

ragni.net

Oto wybrane teksty, które opublikowałem na fanpage-u [ragni.net](https://www.facebook.com/ragni.net) od początku jego istnienia do czerwca 2020. Chronologicznie, bez podziału na kategorie tematyczne. Ot, zwykle copy&paste - z góry przepraszam więc za drobne błędy edytorskie, literówki, nieaktywne linki itp.

Jeśli masz ochotę podzielić się ze mną swoją opinią to zapraszam do kontaktu [mailem](mailto:) lub [Messengerem](https://www.facebook.com/ragni.net).

Miłej lektury,

Rafał Agnieszczak

DOBRE STRONY KORONY	5
BIURO 2.0	7
Re-invent Reserved	9
KONIEC ERY NAIWNOŚCI	11
Liposukcja, amputacja czy transplantacja?	12
THIS IS WAR!!!	15
POKAŻ IM „FUCK YOU”	17
TURBOKAPITALIZM	18
JAK PRZETRWAĆ NALOT CZARNEGO ŁABĘDZIA?	20
TRENDBOOK 2020 (wersja “dla opornych”)	23
WOLNIEJ ZNACZY SZYBCIEJ	26
BRAKUJE DOBRYCH PROJEKTÓW	27
SLOW BUSINESS	30
PATOPRZEDSIĘBIORCY	31
Mistrzowie piczowania	33
JAK ZACZAĆ BIZNES?	35
SaaS na dopalaczach	37
18. URODZINY FOTKI	41
MAŁE KOREKTY, DUŻE EFEKTY	44
DELEGUJ ALE SPRAWDZAJ	46
MAszynka do pieniędzy	48
CIEŻKA PRACA vs CZARNA ROBOTA	51
“KONKRETY”	52
OWCZY PĘD	54
Wywiad ze Zbigniewem Jakubasem	56
BĘDZIEMY DRUGĄ JAPONIĄ?	57
NIE RÓBCIE STARTUPÓW, RÓBCIE FIRMY (W INTERNECIE)	59
Czego możesz nauczyć się od GROMu?	61
MUSISZ BYĆ PIERWSZY	64
“Sprawdzone mechanizmy wałkarskie”	65
Trzymajcie się “prostych” ludzi	67

Balkonowa gadka przy winie, po 23ciej	68
Przestań niepotrzebnie komplikować	70
Książkowy pro-tip	72
Wiedza vs pieniądze	73
Dobre biurko za 50 złotych	75
STARTUP vs KORPORACJA	76
2 baloniki	77
Samochody elektryczne	79
Codewise czyli Cocomo	80
NIE POPEŁNIAJCIE BŁĘDÓW	81
Fala cię poniesie	83
Coaching vs mentoring	84
Pracuj MĄDRZEJ, a nie WIĘCEJ czyli pochwała "lenistwa"	86
Kant warty kilka miliardów	89
JAK DZIAŁA(Ł) APPLE?	90
RECONSIDER	91
Otrzeźwiający deszcz	93
JUMP! YOU FUCKERS!	95
Jeśli masz zły dzień...	97
Staż czyli koszt pobierania nauki	98
Marketing radości	99
Miniporadnik dla dwudziestoparolatków szukających pracy	100
Pochwała myślenia "out of the box"	102
Krótką historia o RMF FM	103
DRI czyli Directly Responsible Individual	104
Poradnik dla backupujących	105
Coco jambo i do przodu!	107
Jak sprzedać firmę naprawdę drogo?	109
10 zasad etycznego biznesu	110
Kaizen	111

DOBRE STRONY KORONY

Parę krótkich spostrzeżeń.

1. Nagle wszystko da się załatwić przez internet.
2. Konsumpcjonizm jakby przyhamował. Nie ma tłoku w galeriach i restauracjach. Zakupoholizm nie przetrwał 80-dniowego detoksu.
3. Małe znowu jest piękne. Osiedlowe sklepiki lepsze niż molochy z cegły i blachy.
4. Doceniamy znajomych, lokalne kolektywy, małe miasta i miasteczka. Zacieśniliśmy relacje rodzinne.
5. Po wielu latach wrócił rynek pracodawcy. Co pewnie większości nie cieszy, ale przedsiębiorców owszem.
6. "Jak trwoga to do Boga" więc na chwilę znowu zaczęliśmy wierzyć specjalistom i znawcom danego tematu.
7. Pracownicy na pierwszej linii utrzymania normalności naszego funkcjonowania /ekspedientki w sklepach, fryzjerzy itd/ zyskali na szacunku, w końcu zaczęliśmy doceniać ich pracę. Są też ofiary - bez baristy i bankowca można się jednak obyć.
8. Rozkruszenie betonowych branż - nie tylko telewizor można sprzedawać online ale też samochód, ba - mieszkanie nawet!
9. Nagły zryw i chęć współpracy wielu świetnych ludzi. Przynajmniej na chwilę wszyscy zaczęliśmy działać nie oglądając się na swój interes.
10. Ogólne oczyszczenie głowy z pierdołowatych problemów - się okazało, że są dużo ważniejsze sprawy.
11. Wszechobecna tęsknota za zielonym. Lasy, parki, ogródki działkowe, a nawet krzaki za garażami pod blokiem.
12. Kiedy dochodzimy do ściany to zaczynamy myśleć rozsądnie. Racjonalność znowu w natarciu. Ciekawe na jak długo.
13. W dłuższej perspektywie dostaniemy po portfelach ale nauczyliśmy się gotować w domu i nie chodzić do fryzjera i kosmetyczki więc już na zapas wiemy jak to by było gdyby nie było nas stać na wszystko.
14. "Ślachtetne zdrowie, Nikt się nie dowie, Jako smakujesz, Aż się zepsujesz." - wszyscy przypomnieliśmy sobie tę frazkę mimo iż statystycznie zachorowało tylko 0.06% społeczeństwa.

15. Do mainstreamu nieśmiało zawitał - i mam nadzieję, że zostanie - renesans zachowań niewidzianych od dekad np. samopomoc sąsiedzka, kupowanie rzeczy z drugiej ręki, docenianie pracy ludzkich rąk czy oglądanie każdej złotówki kilka razy.

16. Przyroda skorzysta na maksa - mniej zanieczyszczeń, mniej spalin, więcej zieleni i jakby więcej śpiewających ptaszków. A w Parku Skaryszewskim był nawet łoś.

Idę o zakład, że największe zmiany są jednak jeszcze przed nami.

Jun 1, 2020, 9:00 AM

BIURO 2.0

Wydawcy prasowi przeszli w ostatnich latach ogromną metamorfozę. W uproszczeniu, najpierw strategią było "mobile first", a obecnie "digital-only". Teraz nad podobną transformacją zastanawiają wszystkie inne biznesy ze szklanych biurowców - wdrażać "home office first" czy może od razu "remote-only"? Przedwczoraj zrobił to Twitter, wczoraj Spotify, a jutro i w kolejnych dniach spodziewać się można coming-outu jeszcze inne znanych brandów. Lawina powoli się rozkręca. Dlaczego? Bo mogą. Bo od dawna używali narzędzi pozwalających na pracę zdalną więc niewiele trzeba było modyfikować w metodologii pracy. Bo ludzie pracują więcej - nie ma przerw na kawę czy papieroska. Bo - w konsekwencji - efektywność biznesowa jest większa - trudno odejść od kompa bo wszyscy czegoś chcą na już, a i same narzędzia trzymają cię na łańcuchu. Cóż, trzeba się powoli przyzwyczajać do pracy zdalnej by default. Ale zanim to nastąpi to w mainstreamie czeka nas okres przejściowy czyli "trochę w domu, trochę w biurze". Jak on będzie wyglądał? Popuśćmy wodze fantazji:

1. Stanowiska 2 metry od siebie, w systemie hot-desków czyli za każdym razem siedzisz gdzie indziej. Rotacyjna praca np. 3 dni w domu, 2 dni w biurze. Synchronizacja kalendarzy tak aby móc się "zobaczyć" z kolegami z pracy. Ustawianie harmonogramów pracy tak aby dany team mógł chociaż czasem popracować razem /choć i tak nie będzie biesiadował w salkach konferencyjnych przez pół dnia/.
2. Skoro już teraz pracujemy więcej i dłużej ("nadgodziny to normalka żeby zrobić swoją robotę" - powiedziała koleżanka z korpo) to pójdźmy na całość - biuro otwarte 24h, albo przynajmniej jak Żabka od 6 do 23ciej. W weekendy również. Wpadasz kiedy chcesz albo już nie potrafisz wytrzymać w domu - wcześniej rezerwując oczywiście hot-deska.
3. Trend home-office wedle którego przystosowywaliśmy dom na funkcje biurowe być może odwróci się w kierunku office-like-home. Skoro w domu masz sajgon to oddechu będziesz szukał w biurze, które zaczną przypominać wypasione wille. Na wybrany wieczór firma udostępni Tobie (i Twoim znajomym) swoją przestrzeń - wyposażoną w kuchnię, salę kinową, saunę i pokój zabaw dla dzieci. Tak żebyś mógł odetchnąć od pracy, zrelaksować się i od poniedziałku ruszyć z nową energią. Wszystko dopięte na ostatni guzik, dezynfekowane i dostępne tylko dla Ciebie na te kilka godzin.
4. Chodzenie do biura na co dzień będzie pewnego rodzaju wyróżnieniem i nobilitacją. Spotkania w większych grupach będą podkreśleniem większej wagi danego tematu.
5. Higienistki na etacie. Dotychczas światło w biurowcu o 1 w nocy oznaczało zwykle personel sprzątający - teraz będzie on pracował w ciągu dnia - dezynfekował łazienki co godzinę potwierdzając to na kartce (jak na stacjach benzynowych) i uzupełniał na bieżąco płyny dezynfekujące, maseczki, rękawiczki itd.

