môj manžel Matej. Bez neho by Gentlejam teraz určite neexistoval. On je pragmatická, finančná hlava, ktorá má jasno v tabuľkách, dokumentoch, hygiene a všetkých legislatívnych veciach. Pani úradníčky ho doslova milujú, lebo má vo všetkom 100% poriadok.”

“Druhý človek je nežnejšieho pohlavia a volá sa Iva. Je to profesionálna koučka a autorka mentorských programov pre začínajúcich a etablovaných podnikateľov. Spoznala som ju v jednom biznis klube na začiatku mojej podnikateľskej cesty a môžem úprimne povedať, že ma veľakrát zachránila.” usmieva sa Iveta. Zvykne jej hovoriť, že je to jej podnikateľská mama, pretože ju podržala vtedy, keď si myslela, že podnikanie vzdá. Každé stretnutie a rozhovor s ňou je pre ňu prínosom a

prakticky za ňou ide vždy, keď sa nevie pohnúť z miesta.

Iveta mi na otázku, čo ma najradšej na podnikaní odpovie: "Tri veci - slobodu, zodpovednosť a kontakty."

Čo sa týka slobody, zbožňuje, že si môže sama stanoviť, kedy vstane, či dnes bude pracovať alebo pôjde s rodinkou na výlet.

Zodpovednosť pre ňu znamená, že si je vedomá toho, že keď nebude pracovať, peniaze mať nebude. Nespadnú jej z neba, a to si uvedomila hneď na začiatku. Keď začala podnikáť, nemali ešte syna, takže tam tá zodpovednosť síce bola, ale brala ju s rezervou. Teraz je to inak a zodpovednosť má pred sebou každé ráno, keď varí krupicovú kašu pre drobca.

No a v poslednom rade sú to kontakty na nezaplatenie. Nebyť podnikania, nestretla by toľko inšpiratívnych, zaujímavých, dôležitých a fundovaných ľudí, či odborníkov. V telefóne má kontakty na ľudí, o ktorých by sa mi nikdy nesnívalo, že sa stanú vďaka Gentlejam jej priateľmi a známymi.

“Najviac ma v podnikaní motivuje, keď vidím nadšenie ľudí, ktorí ochutnajú naše produkty a neveria, že je to slovenský produkt a že ja som autorka chutí. Vtedy mi až srdiečko poskočí a poklepem si po pleci. Ľudia a úspechy, ktoré dosahujeme sú pre mňa motiváciou. Ich pohľady a prekvapivé výrazy ma posúvajú vpred.”

Iveta je spokojná so svojím rozhodnutím začať podnikat'. Mala aj pohnútky zamestnať sa, ale chvalabohu sa zobudila včas a vízia slobody ju prevälcovala.

A čo hovorí na záver svojho príbehu o podnikaní?

“Ak máš obavy, vyhľadaj človeka, ktorý zistí, či to naozaj myslíš vážne a či máš potenciál úspechu. Ak nikoho takého nepoznáš, ozvi sa mi, posuniem ti kontakt na toho správneho človeka.”

