
Žite pre to, čo milujete

Ako veľmi to chcete roztočiť? Pália vás výčitky, že ste ešte nezačali? Prevaľujete sa v noci v posteli namiesto spánku, s hlavou plnou snov a nápadov? Ste pripravení podniknúť čokoľvek, aby ste mohli žiť podľa vlastných predstáv? Ak áno, tak ste šťastní ľudia. Ste šťastní, pretože žijete vo veku nevídaných možností pre niekoho s dostatkom energie, trpezlivosti a predstavivosti. Sám by som to mal vedieť najlepšie, pretože s tým všetkým som musel pracovať.

Ešte pred tromi rokmi bola by bol môj príbeh výnimočný. Bol som chlapíkom s veľmi obmedzenými technologickými zručnosťami, ktorý využil stránky sociálnych médií ako Facebook, Twitter a Tumblr na vytvorenie značne napíňajúcej a výnosnej osobnej značky. Veľa ľudí vtedy nebolo ochotných pripustiť, že svet obchodu – celá spoločnosť – sa mení, a keby som vás vtedy skúsil presvedčiť, že dokážete vybudovať biznis prinášajúci bohatstvo a najväčšie šťastie, aké ste kedy poznali, len pomocou osobného zanietenia a ochoty drieť v pote tváre, tak by ste mi asi neverili. Teraz sú však možnosti nevyčerpatelné. Myslím si, že dosť ľudí ešte nepochopilo, ako veľmi sa spoločnosť, obchod a dokonca internet zmenili. Môj príbeh už ale nemusí byť taký

nezvyčajný. Ak naozaj veľmi chcete, tak sa stane i vašim príbehom, a to za oveľa kratší čas a menej peňazí.

Pozrime sa, ako rýchlo sa zmena udiala u mňa. Pomohol som otcovi zvýšiť zisk jeho obchodu s destilátmi Shopper's Discount Liquors zo štyroch miliónov dolárov na 50 miliónov dolárov v priebehu ôsmich rokov (1998 – 2005). Som na to hrdý. Avšak okrem množstva tvrdej práce si moje úsilie vyžiadalo aj milióny dolárov na reklamu v *New York Times*, *Wine Spectator* a ďalších periodikách, v rozhlasových staniciach a v lokálnej televízii. Porovnajte to s vytvorením mojej osobnej značky cez internet, na ktorej som začal pracovať vo februári 2006 – doteraz ma stála oveľa menej peňazí (menej ako 15 000 dolárov) ako tvrdej práce. A bavím sa lepšie ako kedykoľvek predtým. Viete makať, však? Možno nemáte konexie, vzdelanie či majetok, ale s dostatkom odhodlania a tvrdej driny dokážete čokoľvek.

tri pravidlá

Túto knihu ste si pravdepodobne vybrali, pretože chcete poznať tajomstvo môjho úspechu. Moje tajomstvo teda je, že žijem podľa troch jednoduchých pravidiel:

Miluj svoju rodinu.

Tvrdo pracuj.

Ži pre to, čo miluješ.

A to je všetko. Všimnite si, že nespomínam internet, nástroje sociálnych médií a dokonca ani technológie, aj keď to všetko hralo rozhodujúcu úlohu v tom, čo som za posledných pár rokov dosiahol. Je to preto, že svoj úspech meriam tým, aký som šťastný a nie tým, aký veľký je môj biznis alebo koľko peňazí zarobím. Keďže sa pridrižiam troch spomenutých pravidiel, som stopercentne šťastný.

Neveríte mi? Pokladáte to za nemožné? Prisahám, že je to tak.

Ak ešte náhodou nežijete podľa prvého pravidla, tak sa nad ním zamyslite, pretože to, čo vám prezradím v tejto knihe, je bezcenné, ak sa nestaráte o svoju rodinu. Rodina je vždy na prvom mieste. Ak však máte v tomto jasno, tvrdo pracujete a stále nie ste stopercentne šťastní, tak je to asi preto, že nežijete pre to, čo milujete. A to je, milí priatelia, aj keď ide len o jednu tretinu môjho tajomstva úspechu, celým kľúčom k uplatneniu nároku byť šťastný v novej ére podnikania, v ktorej teraz žijeme.