6. Salki konferencyjne ze szpalerem krzeseł zastąpią tzw. huddle roomy czyli mniejsze pomieszczenia na max. kilka osób, wyposażone we wszystkie możliwe technologie do telekonferencji i narzędzia do wspólnej pracy. Będą na każdym kroku w wielu opcjach - od "budek telefonicznych" do "przedziałów w pociągu". Natomiast własne, szklane "akwarium" - najlepiej z widokiem na przestrzeń - będzie w końcu oznaczało, że jesteś naprawdę kimś ważnym i wygrałeś życie ;).

May 22, 2020, 11:08 AM

Re-invent Reserved

Powywracało się wszystko jak domek z kart więc aż się prosi o nowe rozdanie. Co by więc było, na ten przykład, gdyby takie LPP, nasz narodowy czempion będący w ostatnio w narożniku, zmienił nieco profil działalności?

Bądźmy szczerzy - LPP (w takiej formie) is dead. Cofnie ich o 5 lat lub więcej. W niedalekiej przyszłości średniej jakości ubrania z tzw. sieciówki przestaną być dla konsumentów priorytetem. Przez ostatnie dwie dekady zapchaliśmy nimi swoje szafy aż po sufit bo wyposzczeni czasami PRLu zachłysnęliśmy się tym tanim konsumpcjonizmem. A było tak pięknie... więcej sklepów, więcej kolekcji, większe zyski. Aż do wczoraj. Świat zakupów sprzed 14 marca 2020 szybko nie wróci i kropka. Polacy są rozsądni - namówić ich na kolejny ciuszek będzie od teraz dużo trudniej. Zresztą, wszystkie inne firmy z branży będą próbowały zrobić to samo...

No więc co w tej sytuacji? Wczoraj w luźnej rozmowie przyszło mi do głowy, że rozwiązaniem może być totalne przemieszanie posiadanych kart. Widzę to jako: rozszerzenie asortymentu z ciuchów na wszelkie inne dobra konsumpcyjne (w ramach jednej, jeszcze silniejszej marki), nacisk na jakość i długowieczność produktów niż jej "modność" oraz ucieczka do przodu poprzez innowacje w sprzedaży i logistyce. Brzmi tajemniczo, ale już tłumaczę swój tok rozumowania.

Otóż wystarczy "tylko" wrócić do podstaw. Większość jeszcze pewnie pamięta, że pierwotna nazwa flagowej marki LPP to "re-reserved" (co poniektórzy nadal mają te ubrania bo były tak trwałe, że nadal nadają się do noszenia). Teraz jest świetny moment na re-manent tj. obecną sytuację potraktować jako carte blanche i narysować od nowa strategię firmy. Co jest jej główną wartością? Odpowiedź oczywista - ludzie. Ale mówiąc bardziej konkretnie są to 3 rzeczy: marka, możliwości sprzedażowe i umiejętności zakupowe. I to można, a wręcz trzeba, teraz maksymalnie wykorzystać. W ramach wewnętrznego odrodzenia pod hasłem (re-)reserved niech wszyscy powtarzają jak mantrę: wyróżniająca się jakość za rozsądną cenę. Służę przyziemnym przykładem. Najnowszy Thermomix kosztuje aż 5395 zł. Ale, też niezły, robot z Lidla pod marką Silvercrest kosztuje już tylko 1899 złotych. Jasne, to nie to samo urządzenie ale gwarantuję, że praktycznie dorównująca "oryginałowi" jakość za 1/3 ceny skusi wielu Polaków. To skrajny przykład ale Lidl i Biedronka wielokrotnie udowodniały, że takich produktów potrafią dostarczyć setki. Idąc tą analogią sklepy Reserved powinny mieć dużo szerszy asortyment - nieograniczający się oczywiście tylko do AGD - po prostu szybkrotujący i szeroki. Pod silną marketingowo marką parasolową, na takiej powierzchni i w takich lokacjach jakie ma LPP, można handlować dosłownie wszystkim co się da dostarczyć w dobrej cenie i wyjątkowej jakości. Ba, posiadając w portfolio markę Home&You, początek asortymentu już jest w ich magazynach (choć trzeba to traktować głównie jako "mięso" do masowych wyprzedaży przyciągających ludzi do sklepu - jakoś się w końcu trzeba się pozbyć z magazynu tych chińskich kubeczków, świeczek i prześcieradeł). Reszty dostarczy Big Data - nie od dzisiaj wiadomo, że np. Amazon bardzo szybko potrafi "odgadnąć" co kupują

ludzie i w kilka tygodni zaoferować to samo w dużo lepszej cenie pod marką AmazonBasics.

Innymi słowy nowe Reserved może czerpać pomysły garściami z nieoczywistych dotychczas konkurentów takich jak IKEA (duże powierzchnie ale zlokalizowane za daleko od klientów - co firma ta stara się ostatnio zmieniać), TK Maxx (asortyment i strategia cenowa) oraz Muji (czyli "marka bez marki" gdzie nie logo na opakowaniu, a jakość sprzedającego, gwarantuje zadowolenie z tego co znajdziemy w środku). Albo jeszcze prościej: takie Tchibo, tylko 10 razy większe.

Na Reddicie jest sub o nazwie "Buy it for life" i to hasło powinno przyświecać wszystkim kupcom LPP. Reserved ma się kojarzyć z jakością i niezawodnością na lata. Zupełnie odwrotnie niż dotychczas kiedy to w interesie firmy było aby jak najczęściej zachęcać do kolejnych zakupów kolejnego t-shirta. Teraz też ludzie będą często zaglądać do sklepów - tyle, że po zupełnie nowe produkty. Zara udowodniła, że można być tak sprawnym logistycznie żeby co tydzień wypuszczać nowe kolekcje. Jestem pewien, że maszyna LPP też to potrafi (a przy okazji "efektem ubocznym" rozszerzenia asortymentu byłoby uniezależnienie przychodów od sezonowości). Tacy zadowoleni klienci będą wracać co tydzień jak pies Pawłowa - po inny towar oczywiście, bo przecież ten kupiony wcześniej działa świetnie i jest najlepszą możliwą reklamą firmy.

Taka przemiana byłaby najlepszym odkupieniem i odrodzeniem ze strony LPP jakie można sobie wyobrazić tj. gdyby przekształciło się z dotychczasowego symbolu konsumpcjonizmu w markę, która jest synonimem "best value for money". Z marki, która niszczy i zaśmieca środowisko (tylko branża paliwowa truje bardziej niż moda) na taką, która dzięki legendarnej jakości oszczędza miliony ton plastiku i śladu węglowego. Z firmy, która wydawała grube miliony na reklamy z niejaką Kendall Jenner na firmę, która - dzięki inwestycjom w produkty, a nie w marketing - oszczędza miliardy złotych w portfelach Polaków (a docelowo wszystkich Europejczyków). To by było coś.

Wisienką na torcie byłaby zmiana nazwy z LPP na Re-Reserved - sygnał dla rynku, że jest już zupełnie inną firmą.

Ach, ponosi mnie fantazja...

May 5, 2020, 12:40 AM

KONIEC ERY NAIWNOŚCI

Pamiętacie niedawne informacje o tym jak to w Wenecji pojawiły się słodkie delfinki? To akurat był fake news ale dzięki brakowi turystów woda naprawdę stała się dużo bardziej czysta przez co rozmnożyły się rybki, zadomowiły kaczkę, a w okolicy można było zobaczyć łabędzie.

Podobnie rzadkie zjawisko może nas czekać w ekosystemie startupów /nie mylić z ogółem firm - te rządzą się innymi prawami/. Mianowicie rynek oczyści się z kiepskich projektów - przekombinowanych narzędzi, niepoprawnie optymistycznych wizji, marnych ficzerów udających kompleksowe usługi i wszelkich innych kiepsko zarządzanych projektów. To co oczywiste w naturze biznesowej znowu weźmie górę nad iluzją, którą pompowaliśmy przez lata.

Bo dotychczas wszystko to pływało po powierzchni dzięki niesamowitej wyporności rynku VC. Dotacje, inwestycje, pivoty itd pozwalały wręcz w nieskończoność przedłużać swój żywot i dryfować bez celu. Rzekoma innowacyjność była świetną wymówką przed rentownością.

Teraz skończyło się rumakowanie - przykręcono kurek dętym projektom dalekim od twardego biznesowego sensu. Rynek zaczął, albo za chwilę zacznie, wymagać czegoś więcej niż tylko oszałamiających planów /do których to, bądźmy szczerzy, te same fundusze VC podjudzały bo tylko takie "dawały zarobić"/.

Możliwe, że za powyższe twierdzenie dostanie mi się po głowie bo doszukiwanie się w obecnym kryzysie pozytywnych aspektów to duża ekstrawagancja. Ale pamiętajcie, że nie mówię tutaj o firmach, które posypały się przez zachwiany cashflow ale o takich, które nigdy nie oddychały bez dodatkowego tlenu. Co innego prowadzić normalną działalność na niskiej marży i wyróżnić orła po 2 miesiącach z powodu braku przychodów, a co innego pięć lat lecieć na stracie bez szans na pozytywną EBITDA i stracić teraz jakąkolwiek nadzieję na jej uzyskanie nawet w dalekiej przyszłości.

"Każdy ma jakiś plan dopóki nie dostanie pięścią w mordę" powiedział kiedyś Mike Tyson i to jest świetny moment aby sobie o tym przypomnieć. Więc śmiało - podłóż sobie nogę. Masz do tego świetny pretekst bo możesz wszystko to zrzucić na koronawirusa - "To nie moja wina, to kryzys". I nikt ci złego słowa nie powie.

Apr 15, 2020, 1:22 AM

Liposukcja, amputacja czy transplantacja?

...czyli co odessać, co obciąć, a co doszyć do Twojego biznesu.