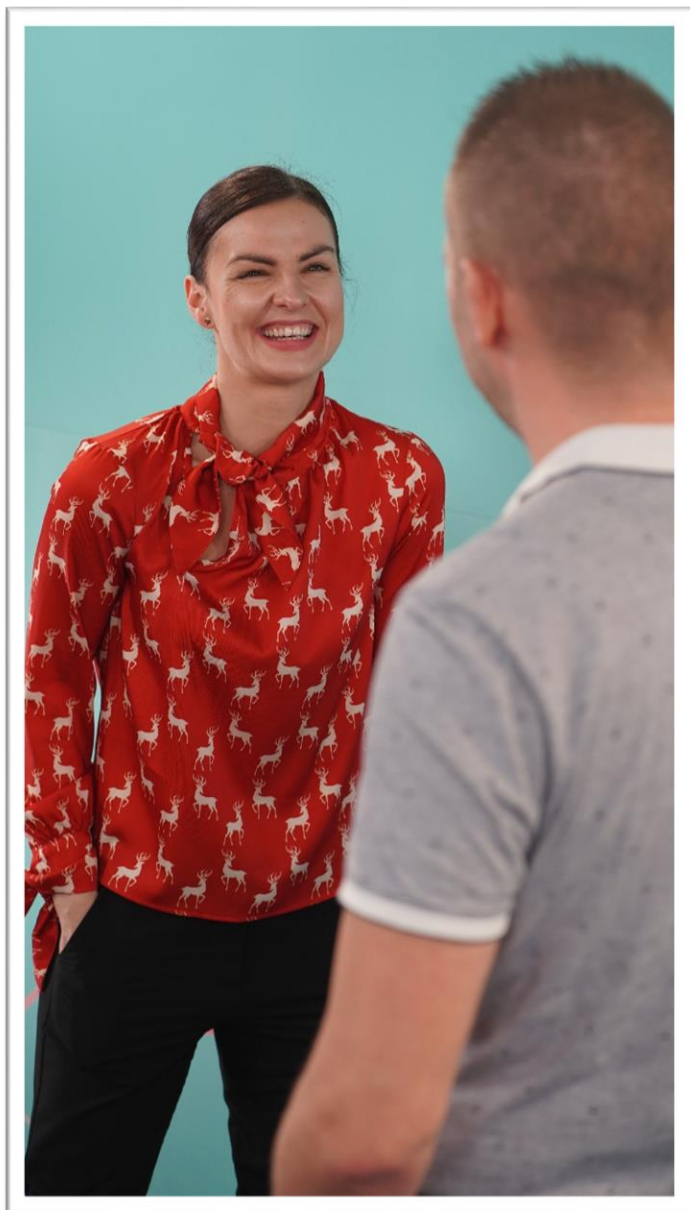
Ďalej pokračuje: “Vytvor si dokonalý biznis plán. Ak nevieš ako na to, opäť sa mi ozvi, posuniem ti kontakt.”

“Ak si kreatívny, vizionársky typ, nájdi si k sebe niekoho, kto bude stáť pevne nohami na zemi a kto bude mať na starosti financie a byrokratické záležitosti. Naopak, ak si racionálna hlava, nájdi si

k sebe vizionára, človeka, ktorý ťa svojim pohľadom a nápadmi vždy namotivuje.”

Predposledná rada: “Vzdelávaj sa. Bud’ otvorený školeniam, webinárom a kurzom v oblastiach, ktoré ťa bavia. Staň sa odborníkom vo svojej oblasti.”

Iveta končí náš rozhovor slovami: “Kľudne sa boj. To znamená, že vieš, čo je zodpovednosť, ale začni podnikat’! Ak budeš mať okolo seba tých správnych ľudí, ktorí ťa nasmerujú, čaká ťa parádna jazda. O tom som presvedčená.”



Kapitola 9: Des sa svojich snov

Môj otec mi v mladosti vždy rozprával, že som „mladý a naivný“. Časy sa zmenili. Už taký mladý nie som...

Svet, tras sa!

Na Slovensku sa mi presadiť viac – menej podarilo. Mám tu svoje zázemie, klientov, popularitu. Avšak úspešným sa budem môcť nazývať až vtedy, keď sa mi niečo podobné podarí aj v zahraničí. Tvrdo na tom v súčasnosti pracujem. Moja prvá lastovička bola, že som začal blogovať a prednášať po anglicky. Zároveň píšem jednu knihu špeciálne pre svetové publikum. Podrobnosti si zatiaľ nechám pre seba

Tvoj podnikateľský sen

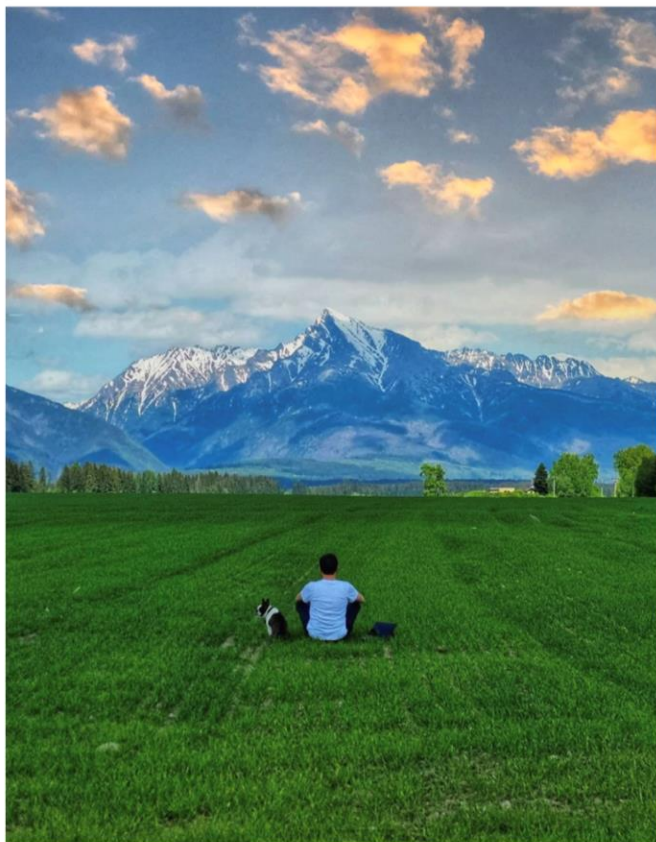
Máme nádhernú krajinu od plodných nížin až po hrdé vrcholce tatranských brál. Mojim cieľom je spoznať každý kút rodného kraja. Kvôli tomu som sa stal nomádom. Ale nie je to krajina, čo je na Slovensku najbohatšie. Najväčším bohatstvom Slovenska sú ľudia. Môže sa zdať, že sme k sebe nevrlí, neustále nespokojní, ale treba za tým vidieť niečo iné. Všetko to pramení z toho, že sme veľmi pribojní, usilovní, súťaživí a veľmi to chceme svetu ukázať. Všetko sú to ideálne vlastnosti pre podnikanie.