Žíte pre to, čo milujete. Čo to vlastne znamená? Znamená to, že každé ráno, keď vstanete do práce, každé jedno ráno ste plní energie, pretože idete rozprávať o veciach, ktoré vás zaujímajú najviac na svete, alebo na nich idete pracovať. Nečakáte na dovolenku, pretože nepotrebujete prestávku od toho, čo robíte – práca, hra a relax sú jedno a to isté. Nevšímate si ani to, koľko hodín pracujete, pretože pre vás to nie je skutočná práca. Zarábate peniaze, ale nech sa venujete čomukoľvek, robili by ste to aj zadarmo.

Rozprávam o vás? Žijete alebo si len zarábate na živobytie? V práci trávite tak veľa času, prečo ho teda mrhať na niečo iné, ako na to, čo máte najradšej? Život je príliš krátky na to, aby ste mrhali časom. Dlhujete sami sebe radikálnu zmenu k lepšiemu a všetko, čo musíte podniknúť, je pripojiť sa na internet a začať používať nástroje, ktoré tam na vás čakajú.

čo potrebujete vedieť

V tejto knihe vám vysvetlím, krok za krokom, ako používať všetky nástroje sociálnych sietí na internete, aby ste pozdvihli to, čo hýbe od základu vašim svetom – činnosť, ktorej by ste sa najradšej venovali každú možnú minútu, tému, ktorej sa nikdy nepresýtite, produkt, ktorý by ste chceli darovať ľudstvu – a pretvorili to nielen na biznis, ale na silnú osobnú značku, ktorá vám prinesie veľa peňazí, a čo je ešte dôležitejšie, všetko šťastie, ktoré si môžete priať. Tí z vás,

ktorí už žijú pre to, čo milujú, ale chcú ešte viac rozšíriť svoj biznis, nájdu nové nápady, ako to urobiť. Platí to aj pre tých, ktorí majú záujem o vytvorenie identity silnej značky pre už existujúce produkty alebo služby.

Budeme sa zaoberať nasledujúcimi témami:

- Ako správne presmerovať to, čo milujete, do blogu, ktorý budú sledovať tisíce ľudí zaujímavých sa o vašu osobnú značku.
- Čo to znamená skutočne sa snažiť.
- Ako prilákať pozornosť inzerujúcich spoločností, ktoré túžia podeliť sa s vami o svoje miliardy vo forme zisku z reklamy.
- Prečo je budovanie osobnej značky cez sociálne médiá nevyhnutné pre profesionálne prežitie a vývoj, pričom nezáleží na tom, v akom odbore podnikáte.
- Prečo by ste si mali napláňovať založenie biznisu na svojej osobnej značke a nechať súčasnú prácu, aj keď ste v zamestnaní spokojní.
- Ako zo sociálnych sietí získate údaje, ktoré potrebujete na rozpoznanie a podchytenie nového sociálneho trendu a z neho vyplývajúcich finančných možností.
- Prečo sú vnímaví členovia sociálnych sietí skvelými hosťami na večierkoch, a ako sa môžete aj vy stať jedným z nich.
- Ako zarobiť na interakcii s každým, s kým sa online rozprávate.
- Aká marketingová stratégia je pre vás najlepšia.
- Kde hľadať rôzne zdroje zisku.

- Ako by spoločnosti mali používať sociálne siete v rámci svojho sebaurčenia a posilnenia svojej značky.
- Ako vytvoriť trvalé poslanstvo značky, ktoré je vždy dôležitejšie ako prechodné uznanie.
- Ako vybudovať úspešnú, trvalú značku a biznis.

Sociálne médiá dávajú podnikateľom a firmám bezprecedentnú šancu upútať svojich zákazníkov a cez poslanstvo značky ukázať, o čo im skutočne ide. Tí, ktorí dokážu využiť svoje zaniehanie pomocou neuveriteľného dosahu a sily týchto nástrojov, sú v pozícii roztočiť to spôsobom, aký ešte svet nezažil.