Dla tych, których ból koi jeszcze syndrom wyparcia, mam szybki komunikat: THIS SHIT IS REAL. Tsunami nadciąga i to może być najważniejsze, po WTC, wydarzenie jakiego doświadczyliśmy w życiu. Te sprzed dwóch dekad zmieniło nam zasady bezpieczeństwa, sposób podróżowania itd. czyli głównie nasze życie prywatne. Aktualna epidemia koronawirusa może zmienić dużo więcej. To "incydent", który rzuci cień na najbliższą dekadę. Powtórzę: to, że stanął praktycznie cały biznes jest bezprecedensowym wydarzeniem w historii świata. Do tego dzieje się w najgorszym momencie - dostajesz strzał kiedy wyprowadzasz swój cios. Wielu się nie podniesie. Ten post ma w jakimś stopniu pomóc abyś nie był jednym z nich. Oto, w żołnierskich słowach, kilka moich spostrzeżeń:

1. NIE PANIKUJ. Szczególnie w obecnych czasach nerwowe, nieprzemysłane ruchy to najgorsze co możesz zrobić.
2. PRIORYTETYZUJ. Pamiętaj, że w samolocie najpierw zakładasz maskę sobie, a dopiero potem dziecku. W firmie podobnie - jeśli nie zajmiesz się jej kondycją w pierwszej kolejności to możesz nie uratować miejsc pracy dla swoich pracowników i w konsekwencji swojej przyszłości.
3. ZREDUKUJ więc na wstępie wszystkie zbędne zobowiązania. I nie mówię tu (jeszcze) o klasycznym cięciu kosztów. Każda firma, jak zresztą osoba prywatna, ma wydatki, które bez wielkiego bólu może zdjąć ze swoich pleców. W czasach dobrobytu i prosperity lekki tłuszczyczek nikomu nie szkodził. Teraz - to zbędny balast. Przejrzyj punkt po punkcie wszystkie comiesięczne faktury - gwarantuję, że jest wśród nich kilka, których brak nie będzie bolesny. Zrób to nawet jeśli to małe kwoty - czasem bardziej chodzi o symbol i zmianę podejścia niż faktyczną oszczędność.
4. TNIJ KOSZTY. Tu klasycznie, wiele rozwijać nie trzeba - pozbądź się wszystkiego bez czego możesz się obyć. Każdy ma jakieś elementy biznesu, które już wcześniej nie rokowały najlepiej, ale udawało im się dotychczas uciekać przed toporkiem. Obetnij je teraz bez sentymentu. A nawet jeśli spadki obrotów nie dotknęły cię osobiście (a nie jesteś producentem maseczek albo środków dezynfekujących) to zaręczam, że wcześniej czy poczujesz oddech kryzysu. Bądź więc przygotowany. Wszystko co możesz obciąć i nie jest to prawa ręka - obetnij. Naturalnie będzie bolało ale choroba nie przedostanie się do reszty organizmu i dzięki temu przeżyjesz.
5. NIE CZEKAJ na "lepszy moment" tylko sprawnie i rozważnie (nie pochopnie!) reaguj na sytuację. Najbliższe tygodnie (a czasem nawet dni) to taka sytuacja jak pierwsze 5-10 sekund w sali teatralnej z nienumerowanymi miejscami. Nie wszedłeś na salę pierwszy i jest ryzyko, że idąc za tłumem nie usiądziesz w dobrym miejscu. To moment na szybkie rozpoznanie otoczenia i ruszenie pomiędzy rzędami na drugą stronę. Ominiesz tłok i siądziesz z przodu na samym środku. Ten kryzys to właśnie taka sytuacja - trzeba się szybko "orientować".

6. OTWÓRZ OCZY. Nic co wiedziałeś dotychczas o biznesie prawdopodobnie nie zadziała książkowo. Wkroczyliśmy w świat VUCA czyli zmienny (Volatility), niepewny (Uncertainty), złożony (Complexity) i niejednoznaczny (Ambiguity). W takich okolicznościach wygrywają nie więksi tylko sprytniejsi i bardziej skorzy do dostosowania się do okoliczności. Im szybciej zdasz sobie sprawę tym łatwiej będzie ci oderwać się od morderczego peletonu.
7. CIESZ SIĘ bo w końcu zadziała znane i powtarzane obecnie nagminnie powiedzenie Buffeta: "Jak przychodzi odpływ to widać kto pływa bez majtek". Jeśli Twój biznes stoi na solidnych podstawach, i nawet jeśli chwilowo zostały one zachwiane, to najbliższy czas będzie doskonałym momentem na oczyszczenie się rynku ("prawo dżungli") i okazją do nadrobienia dystansu. Nadchodzi ciemność, ale przecież kiedyś znowu wyjdzie słońce.
8. NEGOCJUJ co tylko możesz, nawet sztywne zapisy w umowach. Powołuj się na klauzule o nadzwyczajnej zmianie stosunków (rebus sic stantibus). To wręcz klasyczna sytuacja nadzwyczajna więc kontrahentom będzie trudno migać się od rozmów. Nawet jeśli nie uda się wynegocjować niższych cen to możesz poprosić o przesunięcie płatności, rozłożenie na raty, skrócenie okresu trwania itd. Każde zdobyte ustępstwo jest cenne.
9. STRASZ, ekhm... wróc... twórczo wizualizuj partnerom co będzie jak ciebie nie będzie. Tylko jeśli zajdzie taka potrzeba oczywiście. Że nie znajdą nowego najemcy, dostawcy, partnera. Że lepsze to niż nic czyli wróbel w garści niż gołąb na dachu. Itd, itp. W czasach przesiąkniętych koronawirusem to tym bardziej skuteczne narzędzie perswazji.
10. ZWALNIAJ jeśli nie widzisz innej opcji. "Derekrutacja" to zawsze najtrudniejszy element bo pozbywasz się długoterminowej inwestycji, prawdopodobnie najcenniejszego aktywa. Jeśli jeszcze tego nie zrobiłeś to podziel pracowników na "must have" i "nice to have". Zrób to z ludzka twarzą, szczerze i bez kluczenia. Alternatywnie dogaduj się z pracownikami na ustępstwa pozwalające zachować etaty: mniejsza pensja, skrócenie okresu/zakresu pracy, czasowe zawieszenie współpracy itd. A jeśli stoisz obecnie po drugiej stronie tzn. jesteś pracownikiem to nie możesz zrobić nic lepszego dla firmy niż wykazać się zrozumieniem i proaktywnością. Wszelka pomoc jest nie tylko wskazana ale wręcz konieczna. Wszystkie ręce na pokład.
11. THINK DIFFERENT. Załóż, że nie wiesz niczego i spróbuj zabrać się za swój biznes z innej strony. Elastyczność w myśleniu jeszcze nigdy nie była tak w cenie. Pomimo tego co w pierwszej chwili myślisz, masz cały kosmos bardziej lub mniej odległych opcji. Jeśli wspomagałeś się głównie "elementem białkowym" to czy nie można tego samego robić dzięki AI/ML/ect? Jeśli zaczynałeś od prawej, spróbuj czy można też od lewej? Czego tak naprawdę ludzie potrzebują? Kto jeszcze może to kupować? Jak jeszcze można tam dotrzeć? "Wywrotowych" pytań są tysiące.
12. AKUMULUJ gotówkę pamiętając, że ma ona tę niewdzięczną właściwość, że znika szybciej niż maleją wydatki. Nie bój się więc wyprzedawać zapasów aby poprawić cashflow - to jest twój "tlen", którego będziesz potrzebować w czasach zadyszki. A jeśli jesteś szczęściarzem i siedzisz na plikach

banknotów zarobionych w czasach "górk" to rozważ przetransferowanie ich w znacznej części do prywatnego majątku. Da ci to motywujące poczucie spokoju, że bez względu na przyszłość, nie wszystko może ulec zaprzepaszczeniu.

13. DOGADAJ SIĘ w sprawach spornych wykorzystując pretekst "na koronawirusa". Czasem warto pójść na znaczące ustępstwa i mieć temat za sobą. Ten po drugiej stronie prawdopodobnie myśli tak samo.
14. RZĄDŹ I DZIEL wprowadzając żelazną dyscyplinę w zespole. To nie jest moment na koncyliacyjne deliberowanie przez długie tygodnie nad każdą drobną kwestią. W końcu masz mandat aby być jak Steve Jobs opisywany w tekście z mojego poprzedniego posta - "He needed everyone to move with precision and follow his exact plan; there was no room for individual creativity outside of the core mission."
15. OSZCZĘDZAJ czyli szybko naucz się żyć w nowej rzeczywistości gdzie pięć razy oglądasz każdą złotówkę zanim ją wydasz. Niby oczywistość ale ekonomicznie wydatkowanie z dogłębną analizą ofert i szukaniem najlepszego value for money to nie zawsze był standard w "dawnych czasach" (czyli 2 tygodnie temu).
16. PRZEANALIZUJ swój model biznesowy. Wiem, że strategii nie zmienia się jak rękawiczek, ale teraz jest prawdopodobnie ten moment, kiedy jej rewizja/korekta będzie konieczna. Nowe okoliczności to nowe możliwości. Zawsze. Często powtarzam, że każdy wstrząs tektoniczny to szansa na nowe rozdanie. Ta rysa ma już głębokość Rowu Mariańskiego więc idealny moment na nowe modele biznesowe i spojrzenie na to co robisz z zupełnie innej strony. Albo na zupełnie nową firmę.
17. WALCZ o swoje napinając mięśnie bo nic co planujesz zrobić nie przyjdzie łatwo i bez wysiłku. Ba, za pierwszym podejściem pewnie nawet nie drgnie na milimetr. Nie zrażaj się - rzeczy mają to do siebie, że stawiają opór (teraz tym bardziej) więc tylko Twoja determinacja i siła decydują o tym czy go przełamiesz. Zwiększaj nacisk aż do skutku albo krańca swoich możliwości. Taki lajf.
18. NIE PODDAWAJ SIĘ kiedy coś nie idzie po Twojej myśli bo każdemu nie idzie teraz tak jak planował. Jak to powiedział lekarz z mojego ulubionego ostatnio serialu This Is Us - "I like to think that you took the sourest lemon that life has to offer and turned into something resembling lemonade".