Dávaj si vysoké ciele. Také, ktorých sa možno sám až desiš. Častokrát nech hraničia až s možnosťami absurdity. Nikdy sa ti tvoje sny možno nepodarí naplniť na sto percent. Väčšinou maximálne na päťdesiat či sedemdesiat. Lenže sto percent bude tak ohromne nadsadených, že aj päťdesiat percent znamená ohromné výsledky. Radšej si treba latku nastaviť vyššie a potom dosiahnuť iba polovicu z nej, ako veľmi nízko, ľahko ju dosiahnuť a potom sa uspokojiť a začať stagnovať.

Želám ti všetko dobré na tvojej podnikateľskej ceste životom. Ako Slovák na ňu všetky predpoklady máš!



martinspa.no
Liptovská Kokava



3 731 ľuďom sa to páči

martinspa.no Kriváň a jeho podoby. Čím viac na východ, tým vyzerá rovnejší, čím viac na západ, tým strmší. Mne (a môjmu psovi Luigimu 😊) sa najviac

Zobraziť všetky komentáre (57)



Príbeh: Juraj Jandzík (DATA Power)

“Začni na seba robiť sám!” To bola pre neho na začiatku až šialená veta, keď pracoval ako zamestnanec a necítil slobodu. Slobodu povedať si vlastné názory a robiť veci tak, ako chce on, nie ako mu boli prikazované v pôvodných prácach. “Nemám rád rutinu a stereotyp, chcel som sa viac sebarealizovať, vidieť ako sa niekde posúvam. V podnikaní sú pre mňa dôležité dve veci. Sebarealizácia a Sloboda,” hovorí Juraj.

Začiatok vôbec nebol jednoduchý. Keď bol zamestnaný v predtým zabehnutej firme, veci čo bral automaticky, sa stali zrazu problémom. Napríklad auto. “Zo dňa na deň som zostal bez auta, na nové som čakal 3-4 mesiace. Človek musí úplne zmeniť rutinný chod svojho bežného dňa,” opisuje. Ďalej musel riešiť súčasne operatívnu ako zamestnať ľudí, zabezpečiť im základné pracovné prostredie a popri tom ešte myslieť strategicky do budúcnosti. Každý krok musel riadne premyslieť, aby dával nejaký význam v jeho budúcom zámere. Bolo “milión” vecí, na ktoré sa musel pozeráť inak. Zvyknutý s ľuďmi vychádzať ako kamarát sa zmenilo na to, že zrazu je ich šéf. To ovplyvnilo samozrejme aj vzťahy okolo neho. Ten obrovský príval zodpovednosti, ktorý vlastne chcel, ale dal mu aj veľmi veľmi zabráť.

Jurajov prvý, podnikateľský rok bol náročný. Riadi účtovnú a consultingovú firmu, ktorá vedie účtovníctvo veľkým firmám a každé nesprávne rozhodnutie môže viesť k vážnym ekonomickým, trestno-právnym dôsledkom. Zodpovednosť za všetkých ľudí, ktorí majú rodiny, ktoré živia... Toto všetko bolo niečo úplne nové s čím sa musel vysporiadať a naučiť s tým žiť tak, aby bol schopný deliť prácu a súkromie. "Dodnes s týmto stále bojujem, ale verím, že každý rok o niečo úspešnejšie."