pravidlá hry sa zmenili

Každý vie, že internet predstavuje jeden z najväčších kultúrnych posunov od vynájdenia kníhtlače, ale myslím si, že spoločnosť si len pomaly uvedomuje, že reprezentuje aj najväčšiu historickú zmenu v spôsobe obchodovania. Z internetu, ktorý kedysi používali len počítačoví obmedzenci, sa stal druhý domov pre väčšinu Američanov, ktorí trávajú celé hodiny online nakupovaním, a vďaka sociálnym sieťam, ako Facebook, YouTube, Flickr, Tumblr a Twitter, presúvajú aj svoj spoločenský život čoraz viac do virtuálnej reality. Je logické, že ak internet je miestom, kde sa upierajú pohľady zákazníkov, biznis ich musí nasledovať. Peniaze prúdia tam kde sú ľudia, lebo dostatočné publikum pritiahne inzerentov ochotných ísť za ním. Inzerenti zvykli míňať peniaze na tradičné médiá – rádio, televíziu, noviny a časopisy. Tieto platformy každou sekundou strácajú množstvo nasledovníkov v prospech digitálneho sveta a veľa mediálnych spoločností sa nikdy nepokúsilo implementovať ekonomickejší, šikovnejší obchodný model potrebný na prežitie. Teraz sú mŕtve. Ak sa tradičné mediálne spoločnosti, ktoré ešte prežili, neprispôbia novej konkurencii, tak o tridsať rokov ich

budú naše deti skúmať v múzeu s rovnakým údivom ako teraz dinosaury a skameneliny.

V tejto knihe vyslovím mnohé vážne a trúfale tvrdenia, ale chcem vás ubezpečiť, že mi nejde o lacnú senzáciu. Nepovedal by som nič, nad čím by som už dlho vážne neuvažoval.

Inzerenti a spoločnosti musia míňať peniaze, aby sa udržali pri živote, tak prečo by ich nemali minúť práve na vás? Budovaním osobnej značky pomocou médií sociálnych sietí im prakticky preukazujete láskavosť. Jedinou investíciou, ktorú potrebujete na rozbehnutie vášho biznisu používaním stránok sociálnych sietí, je množstvo času a energie. Tieto platformy sú otvorené komukoľvek, kto má odvahu vstúpiť do hry. A to ste vy, však?

Žiadne výhovorky

Niektorí z vás by však mohli namietat: „Ale Gary, moja vášeň sa netýka ničoho tak trendového a ľahko predajného ako víno! Ja hrám *World of Warcraft!* Ja som posadnutá brušným tancom! Ja zas neustále rozčulujem svoju ženu, pretože najradšej hrám v pivnici karty s kamarátmi! Chcel by som rozbehnúť biznis, ale na tomto nikdy nezarobím! Navyše, platím nájom, hypotéku, na krku mám decká a staručkých rodičov, študentskú pôžičku a splátky za auto...“

Nuž, áno, takisto ako Perez Hilton, Ze Frank, Veronica Belmont, Heather Cocks a Jessica Morgan (gofugyourself.typepad.com)*. Oni to totálne roztočili a vy to dokážete tiež. Pusťte sa do toho!

* Všetky tieto osobnosti sú spojené s blogmi, zábavou, módou, televíziou a internetom. Posledné dve menované založili stránku venovanú celebritám, ktorú nájdete na uvedenej webovej adrese.

Niektor ďalší by však mohol poznamenať: „Ale Gary, vieš čo sa vo svete v posledných rokoch deje? Ekonomika je na dne, mnohí ľudia stratili prácu, konzumenti už nemínajú ako zvykli a inzerenti sú oveľa opatrnejší ako kedysi. Túto knihu čítam, aby som si mohol dopredu naplánovať, ako budem postupovať, keď si budem istý, že je opäť vhodný čas na založenie firmy.“

Neexistuje nevhodný čas na založenie firmy, ak pravda nechcete založiť priemernú firmu. Myslím si, že ekonomický pokles predstavuje obrovskú príležitosť pre kohokoľvek, kto sa chce zamerať na to, čo robiť vie a čo ho baví a chce to roztočiť. Osoba schopná dominovať v ťažkých časoch, je osoba schopná dominovať vždy. Bodka. Áno, v posledných rokoch sme sledovali mnohých ľudí, ktorí boli nútení pozatvárať svoje firmy, ale ak by boli schopní ponúknuť relevantný, odlišný produkt alebo výnimočnú službu, ak by boli prispôsobiví, a čo je najdôležitejšie, ak by vedeli správne podať svoj príbeh, tak by nemuseli zatvárať. Viem, že čo som práve povedal, sa nepočúva najlepšie, ale myslím si, že ak budete čítať ďalej a pochopíte, ako sa zmenila naša kultúra a čo bude musieť nasledujúca generácia – nielen obchodníkov – dokázať, aby tu po nej niečo viditeľné zostalo, tak so mnou budete súhlasiť. Ekonomiky v konjunktúre, ako tá, ktorá sa nedávno skončila, udržiavajú nad hladinou rôzne typy firiem, ktoré mali ísť už dávno ku dnu. Keď sa obráti vietor, ostane miesto len pre najlepších. Aký biznis ste vlastne plánovali založiť? Nejakú priemernú firmičku, alebo chcete hrať prvú ligu? Správnu odpoveď poznáte. Nasledujte návrhy, ktoré vám predostriem v tejto knihe a váš biznis bude fungovať a profitovať tak dlho, ako budete chcieť. Navyše, dosiahnete viac profesionálneho šťastia, ako ste si kedy vedeli predstaviť.