THIS IS WAR!!!

Pomimo, że robię biznes prawie 20 lat, to uczciwie przyznaję - nie przeżyłem jeszcze nigdy żadnego kryzysu. Niby był jeden po drodze, ten z czasów Lehman Brothers, ale jako kraj przeszliśmy go suchą stopą. A w swoich biznesach natomiast - odpukać - też zawsze było dobrze. Więc niby to dla mnie nowa sytuacja kiedy wszystko tak nagle się sypie jak kostki domina. Nie minął nawet tydzień kiedy to zaczęliśmy zamykać drzwi, a już jesteśmy w stanie wojny bo walczymy o swoje biznesy. I wczoraj pomyślałem sobie, że parę osób mogłoby powiedzieć, że chwilami zachowywałem się jakbym już wcześniej był w trakcie jakiejś wojny.

I w tym momencie wchodzi [ten tekst](#).

...a potem wszystko nagle zaczęło się układać. Czytając go wyszło mi, że podświadomie zawsze miałem ciągoty aby łączyć Peacetime i Wartime CEO. Kiedy jest dobrze to ptaszki śpiewają, strategia i operacja to symfonia, a na koncie miliony sprzedanych płyt. Ale były/są też momenty kiedy mój wewnętrzny sejsmograf wykrywa drgania i wtedy do gry wkracza ten drugi. Moja mniej słoneczna natura zauważa wtedy nawet stosunkowo niewielkie problemy, niedociągnięcia i wady, a w konsekwencji naturalnie i automatycznie przechodzi w tryb bojowy. Pełen rynsztunek, plan i laserowa precyzja. Czasem sytuacja może nie jest aż tak krytyczna, ale może właśnie dzięki takiemu podejściu nigdy przez ostatnie 20 lat nie trzeba było odklepać albo powiedzieć sobie, że "jest źle". Albo inaczej: kiedyś Warren Buffet powiedział, że "kiedy przychodzi odpływ to widać kto pływa bez majtek". No to ja zawsze gacie starałem się mieć, często nawet bezpiecznie związane na sznureczek. Oczywiście nie zawsze taki system wczesnego ostrzegania spotykał ze zrozumieniem to też czasem musiałem pokojowo ostrzegać, żeby nie doprowadzać do sytuacji kiedy to będę zmuszony wyciągać kałacha /bardzo nie lubię, ale doceniam skuteczność/.

Dzisiaj mam poczucie, że każdy z nas musi się stać takim Wartime CEO. Wiem, po części decydują o tym kwestie charakterologiczne, ale tak nie do końca. To też nastawienie, wola walki i motywująca świadomość okoliczności jakie przed nami stoją. It's time. Każdy dzień jest teraz krytyczny. Same ważne decyzje do podjęcia. Zero tolerancji dla błędów bo masz tylko jedną szansę. Nic za wcześnie, nic za późno. Nie ma miejsca na bojaźliwość, naiwność, a tym bardziej głupotę.

Ci, którzy obudzą w sobie szefa skrojonego na czasy wojny, wygrają. Ba, wyjdą z tego więksi i silniejsi. Pamiętajcie: każdy wstrząs tektoniczny daje szansę na nowe rozdzianie. I nikt przed niczym nie musi kapitulować bez walki bo prawie nigdy nie jest tak źle jak to się na początku wydaje. Spokojnie, taktycznie, z rozważą. Pomyśl o tym co możesz zrobić żeby nie tylko utrzymać to co masz, ale zdobyć więcej. Jeden krok do tyłu, a zaraz potem dwa kroki do przodu.

Wiem, że nie jest łatwo jednocześnie zabezpieczać tyły i ruszać do ataku. Wiem, że nie każdy ma tak, że kiedy kryzys wszystkim zagląda w oczy, to jemu te oczy się

zapalają. Ale to nie znaczy, że nie trzeba próbować. Najlepszy czas na start i rozwój biznesów zaczyna się właśnie TERAZ.

Mar 18, 2020, 9:53 AM

POKAŻ IM „FUCK YOU”

Tak podoba mi się tekst Tuska o tym, że wydaliśmy 2 miliardy na nowotwór, a nie na onkologię, że pozwolę sobie poddać go twórczemu recyklingowi: My sami wydajemy co roku lekko licząc 20 miliardów na psucie swojego zdrowia i środowiska, a nie na jego ratowanie.

Więc jeśli mierzi Cię 2 mld na TVP czyli - policzmy - 83 zł na dorosłego Polaka przyjmij do wiadomości, że wielokrotnie więcej, nie mniej bezmyślnie, wydajesz co miesiąc - i to od wielu lat.

👉 Kupujemy bezużyteczne suplementy diety za 5,4 mld. Nijak nie potrafimy się obronić przed perswazyjną reklamą poprzez którą wciskają nam zwykłe placebo, żerując na obawie o nasze zdrowie.

👉 Kupujemy napoje gazowane za 8,4 mld złotych, chipsy za 1 mld oraz inne słodzone i solone gówna za kolejne kilka miliardów. To daje tysiące ton plastiku, folii i kolejne miliardy wydawane na ich transport /ślad węglowy/.

👉 Kupujemy mineralną w butelkach PET za 6 mld - znowu plastik i transport wody /tak, WODY!/ kilkaset kilometrów z rozlewni do sklepu pod domem.

Szanuję wolność wyboru i prawo do wydawania na konsumpcję ile chcemy i na co chcemy, ale bądźmy szczerzy: narzekamy na 2 mld wydane na dezinformację, a sami wyrzucamy grube miliardy na coś równie głupiego. A przecież wymieniałem tylko trzy kategorie towarów.

Jeśli chcemy żeby politycy byli lepsi w swoich decyzjach to może wyznaczmy standard i zacznijmy od siebie? Jak widzę kogoś kto pije z “peta” niegazowaną to wyobrażam sobie od razu ignoranta, który wyrzuca przez okno zawartość kuchennego śmietnika. No co za bezczel! - chciałoby się powiedzieć mu w twarz. A jak widzę denne paski w Wiadomościach TVP to przypominają mi się równie naiwne obietnice parafarmaceutyków. To ten sam poziom zrozumienia tematu i ogólnie pojmowania świata. “Oni naprawdę myślą, że jesteśmy tacy głupi żeby w to uwierzyć?” - powinna się zacząć zastanawiać większość z nas.

No więc: irytuje cię słynne już powiedzenie, że “ciemny lud to kupi”? /o ironio to słowa obecnego prezesa TVP/ - to włącz rozsądek i zacznij mówić “NIE” niektórym swoim wyborom. Pamiętaj, że oprócz rządzących dymają Cię również znane i lubiane korporacje. Może bardziej subtelnie ale za to na większą kasę.

Feb 21, 2020, 1:35 PM

TURBOKAPITALIZM

Tych, którzy myśleli, że „afery Machały” to sprawa polityczna muszę rozczarować. Tam jest zero polityki - to czysty pragmatyzm, a wysługiwanie się władzy w zamian za pieniądze nie mówi nam nic o upadku profesjonalnego dziennikarstwa. Mówi za to wiele o innym zjawisku - kapitalizmie.

„Wupa” desperacko potrzebowała takiego człowieka. o2 przejęło portal o kilkunastoletniej historii, z zastanymi mechanizmami, lekko niedostosowany do wymagań wymagającej konkurencji. Presja aby zdynamizować ten projekt była więc olbrzymia - pełna mobilizacja, wszystkie ręce na pokład i wszystkie chwytły dozwolone. Cel uświęca środki. To wtedy narodził się pomysł żeby statystyki strony głównej nabijać ruchem z Pudelka i reszty serwisów. Ścigamy się nie tylko z Onetem ale również z Facebookiem i Googlem więc liczą się już nie tylko cyferki. Sprzedawcy ruszają więc w teren i agresywnie zaciągają jak odkurzacz budżety reklamowe. Idą łeb w łeb z Onetem - palma pierwszeństwa gwarantuje dodatkową premię finansową. Nie mija dwa lata, a powstaje druga liga portali - agorowa Gazeta i Interia to podmioty z kilkukrotnie mniejszymi przychodami niż liderzy, którzy odskoczyli im znacząco.

W WirtualnychMediach czytam: „Czy Wirtualna Polska zmieni swoje podejście do dziennikarstwa sensu stricto? Jak słyszymy, podstawą są wyniki, a na biznes przekłada się fakt czy portal nadal pod względem liczby użytkowników będzie przed Google i czy przegoni w Polsce Facebooka. Ta polityka – nawet po kryzysie – się nie zmieni.” i przyznaję im sto procent racji /swoją drogą WM zrehabilitowały się szerzej opisując aferę - początkowe doniesienia były zaskakująco skromne/.

A jak się robi owe wyniki? Klasycznie - maksymalizując przychody i dusząc koszty. Reklam więc coraz więcej /jako nieliczni aktywnie zwalczają adblocka/, a redakcja /czyli pozycja Koszty w xls-ie/ musi wyrobić coraz więcej za coraz mniej. I do tego trudnego zadania potrzebny jest ktoś o wysokich kwalifikacjach. Psychopatyczny szef to skalkulowany koszt i jeden z elementów nie zostania „polskim Yahoo”. Mile widziany brak empatii, szeroko rozumiana elastyczność i czołobitne posłuszeństwo. Pistolet do wynajęcia. Zresztą gangsterskie „fikasz? znikasz” pasuje tutaj jak ulał. Rotacja kadr w redakcji jest niesamowita - z tendencją do wymywania co bardziej wartościowych dziennikarzy /czytaj: droższych w przeliczeniu na napisany tekst/. Presja ocierająca się o mobbing wylewała się od wielu miesięcy w komentarzach pod każdym tekstem piejącym o sukcesach WP. Tego, że w końcu ktoś odważy się „odpalić” szefa, można się więc było spodziewać /przypomnę, że ktoś po prostu nagrał i udostępnił dalej zapis pamiętnego spotkania/. Pechowo granat wybuchł w rękach akurat w kontekście politycznym bo największym cennikowo reklamodawcą nie okazał się telekom, firma farmaceutyczna czy sieć spożywcza tylko Ministerstwo Sprawiedliwości /trzeba przyznać - osobliwy rekordzista w branży reklamowej/.