Rovnako ako vo väčšine predchádzajúcich podnikateľov, nám hovorí: "Aby sa začiatky podnikania zvládli, kľúčová je MOTIVÁCIA a CHUŤ!"

Jeho motivácia bola hlavne byť slobodný v rozhodnutiach, robiť na sebe a vidieť svoj posun. A potom, keď sa na tento boj dal, tak sa motivácia posunula niekde do role nechce PREHRAŤ! Nie je človek, čo sa vzdáva jednoducho a toto ho ženie ďalej, prehrať v zmysle neurobiť si zlé meno na trhu, podnikateľ férovo a s chrbtovou kosťou.

Tak ako v živote, človek keď niekam kráča a nevidí zmysel, nie je to dobré. A presne tak je to aj v podnikaní. Jurajova firma bude mať tento rok 3 roky

a on má veľmi konkrétnu predstavu o tom, kde by chcel, aby firma bola za 5 rokov. "Zatiaľ sú to také základné biznisové veci, mať určitý obrat, mať vybudované dobré meno v regióne, mať dobre nastavenú firemnú kultúru," hovorí.

Podnikanie je o neustálom napredovaní a už teraz vie, že po tých 5 rokoch bude chcieť zase firmu posunúť niekde inde a dá si ďalšie, nové ciele. Každý podnikateľ, ktorý chce dosiahnuť veľké veci, musí byť veľký vizionár.

Prvá Jurajova myšlienka o ceste za podnikaním bola už počas jeho prvej práce, kde ako biznis konzultant ERP videl do procesov firiem. "Videl som obrovské rezervy, ktoré tam majú, príležitosti, ktoré by mohli využiť, keby urobili zmenu.", spomína. Črtal sa mu tu „jeho priestor“ na biznis.

Druhý zlomový okamih potom nasledoval za ním – keď ho jeho spoločník (firmu vlastní dvaja spoločníci) takpovediac „headhunteroval“. Povedal mu, že si s ním vie predstaviť robiť biznis. "Toto som potreboval počuť, naštartovalo ma to a veci sa začali hýbať. Keď vám niekto povie, že vám verí, verí vo vaše rozhodnutia a dá vám slobodu, idete s ním do toho. A tak to bolo aj u mňa."

Vzťah so spoločníkom by Juraj prirovnal k manželstvu. Je to blízky vzťah založený na vzájomnej podpore a dôvere, a vtedy to funguje perfektne.

Zároveň však dodáva: “Určitú formu podpory mám aj u Ing. Jozefa Antošíka, majiteľa MŠK Žiliny, firiem v portfóliu Ryba Žilina, ktorí vo mne svojimi dlhoročnými skúsenosťami, nasadením a pozeraním na veci s nadhľadom, vzbudzujú inšpiráciu. Spôsobujú, že problémy vnímam ako výzvy.”

Podnikanie mu ukázalo nový pohľad na svet. Predovšetkým získal nadhľad, ktorý je potrebný v ktoromkoľvek štádiu podnikania. A tiež sa naučil pozeráť ešte vyššie ponad veci a jasne vidieť budúcnosť.

Motivujú ho šikovní ľudia, ktorými je obklopený. Ich nadšenie je jeho motivácia. Keď sa ťahá za jeden povraz, tak sa dá veľa veci dosiahnuť.

“Na podnikaní sú najťažšie prvé roky, dôležité je vydržať a veriť svojej vízii.” Bojuje za to, aby svoje rozhodnutie neľutoval.

Na otázku, čo by teraz odkázal ľuďom, ktorí uvažujú o podnikaní mi hovorí: “Ak chceš začať, máš aspoň trošku chuti a vieš v čom si dobrý, tak do toho chod’!

Ak sa bojíš sám, nájdi si dobrého partnera, ale do toho chod! Obklop sa prajnými ľuďmi, a to na začiatok stačí.”

Je však realista. “Bude to bolieť, pôjdeš aj po blate, budeš musieť možno aj rieku preplávať, ale pokiaľ máš víziu, že na ten kopec chceš vyjsť, vyjdeš tam. A keď na vrchu uvidíš tu nádhernú inverziu, potom je ten pocit spokojnosti neopísateľný.”

Jurajova rada na tému podnikanie a peniaze: “Rozhodnúť sa podnikat pre peniaze, je síce dobré rozhodnutie, ale nie je to správna motivácia na dlhú dobu. Musí byť za tým nejaký vnútorný hlbší a nie len hmatateľný cieľ, aby to malo úspech.”