Možno nemáte prácu a chystáte sa pohrať s myšlienkami v tejto knihe každý deň po tom, ako rozpošlete niekoľko životopisov a uskutočníte zopár telefonátov (tradičný životopis bude mimochodom čochvíľa vecou minulosti, ale tomu sa budem podrobnejšie venovať neskôr). Najprv mi odpovedzte na jednu otázku: „Vyskočili ste každé ráno z postele a nevedeli ste sa dočkať toho, kedy už prídete do práce, o ktorú ste nakoniec prišli?“ Ak nie, tak prečo znovu hľadáte rovnakú ako predtým?

Máte pred sebou neuveriteľnú možnosť. Využite všetok voľný čas, ktorý teraz máte, na vlastnú premenu, alebo sa skúste vydať na úplne inú životnú dráhu, akou bola tá predchádzajúca, na konci ktorej by vás čakali pozlátané hodinky s nápisom: „Ďakujeme za to, čo ste pre nás urobili,“ a ďakovná večera, po ktorej môžete ísť do dôchodku. Ak ste ochotní žiť a dýchať pre to, čo milujete, tak to môže byť úplne inak. Žíte tým, čo milujete a nebudete viac rozlišovať medzi pracovným a osobným životom. Budete jednoducho žiť svoj život a milovať ho.

Táto kniha je aj pre tých, ktorí sú zamestnaní, a dokonca sú v práci spokojní. Pamätajte na moje slová, ak sa nechcete v nasledujúcich rokoch stať zbytočnými a stratiť konkurencieschopnosť, taktiež budete musieť založiť a rozvíjať svoju osobnú značku, nech ste už čímkolvek: predajcom, technikom, finančníkom, publicistom, novinárom, organizátorom konferencií, manažérom, pracovníkom v maloobchodnej sieti či službách, jednoducho kýmkoľvek. Každý – KAŽDÝ – musí začať o sebe rozmyšľať ako o značke. Nejde už len o možnosť, ale o nevyhnutnosť.

Mám to už asi v génoch, že som túžil založiť si biznis, stať sa veľkým, trufalým hráčom, dobyť svet, rozdrviť konkurenciu, kúpiť New York Jets, a mnohí z vás, ktorí čítajú túto knihu a vedia, čo som dokázal, si pomyslia: „To je teda pecka!“ Je toho kopa, o čo sa s vami môžem podeliť. Ale aj keď nie ste ako ja, tak si myslím, že vám môžem pomôcť. Možno máte v génoch niečo iné ako ja. Možno len chcete žiť pohodlne, postarať sa o svojich najbližších, zabezpečiť sa do budúcnosti a príliš sa nestresovať. Už ste sa usadili. Priemerný plat v USA je asi 40 až 50-tisíc dolárov ročne. To môžete zarobiť v práci, ktorú milujete alebo ktorú nenávidíte. Prosím, vyberte si tú, ktorú milujete.

Samozrejme, peniaze a zabezpečenie sú dôležité a ja som si plne vedomý, že mnohí ľudia žijú od výplaty k výplate. Dovoľte mi zopakovať, že proces, o ktorom budem rozprávať, zaberie veľa času, námahy a sústredenia, ale nie veľa dolárov, ak vôbec nejaké. A toto je, milí priatelia, zmena v pravidlách hry: každý má šancu, nielen tí s peniazmi navyše. Naučte sa žiť pre to, čo milujete, a budete mať všetky peniaze, ktoré potrebujete a navyše k tomu úplnú kontrolu nad vlastným osudom. To je celkom príjemná pozícia, nemyslíte?