Ekonomia w której panuje permanentny nacisk na poprawianie wyników to raj dla szefów o mentalności Machały czy ks. Stryczka, którym trzeba tłumaczyć, że po drugiej stronie są ludzie - nie słupki i „dowożące” roboty. Mówimy o osobie, którą

trzeba przymusowo wysłać na szkolenie, żeby zrozumiała jak być bardziej człowiekiem. To jest ten poziom.

Żeby nie było - ciśnienie jest obecnie w każdej redakcji. Jeśli go nie ma to prawdopodobnie atmosfera przypomina tańce i hulanki na Titanicu. Czyli nie potańczą długo. Taki mamy klimat. I świętych jest jak na lekarstwo - inni też dorabiają pokątnie bo pensje "wiszą" na mniej oficjalnych usługach. Pytanie dzisiaj nie brzmi "czy" ale "za ile" można kupić okładkę czołowego pisma ekonomicznego lub pochlebny tekst będąc w niezbyt pochlebnej sytuacji.

Ja tam nawet jakoś tam rozumiem właścicieli - gdyby nie takie podejście to trzeba by było już poddać ten segment i odsprzedać medialną część. Tylko taką agresywnością można nawiązać rywalizację bo nasi nie mają tego komfortu działania jak zagraniczni konkurenci. Do tego mają jaja żeby to robić na kredyt. Ringier w każdej chwili może po prostu sięgnąć głębiej do kieszeni, a Edipresse sprzedać kamienicę w Lozannie i mieć na kilka lat miotania się na polskim rynku. Bauer już się zorientował, że po co mu właściwie ta Interia. To właśnie takie turbokapitalistyczne tempo wymusza bezduszną filozofię "góry" tego portalu, która nie pierd@#\$ się w tańcu. To realistycznie myślący pragmatycy - serio, jak się okaże, że biznes mediowy się nie spina albo ma złe perspektywy to bez sentymentu sprzedadzą go w pół roku. Wystarczy popatrzeć na kurs - od wybuchu afery... podskoczył o 10%. Wszyscy wiemy, że nadchodzą ciężkie czasy - może właśnie oni są do nich najlepiej przygotowani, a inwestorzy to po prostu doceniają?

Turbokapitalizm ciśnie WP, WP Machałę, Machała dziennikarzy, a my na końcu pokornie jemy upichconą naprędce papkę. It's the economy, stupid.

Feb 19, 2020, 11:49 AM

JAK PRZETRWAĆ NALOT CZARNEGO ŁABĘDZIA?

Śmichy-chichy z koronawirusa zamieniły się wczoraj w całkiem poważną historię, kiedy to równie poważne media poinformowały, że pojawienie się wirusa w kraju „to tylko kwestia czasu”. A że akurat wczorajszy wieczór spędzałem z kolegami nerdami przy naparze z ginkgo biloba (true story, bro) to postanowiliśmy zrobić burzę mózgów i odpowiedzieć sobie kolegielnie na jedno, ale to zaj@#\$\$ ważne pytanie:

JAK PRZETRWAĆ NADEJŚCIE CZARNEGO ŁABĘDZIA? *

Oto kilka (naście) luźno rzuconych pomysłów:

1. Backup do wersji offline wszystkiego co się da:
 1. [Gmail](#) i inne chmurowe rozwiązania typu Google Drive itd (ja mam NAS-a Synology co [znacząco ułatwia sprawę](#))
 2. Wikipedia offline (bardzo przydane, kto wie czego będzie się trzeba szybko nauczyć będąc w potrzebie) - to i nie tylko umożliwia to np. projekt [Kiwix](#)
 3. Regularny backup całego komputera (są tysiące rozwiązań ale duży dysk na usb i jego przechowywanie w ustronnym miejscu to też jest już dużo)
2. Baterie, a najlepiej akumulatorki. Bez prądu nie będzie - dosłownie - niczego w dzisiejszych czasach (patrz Wenezuela w ostatnich miesiącach).
 1. dobra ładowarka na USB (ja mam [Nitecore](#) z Aliexpress)
 2. parę markowych powerbanków (nie kupuj taniego, wkładają tam marne ogniwa - sporo rozwiązań ma np. [OmniCharge](#)), takich poręcznych do kieszeni ale też “cegłówek” o pojemności pow. 20000 mAh (w wersji extreme także taki z wejściem na 220V).
 3. elastyczny panel fotowoltaiczny - w końcu skądś ten prąd trzeba brać (rozkładasz “dywanik” na słońcu i ładujesz powerbanki)
3. Część pieniędzy najlepiej mieć w gotówce (zakładam, że nie chcesz stać w kolejce do banku razem z innymi, kiedy bankomaty przestaną działać). Wszystko oczywiście zależy od “budżetu” ale kwota na czarną godzinę, odpowiednio zapakowana i ukryta, powinna na Ciebie czekać w gotowości bo w krytycznej sytuacji za pieniądze można wiele załatwić (sory, taki mamy świat). Jeśli masz ich więcej to nie wkładaj do jednego banku powyżej 100 tys euro bo do tej kwoty obowiązuje gwarancja BGK. Banków mamy kilkanaście więc ten “problem” łatwo zdywersyfikować. Dobrze jest przy okazji rozpisać wszystkie nasze formy ulokowanego kapitału i zastanowić się nad tym czy/jak szybko i bezstratnie będzie można je ewentualnie upłynnić. Tu nie ma gotowych recept - dla jednego będą to nieruchomości, dla drugiego sztabki złota w postaci [CombiBar](#)-a (taka tabliczka “czokolady” z której odłamujesz małe sztabeczki złota), a dla trzeciego kryptowaluty.

4. Plecak survivalowy, który spakowany będzie czekał aż wpadniesz do domu i będziesz miał 5 minut na ewakuację. W środku tyle żeby przetrwać ze 3 dni poza domem. Przydadzą się m.in.: dobra latarka, coś do spania, krzesiwo, wojskowa racja żywnościowa (mają terminy przydatności po 10 lat), walkie talkie, folia termiczna, maseczki (dla hardkorowców - również chemiczne), apteczka itd.
 1. Oddzielna kategoria filtr do wody bo bez wody daleko nie pociągniesz. Najlepiej butelka z wymiennymi filtrami i filtr słomkowy, dzięki któremu można pić wodę bezpośrednio z niesprawdzonych zbiorników wodnych.
 2. Głupio by też było stracić telefon, który może być Twoim głównym pomocnikiem w sytuacji krytycznej - kup więc wszystkoodporną, pancerną obudowę i załóż ją natychmiast żeby głupi upadek telefonu nie pokrzyżował ci planów.
 3. Książki są ciężkie, a każdy kilogram na plecach robi swoje na dłuższych trasach. Kup więc Kindle (jeśli jeszcze nie masz) - starszy lub używany egzemplarz to raptem ok 200 złotych, a spakujesz tam setki książek - w tym poradniki dla preppersów /naprawę głupio zrobisz jeśli będziesz polegać tylko na wiedzy z tego tekstu ;)/
5. Jak masz już gotowy plecak, a radiu i telewizji nadają ten sam komunikat, to warto mieć miejsce ewakuacji gdzie bezpiecznie można będzie się schronić. Drogi mogą być zamknięte, a komunikacja nie będzie działać, więc pozostają nogi. Ideałem jest tutaj podupadłe siedlisko w zasięgu 20-30 km od miejsca zamieszkania, kupione okazjnie na OLXie (tu - taki detal - niestety potrzebne jest luźne kilkadziesiąt tysięcy złotych). Wcześniej warto obejrzeć [Primitive Technology](#) na YT bo dla mieszczucha przetrwanie w takim miejscu to wbrew pozorom też wyzwanie. Jak masz rower to może być oczywiście dalej (i taniej). Fajnie by było, mając już ten dom, przetestować w realu jak to by było gdyby się zdarzyło. Plecak na plecy i w drogę o 6 rano w wolny weekend. Spędź tam dwa dni i zobacz czego ci brakuje bo potrzeby mogą być różne (od multitoola Leathermana, przez dobry nóż, a na łomie kończąc). Dla chętnych - nocleg na zewnątrz w śpiworze pod namiotem.
6. Sieć komórkowa może nie działać (tak, może nie być Instagrama!) więc warto mieć odbiornik radiowy na fale długie albo nawet profesjonalny "[odbiornik globalny](#)". Co ciekawe, legalnie można też nabyć skaner częstotliwości pozwalający nasłuchiwać co nadaje Policja i inne służby ([do wyboru do koloru](#) - od prostych za 120 zł do cyfrowych za 26000 zł).
7. Wydrukuj kartkę z ważnymi numerami telefonów. Zapamiętaj najważniejsze numery telefonów - może to być telefon do Mamy, ale ona bardziej będzie potrzebować Ciebie niż odwrotnie. Wykuj więc na blachę numery do mieszkających blisko, "ogarniętych", osób i/lub zaprzyjaźnionego lekarza i prawnika. Oraz oczywiście i obowiązkowo uzupełnij w komórce informacje dotyczące ICE ([iPhone](#) oraz [Android](#)) - osoba kontaktowa, grupa krwi, alergie itd.
8. Jeśli postanowisz zabunkrować się w domu to przyda się zapas wody na kilka(naście) dni w specjalnych pojemnikach odpowiednich do

przechowywania wody. Podobno można ją trzymać w takiej formie baaardzo długo. Przyda się także w przypadku mniejszych kataklizmów jak np. przerwa w dostawie wody z powodu awarii rurociągu.

9. Kanister (lub kilka) z benzyną - jak sobie wyobrażam jakikolwiek kryzys to pierwszy obrazek jaki widzę to kolejki do stacji benzynowych. Można też kupić diesel-owy generator prądu. Albo często tankować tj. zawsze mieć minimum pół baku paliwa.
10. Oprócz tego wiadomo: jedzenie, leki, ubrania itd. - o tym nie piszę bo to jakby zupełnie oddzielna kwestia i są na ten temat dziesiątki poradników - ba, wręcz całe społeczności preppersów, którzy podpowiedzą ci jak przetrwać w lesie 3 dni z finką w dłoni. Bo wierz mi - jest jeszcze pierdyliard rzeczy, które można zrobić. Wszystko zależy jak dużym paranoikiem jesteś. Można np. kupić bez zezwolenia broń na proch (taka "pukawka" jaką miał Janosik) albo zakopać w lesie weki z kiełbasą - możliwości są nieskończone...

Niniejszy "Poradnik przetrwania dla geeków" ;) to oczywiście tylko weekendowa zabawa intelektualna i luźne myśli kilku technologicznych świrów. Zastrzegam, że to *nie* jest żaden fachowy poradnik i nie biorę odpowiedzialności za konsekwencje jego zastosowania.

Na szczęście - odpukać - prawdopodobnie nigdy ta wiedza Wam się nie przyda :). Serio, obydnie nigdy nie musieli skorzystać z tych informacji. Ale pomyśleć "co by było gdyby" warto.

**) zdarzenie, które teoretycznie nie powinno się zdarzyć, ale się zdarzyło - np. Wielki Kryzys z 24 października 1929, atak na World Trade Center czy inwazja utworu "Ona tańczy dla mnie".*

Feb 1, 2020, 4:58 PM

TRENDBOOK 2020 (wersja “dla opornych”)

Chciałem krótko zwrócić uwagę na 2 ciekawe zjawiska. Dla niektórych mogą być oczywiste /wybaczcie/ ale zdecydowana większość jednak nie czyta codziennie Techkranca i branżowych fanpejdży w stylu “Stare, widziałem to 5 minut temu”.

Otóż więc nakierowuję Waszą uwagę na te oto trendy wyłaniające się zza zakrętu:

1/ TIK TOK

To nie jest przeglądarka do lipdub-ów /takie ruszanie ustami w takt muzyki ;)/ jak się powszechnie wydaje. To takie “nowe gif-y”. Tylko zamiast wycinków z popkulturowej kinematografii mamy zwykłych ludzi, którzy wyrażają swoją kreatywność w 15 sekund. Prostota działania, efekty augmented reality i - co najważniejsze - sztuczna inteligencja ucząca się naszego gustu i podsuwająca pod nos najbardziej odpowiedni dla nas kontent. “Nie myśl tylko przewijaj”. Wciągające jak Angry Birds - także dorosłych.

2/ PODCASTY

Większość niby słyszała od dawna ale dopiero w tym roku zrobił się boom. Spotify zaczął je promować, youtuberzy w twórczej depresji zaczęli profesjonalizować, a poszukiwacze jakościowych treści przenieśli do mainstreamu. Niejaka Okuniewska wyrosła na gwiazdę, a Pismo zrobiło 6-odcinkowy “reporterski serial podcastowy” /czyli słuchowisko w języku naszych rodziców/ dzięki mecenatowi jednego z najbogatszych Polaków. Kto wie, czy za 3-5 lat nie będzie to tak popularne jak dzisiaj Netflix /który to znowu stanie się mniej popularny/.

Dzieje się generalnie. Oglądać, słuchać, nie tetryczeć! 😊.

Dec 2, 2019, 10:49 PM

W weekend cieszyłem ucho na targach Audio Video Show. Miło posłuchać sprzętu za 2 miliony złotych, a jeszcze lepiej posłuchać tego za 20 tysięcy i uznać, że własny, 40-letni za 2 tysiące, gra lepiej 😊. Ale nie o tym chciałem. W jednej sali był wywiad z Bartkiem Dziedzicem, producentem muzycznym. To taki ktoś, kto siedząc przed kompem dba aby muzyka została hitem /w tym przypadku Podsiadło, Brodka i Rojek/. I takie spotkania to ja lubię - niby nie twoja bajka, a daje do myślenia bardziej niż niejedna konferencja branżowa. Oto kilka uniwersalnych obserwacji, które zapamiętałem:

1/ Idea zespołów muzycznych się zdewaluowała w dzisiejszych czasach. Bo zespół ciągle gra tak samo lub podobnie /patrz: The Beatles/. Ale to strategia nie nie na dzisiejsze czasy bo ludzie potrzebują zmian, chcą żeby artysta ewoluował, zmieniał się za każdym razem. Zespoły nie są zdolne do takich pivotów - charakter ich muzyki to kwestia konsensu między jego członkami, nie potrafią zaskakiwać. A tak w ogóle to Bartek słucha głównie niekoniecznie ambitnego, niepolskiego, popu bo tam jest najwięcej kreatywności. Podążanie za świeżością to jedyny sposób aby nie wypaść z obiegu.

2/ Teoretycznie, jeśli do producenta przyjdzie ojciec, król sedesów albo malin, z reklamówką pieniędzy, to jego córka naprawdę może zostać gwiazdą. Nie musi nawet umieć przesadnie śpiewać. Pod jednym warunkiem jednak - musi mieć charyzmę i nie może być idiotką /tak, nie przebierał w słowach ;)/.

3/ Promowanie to teraz kluczowa część sztuki, tak jak kiedyś była nią okładka. Poświęca się na nią nie mniej czasu niż na samą płytę. Ba, są już artyści od promowania. Teraz często dłużej się myśli kto nam coś wypromuje niż kto to zaśpiewa. Samo śpiewanie nie jest najistotniejszym elementem jak kiedyś, to "całość" artysty jest produktem. Kiedyś piosenkarze byli rozliczani tylko za piosenki, teraz ich umiejętności muszą być dużo szersze.

4/ Z czasem warto robić rzeczy intuicyjnie. Odsunąć intelekt. Intuicja to robienie rzeczy pozornie na odwal. Bo czym jest intuicja? To ilość neuronów na jakiś temat. Jak jesteś długo w branży, na przykład te 25 lat, to po prostu to czujesz. Robisz rzeczy z lekką nonszalancją. Dotkniesz, a one wychodzą. "20 lat pracowałem żeby było mi łatwo".

5/ Przydaje się też być chojrakiem. Bo ci durnie zawsze ci będą mówić, że jest źle i to się nie sprzeda. To moment kiedy trzeba wykorzystać renomę i autorytet do tego aby przepchnąć swoje pomysły. I wtedy... faktycznie tak się stanie. Hit czasem tworzy przekonanie, że to będzie hit. To działa czasem ekstremalnie odwrotnie niż nam się wydaje. Np. taki 2-sekundowy dżingiel do reklamy. Nie da się w takim czasie pokazać swojego kunsztu. Ale jeśli te dwusekundowe plumknięcie napisze Hans Zimmer to ono przejdzie korpo-akcept i stanie się sztandarowym wyróżnikiem reklam na długie lata. Świetnym, genialnym - bo napisał go właśnie Zimmer, z żadnego innego powodu.

6/ Świeżym artystom jest łatwiej. Przyjmijmy na moment, że perła to hit, a cegła to zwykły utwór. I taki debiutant po prostu przypadkiem na tę perłę trafia, potykając się o

nią. Potem, kiedy już potrafisz rozpoznać czym jest perła, a czym cegła, to ta wiedza przeszkadza. A prawdziwa sztuka jest wtedy, kiedy wiesz, że to cegła, ale potrafisz z niej zrobić coś co wygląda jak perła. Z przeciętności zrobić "Coś". Takie nadawanie wartości samym sobą jest kluczowe - ten impakt jaki dajesz produktowi swoją osobą czyni go tą perlą. [W startupach właściwie podobnie - młodzi poszukują złotych strzałów nie wiedząc, że to w dużej mierze przypadek, a starsi, doświadczeni, wierzą w nadawanie wartości swoją osobą i pracą].

7/ Jak przyjdzie do ciebie artysta-noname ze zleceniem to daj z siebie 300%, a jak Spielberg to zrób to na 50%. Tak, trzeba robić na odwrót niż ci się wydaje. Tych pierwszych jest bowiem o wiele więcej i na nich ćwiczysz swojego skilla, to dla nich powinieneś podnosić jakość swojej pracy do granic absurdu. I wtedy, kiedy trafi się zlecenie życia, po prostu będziesz na nie gotowy - zrobisz je ot tak, po prostu, lekką ręką - nie spalisz tematu podchodząc do niego z tremą i zbyt dużym pietyzmem. Bo na takie zlecenie musisz być po prostu gotowy - nic nie da dołożenie jeszcze jednej lekcji pianina tuż zanim zasiądziesz do tej pracy. Za późno. Więcej da ci w takim momencie spacer.

Owocnych przemyśleń własnych życzę. Miłego tygodnia! 😊.

Nov 12, 2019, 2:14 AM

WOLNIEJ ZNACZY SZYBCIEJ

Są dwa rodzaje ludzi: ci, którzy zaczynają pracę od rzeczy najtrudniejszych i ci, którzy zaczynają od najłatwiejszych. Ale jakkolwiek byś nie wybrał to wcześniej czy później dopada cię poczucie beznadziejności sytuacji. No nie, tego wszystkiego nie da się ogarnąć! I sprawy mogą pójść wtedy w jednym z dwóch kierunków: robienie "byle jak aby było" albo prokrastynacja i wydłużanie listy todo w nieskończoność. Wcześniej czy później stajemy więc przed dylematem: co z tym fantem zrobić bo tak jak jest dalej to być nie może.