ide o vás

Čo ak nemáte dobrý obchodnícky inštinkt? Netrápte sa, zručnosti sú lacné, ale zanieťenie neoceniteľné. Ak milujete to, čo robíte, ak to robíte s vášňou, vyznáte sa v tom a robíte to lepšie ako ktokoľvek iný, tak aj s niekoľkými formálnymi obchodníckymi zručnosťami máte potenciál vytvoriť miliónový biznis. Prečo? Povedzme, že radi chytáte ryby a viete toho veľmi veľa o červíkoch. Dokonca sa hanbíte za to, ako veľmi radi máte červíky a debatu o nich. Bohužiaľ, neexistuje spôsob, ako zarobiť na červíkoch, či áno? Áno. Na internete si môžete vytvoriť platformu, kde sa do sýtosti vyrozprávate o červíkoch. Vášeň je nákazlivá. Ak budete zanietene pracovať na vytvorení ohromujúceho obsahu a ten potom distribuovať pomocou médií sociálnych sietí a ich nástrojov, ktoré rozoberám v tejto knihe, tak niekto ako ja, kto fičí na rozvoji podnikania, váš výtvor nakoniec nájde a stane sa vašim fanúšikom. V deň, keď mi povieťe, že s konkrétnym druhom červíka chytíte o 80 percent ostriežov viac ako bez neho, zavetrím obchodnú príležitosť a skontaktujem sa s vami. Okolo toho, čo robíte s vášňou, zanietím, vytvoríme online šou, napíšeme o tom blog alebo to predstavíme v internetovom vysielaní, a pokúsime sa preniknúť na multimiliónový trh s rybárskym príslušenstvom. Ponúkžeme ľuďom zaujímavý obsah a ten ich k nám priláka, pomocou nástrojov sociálnych sietí a techník, ktoré máme k dispozícii, vybudujeme komunitu, budeme pracovať toľko hodín, koľko je len možné a ani sa nenazdáme a najväčšia rybárska spoločnosť v krajine bude chcieť inzerovať na našich stránkach. Potom začneme budovať našu povesť, otvárať ďalšie zdroje príjmov, jednoducho hodíme im návnadu! Vaša vášeň pre červíky v tandeme s mojou vášňou pre rozvoj podnikania nevyhnutne vyústia do biznisu, ktorý to roztočí! Vďaka dostupnosti a dosahu sociálnych médií a nulovej cene, to dokáže ktokoľvek. Obchodník Števo, ktorý fičí na predaji pre Blockster, potrebuje nájsť toho pravého filmového blázna Stana, aby „to roztočili“ s milióndolárovou stránkou s filmovými recenziami. Bežkyňa Jana potrebuje nájsť marketéra Sama, aby spolu vytvorili blog, ktorý priláka ako hlavného sponzora Nike. Vo svete sociálnych médií

je priestor pre každého, čo je to isté, ako keď povieme, že v súčasnom biznis svete je priestor pre všetkých.

Sociálne médiá

=

Biznis.

Bodka.*

Pri takomto scenári vyhráva každý. Stano a Jana nám môžu pripadať ako najjasnejší víťazi, pretože si užijú svoj kúsok slávy, ale niekde mimo pozornosti médií, zašití v kancelári, sa rovnako tešia aj Števo a Samo, a ich radosť nie je o nič menšia, ak, pravda, žijú svojou vášňou. Verte mi, že popri všetkej internetovej sláve, hostovaní v národnej televízii a pozornosti, ktorej sa mi dostalo, mi prinieslo viac šťastia ako čokoľvek iné, práve budovanie mojej značky, ktoré je v pozadí toho všetkého.

Možno čítate tieto riadky a myslíte si: *Super, som rodený obchodník, nemusím rozmýšľať nad svojou vášňou, iba nájsť niekoho so zápalom pre vec a využiť jeho zanievanie na rozbehnutie biznisu.* Možno je to tak. Ale ak vašou skutočnou srdcovou záležitosťou nie je rozvoj obchodu, marketing a predaj, tak musíte zistiť, čo to je a venovať sa tomu, lebo inak zlyháte. Ak však skutočne žijete vášňou pre rozvoj obchodu, tak možno žiadneho partnera nebudete potrebovať. Mne nechýbal.

je to na vás

Odkaz tejto knihy je nadčasový. Robte to, čo vás urobí šťastnými. Nekomplikujte to. Spravte si prieskum. Tvrdo pracujte. Pozerajte sa dopredu. Spomeňte si, že keď som v roku 2006 spustil svoju Wine Library TV, Facebook bol len zábavkou pre vysokoškolákov. Nechcel

* Chcete, aby som vám vysvetlil toto globálne, zveličené tvrdenie podrobnejšie, ako mi dovoľí rozsah tejto knihy? Napíšte mi e-mail na gary@vaynermedia.com (poznámka autora).