Pisałem już kiedyś o efektywności w pracy więc nie będę się powtarzał (<https://bit.ly/2MYmBeN>) - dzisiaj mam tylko jedną meta-poradę dla wszystkich zarobionych, bez względu na przyjętą metodę radzenia sobie z problemem. Ba, bez względu na to czym się zajmujesz, na jakim stanowisku i w jakiej branży. Otóż zanim za cokolwiek się zabierzesz... weź głęboki oddech. I to nie jest żadne ćwiczenie Tai Chi tylko metafora. Po prostu spójrz na to co jest do zrobienia, pomyśl nad najważniejszym podejściem /zawsze jest jedno, chociaż dla każdego inne/, a potem na spokojnie po prostu zacznij to robić. Zaufaj mi, nic nie jest tak straszne i trudne jak się to na początku wydaje. Rzucając się na obowiązki fundujesz sobie mentalną gonitwę i startujesz w wyścigu nie do wygrania. Spokojniej znaczy skuteczniej. Metodycznie, z planem, bez gwałtownych szarpnięć. Wiem, że brzmi trochę kołczowsko ale taka jest najszczęsza prawda. Siła spokoju wygrywa z brutalną siłą. To trochę jak z jazdą samochodem - dobra nawigacja i miarowe tempo zrobią więcej niż skakanie po pasach i wyścigi do kolejnych świateł.

Oct 21, 2019, 11:13 AM

BRAKUJE DOBRYCH PROJEKTÓW

Mamy ponad setkę funduszy wyposażonych w dziesiątki milionów złotych każdy. Razem miliardy. Tylko sensownych projektów na moje oko brak. I tu z krzesel zrywają się branżowi "eksperci" - No jak to! Świętokradztwo! Pełno ich - świetne, innowacyjne, albo przynajmniej dobrze rokujące. Sam w zeszłym tygodniu trzy takie widziałem!

"Mówisz? To te same, w które jako kraj inwestujemy nieustannie od wielu lat? Wymień mi te sukcesy" - w myślach odpowiadam. Bo ja ich nie widzę. W tej dyskusji muszę stanąć po drugiej stronie barykady bo aktualnie to bardziej funduszy mi żal. Zapakowane finansowaniem muszą inwestować, właściwie "dawać szansę", nawet tym przeciętnym. A nuż wyjdzie? Jak nie wydamy tych pieniędzy to nie dostaniemy na swoje utrzymanie i nie kupimy losu na loterię gdzie podobno co 15. los spłaca cały fundusz. A właśnie - to ile takich przypadków w ogóle było? I nie mówię tutaj o wymęczonych wyjściach nieco ponad kreską. Na takie exity pomysłów i realizacji jest wiele /wiadomo - wraca grosz, który jest już w większości "swój"/. Pytam tu o modelowe przykłady exitów za gruby hajs, spłacających tuzin porażek. Ja znam tylko jeden - też sam w sobie zawstydzający: to Satus, który za 25 milionów złotych sprzedał część udziałów w... Synerise (tak, tym samym Synerise co ma dwa razy większą stratę niż przychody i dla branży jest ostatnio dyżurnym chłopcem do bicia).

I nie mówcie mi, że jeszcze za wcześnie. 13 lat temu - tak, TRZYNAŚCIE LAT TEMU - Tomasz Czechowicz założył się z kolegą z innego VC o to, że już niedługo wychowamy sobie unicorna, "polskiego Skype'a". Przeczytajcie, pośmiejcie się - pełna groteska. Ponad dekadę później jedyne czym możemy się pochwalić to kolejne rundy. Bezpieczny wybór jak Maryla Rodowicz w Sylwestra na Jedyńce. Bo skoro już wcześniej zainwestowaliśmy, a nic nowego sensownego się nie pojawia, to pakujemy dalej tam gdzie - przynajmniej teoretycznie - dokładając hajsu zwiększamy prawdopodobieństwo sukcesu /i wcale to nie jest przytyk do tych największych, dziewięciocyfrowych inwestycji - tym faktycznie może się udać i trzeba im kibicować/.

Wracając do jakości projektów na rynku. Bida z nędzą. Posucha. Rozpacz i dramat. Typowy początek lejka, gdzie do typowego funduszu wpada typowa propozycja zainwestowania okrągłego miliona, wygląda tak:

"Chciałbym zrobić to i to, potrzebuję pieniędzy i kogoś kto by mi to zrobił. Pomóżcie pliz."

Serio. Pewnie grubo ponad połowa z setek maili trafiających rocznie do przeciętnego funduszu to infantylny bełkot. Coś w rodzaju apelu "Chciałabym żeby na świecie był pokój i żeby nie było wojen" - powiedziane przez kandydatkę na Miss Polski, która próbuje zabłysnąć czymś kompletnie wykraczającym poza zakres jej kompetencji. To fajnie, że mamy wielu fantastów, nie powinniśmy co do zasady podcinać im skrzydeł ale - na Boga - z takich pomysłów miliardów nie będzie. A dzisiaj nie są warte milionowych inwestycji tylko równowartość drożdżówki z jagodami. Podaje krótki templejt, którym obdzielicie radością i nadzieją takich startupowych adeptów:

“TWÓJ POMYSŁ JUŻ ZOSTAŁ ZREALIZOWANY - NAZYWA SIĘ FACEBOOK. Chcesz z niego uszczknąć coś dla siebie? Załóż fanpage/grupę gdzie będziesz rozkręcał zainteresowanie tym co chcesz zrobić. W zasięgu kliknięcia masz 25 milionów Polaków którzy czegoś szukają, chcą się wymienić doświadczeniami, umawiać na spotkania, motywować itd. Fejs do tego idealny. Nie potrzebujesz nawet pół programisty. Tylko swój czas, kreatywność i zaangażowanie. Jak zbierzesz tam rzeszę tysięcy ludzi, którym przydaje się to co robisz - wtedy możesz pomyśleć jak wybić się na niezależność i zbudować coś alternatywnego do Fejsa. Czekamy na ten moment z workiem pieniędzy.

Pozdrawiamy, Twój Przyszły Fundusz.“

A co z resztą? Przeciętniacy z jako takim pomysłem, jako takim zespołem i jako takim zaangażowaniem. Dostający jako takie finansowanie. No i co wyjdzie z tej ekscytującej mieszanki? Zgadliście - nic spektakularnego. “A players hire A players; B players hire C players; and C players hire Losers.” - i my w tej hierarchii mamy zdecydowaną przewagę trzecioliigowego narybku, który nie przebija się do europejskiej, a co dopiero światowej czołówki. Guys, bądźmy ze sobą szczerzy. Zżymanie się, że Wired nikogo z naszych nie wrzucił do rankingu europejskich czempionów, a Warsaw nie jest wymieniana na jednym wydechu z Londynem, Barceloną czy Tel Avivem, nie ma absolutnie żadnego sensu. Jest kiepsko. Mija druga dekada, a my nie mamy nic. I CD Projekt się nie liczy bo żaden fundusz się do tego nie przyłożył, a ratującą firmę pożyczkę dał facet, który produkuje wagony kolejowe.

Duma narodowa każe się chełpić tym co robimy chociaż mierzalnych sukcesów ciągle brak - trochę jak motoryzacji. Owszem, pół Europy jeździ w naszych fotelach i świeci naszymi reflektorami, ale produktowo Wikipedia kończy peany na Syrenie i Polonezie Caro. W IT analogicznie - software house’y prężne i uznane mamy, ale cóż, to nadal tylko podwykonawstwo gdzie ktoś nam mówi co i jak mamy robić, a potem spija śmietankę. W sukcesach na startupowym polu biją nas na europejskim rynku dużo mniejsze kraje.

A nawet kiedy już się dochrapaliśmy działających globalnie projektów z powodu których rozpiera nas duma to porównanie cyferek /zasięg, wyniki, finansowanie/ szybko pozbawia nas złudzeń. Jak Jacka Walkiewicza, który parkując wyśnionego przez lata kampera z zaskoczeniem orientuje się, że “Niemcy mają lepsze!”. No tak, przecież nie stali w miejscu ostatnią dekadę, a do tego jeszcze Estonia, Łotwa czy Czechy też przed nami.

Wiecie, że Web Summit do Lizbony wysyłamy co roku kilkadziesiąt razy więcej turystów niż startupów? A nawet jak się pojawiaemy to gdzieś na pięć minut albo na tymczasowym stoisku wielkości windy w peerelowskim punktowcu /serio/. Byłem ostatnio na demoday’u gdzie zamiast zachwyków na usta cisnęło się tylko “I to żeście ku!@# te 3 miesiące robili?”. Klikam w loga projektów na stronach funduszy. 99% z nich skończy swój żywot wraz z końcem podarowanych pieniędzy na kontak. Wcale nie hejterzę, takie są smutne realia.

Czy naprawdę brakuje nam talentów? Nie. Po prostu finansowanie dostają nie ci co powinni. Czyli tacy co do drzwi VC pukają, a nie ci, do których oni sami powinniśmy pukać i życzliwie pytać, czy możemy pomóc rozbijać ich tłący się biznes. Bo ludzie z głową na karku naprawdę są - tyle, że poza radarem, z dala od ścieżki utartej przez kolejąjących po funduszach. Przepraszam ale ja po prostu nie wierzę, że dobre projekty zaczynają się od szukania pieniędzy. Z unijnego dobrobytu nam się trochę przewracało - dajemy za dużo, za wcześnie i dla niewłaściwych intencji. Gdzieś nam umyka, że nie wystarczy dobry rower i sztab dookoła, ale trzeba też pedałowac mocniej niż ktokolwiek inny bo mamy duże zaległości do peletonu, o koszulce lidera nie wspominając. Nie dajemy wystarczających "smart money" bez których to uczymy się głównie na błędach, a to droga wolna i droga. Kiedy ktoś się zorientuje, że "just money" już dawno nie działa, samymi grubymi miliardami dystansu nie nadgonimy, a cieplarniane warunki tylko pogarszają sytuację? Kiedy projekty, odwrotnie niż dzisiaj, będą się zastanawiać jak tu sięgnąć po jak najmniej, jak najpóźniej?

Jeśli nie zmienimy myślenia na mądrzejsze /zarówno startupy i jak i fundusze/ to nic się nie zmieni i za 10 lat ten tekst będzie nadal aktualny. Czego nam wszystkim nie życzę.

Sep 30, 2019, 9:40 AM

SLOW BUSINESS

Wszyscy wiedzą czym jest slow food, większość wie czym jest slow fashion, niektórzy wiodą slow life. A co ze slow business? My robimy to tak:

1/ Robimy to co umiemy robić najlepiej i sukcesywnie uczymy się nowych rzeczy. Nie chwytamy się łąpczywie nowych tematów bez względu na kompetencje w danym zakresie i nie skaczemy z kwiatka na kwiatek.

2/ Nie organizujemy wyścigów szczurów pt. Kto szybciej, kto więcej, kto bardziej itd. Zakładamy, że każdy z natury daje z siebie wszystko. My dokładamy do tego środki i wiedzę. Stawiamy na jakość, a nie na ilość.

3/ Nie ma KPI-ów do kwantyfikowania swojej pracy. Efekty są konsekwencją naszych możliwości /patrz punkt wyżej/ i w cudowny sposób wyższe nie będą. Mityczne "WIĘCEJ! WIĘCEJ!" to konsekwencja organicznego rozwoju, a nie przykręcania śrubki.

4/ Nie pracujemy "od - do" bo to nie fabryka. Nie przychodzimy na konkretną godzinę, czas od 9. do 10-tej to "rozgrzewka" - jemy śniadanie, pijemy kawę, rozmawiamy. Ale kiedy siadamy do biurka to praca wre.

5/ Wydajemy pieniądze wtedy kiedy trzeba i dokładnie tyle ile trzeba, a nie w ramach sztywnego budżetowania gdzie wydatki mogą wymykać się racjonalności.

6/ Nie żyłujemy na siłę wyników finansowych do granic możliwości /i przyzwoitości/ traktując RZiS jako jedyny miernik sukcesu. Biznes jest jak fizyka - naprężenia powodują rozprężenia, które to mogą się odbijać czkawką.

7/ Nie lubimy marnotrawstwa. Pokornie segregujemy śmieci. Redukujemy plastik w otoczeniu. Gdzie to możliwe używamy opakowań wielokrotnego użytku. Oszczędnie gospodarujemy wodą i energią.

8/ Mamy antykorporacyjną mentalność. Takie symbole jak szklany biurowiec, kołowrotek na wejściu i badź na smyczy źle nam się kojarzą choć szanujemy, a czasem nawet podziwiamy, że inni potrafią inaczej.

9/ Myślimy w perspektywie kilkuletniej, a nie tylko kilkumiesięcznej. Strategia nie mniej ważna niż operacja. Dobre dzisiaj nie może być kosztem dobra jutro.

10/ Spokojnie, nic dookoła nie zaczęło się wczoraj i nie skończy się jutro. Damy radę. Pomyślimy, pokombinujemy i zrobimy to dobrze. I tak dzień w dzień, miesiąc w miesiąc, rok w rok.

Jul 31, 2019, 1:53 PM

PATOPRZEDSIĘBIORCY

Jest taki typ człowieka z sukcesami, którego nienawidzę. To taki, który osiąga swój cel biegnąc przed siebie i nie rozglądając się na boki. Ktoś dostanie z łokcia, tu kogoś zdepcze, a tam zepchnie z drogi. Taka patologiczna interpretacja powiedzenia "cel uświęca środki". W ostatnich miesiącach na tacy podano nam dwa takie przypadki. Pierwszy dotyczył księdza Stryczka ze Szlachetnej Paczki (linki wrzucam w komentarzach jeśli ktoś nie czytał). Zastraszanie, manipulowanie i psychiczne znęcanie się nad ludźmi w imię osiągania "sukcesów" na miarę najgorszego korporacyjnego kołchozu. A ostatnio tekst o atmosferze w Sante /tak, ci od zdrowej żywności/. Tu mamy klasyczny mobbing, nadużywanie zależności służbowej i skrajną niestabilność w zarządzaniu. Pokątnie docierają do nas też niusy z Wrocławia, gdzie podobny (psycho)patoprzedsiębiorca na ordynarnych zachowaniach zbudował, a potem rozwalił w drobny mak, całkiem dużą firmę.

W każdym z tych przypadków /a znam ich niestety więcej, także wśród kobiet-szefów/, bez względu na szczegóły organizacji, znajdujemy pewien wspólny model zarządzania: egocentryczność połączona z możliwością sprawowania władzy absolutnej, nagarnianie pod siebie, panoszenie się i wyżywanie na ludziach.

Jak to możliwe? Skąd się to bierze i jakim cudem tacy ludzie osiągnęli taką pozycję?

Odpowiedź jest prosta: przemoc - to dzięki jej skuteczności styl zarządzania takiego oświeconego satrapy przetacza się przez wiele firm siejąc strach i zamęt. Choć od zewnątrz może to wyglądać pięknie - efektywna organizacja z sukcesami, charyzmatyczny lider i rosnące słupki.

A z czego wynika przemoc? Otóż ze strachu i niekompetencji, często połączonymi z nieodpartą potrzebą osiągnięcia sukcesu bez względu na styl.

Jak byłem na wycieczce w Kirgistanie to poruszaliśmy się po kraju terenówką. Okoliczności wybitnie wymagające - wsiadasz do samochodu i nie wiesz czy za 500 m nie będziesz musiał wjeżdżać na szutrowe wzniesienie o nachyleniu 45 stopni, z kilkusetmetrową przepaścią metr obok. A jedziecie w kolumnie, nie ma czasu na cackanie się, trzeba trzymać w miarę tempo. No więc chwilę po tym jak pierwszy raz wsiadłem do samochodu przyszło mi zmierzyć się z całkiem stromą górką. Włączyłem reduktor, zacząłem powoli podejżdżać, a on... zgasł. Odpaliłem ponownie, dodałem więcej gazu, dojechałem do połowy i znowu się zatrzymałem. I wtedy złotą radę dali koledzy z kabiny - CIŚNIJ KURWA GAZ DO DECHY RAFAŁ!!!!. Nie posłuchałem, ale już za trzecim podejściem, po swojemu, wjechałem bezproblemowo. I tak już do końca wyjazdu - moją ambicją stało się aby każdą przeszkodę, nawet najgorszą, pokonać w cywilizowany sposób. Bez gwałcenia silnika i całej tej ordynarnej brutalności przy każdej sytuacji kiedy droga stawia jakąkolwiek trudność. Wymagało to więcej uważności, umiejętności i dostosowywania się do okoliczności ale dawało dużą satysfakcję. Oczywiście, że mogłem się uciec do

mobbingowania mojego diesla ale wydawało mi się to nieludzkie i mało finezyjne, nawet jeśli mowa tylko o silniku samochodu.

Niektórzy, jak widać, nie mają jednak skrupułów - gaz do dechy i do przodu. Nic im nie przeszkodzi w dotarciu do celu - każdy kamień, dziurę czy przeszkodę miażdżą siłą, masą i prędkością. Zajeździe skuteczna metoda, przyznaję. Dokładnie tak samo skuteczna jak... broń - weź do ręki, wyjdź na miasto, a wszystko stanie przed Tobą otworem. Przykład przejawiony ale chodzi o mechanizm - przemoc to sposób na osiągnięcie zamierzonych efektów u tych, którzy nie mogą ich odnieść w uczłowieczony sposób. Ba, niektórzy nawet czerpią dziką przyjemność z takiego stylu jazdy nawet jeśli nic ponadnormatywnego nie można dzięki temu osiągnąć.

Co robić? Cóż, nieustannie tępić i piętnować. A jeśli wydaje ci się, że jesteś bezpodstawnie smagany jak koń na Krupówkach - uciekać gdzie pieprz rośnie.

Jako szef na dłuższą metę do niczego nie dojdiesz nadużywając siły i tuszując swoją niekompetencję agresywnością w działaniu. Nie namawiam też do przesadnej spolegliwości bo będziesz jak ten robot kolejkowy z serialu Alternatywy 4, którego wykoleguje naturalna ludzka potrzeba posiadania większej ilości baleronu (https://www.youtube.com/watch?v=i_U2MvxdiSM). Prawdziwe szczęście daje dopiero umiejętność znalezienia umiaru. Zawsze.

May 21, 2019, 9:34 AM

Mistrzowie piczowania

Targi motoryzacyjne w takiej na przykład Genewie czy innym Paryżu to okazja dla koncernów aby popuścić wodze fantazji i pokazać coś, co przebiję się do mediów, wzmocni wizerunek innowatorów czy choćby pokaże konkurencji, że firma ma się nieźle. Wszystko lśni, co kilka minut pan z motylem do kurzu robi rundkę po karoserii.

Podobną obserwację można poczynić oglądając coroczne konferencje jak Google I/O, Facebookowy F8 czy ostatnio Apple-owy event, gdzie nie pokazano niczego poza przyszłością. W tej rzeczywistości sztuczna inteligencja rozmawia z nami jak człowiek i przewiduje choroby, gogle do AR/VR/MR pokazują świat dostępny dotychczas tylko po cannabis, a karty kredytowe z tytanu są bez opłat i prowizji. Wszyscy otwierają oczy i buzie bo przyszłość mieni się tak sielsko i wspaniale.

A tymczasem w szklanych biurkach startupowcy pitchują funduszom. Tygodniami robione, perfekcyjnie przygotowanie slajdy, gładka i powabna wizja przyszłości wyrecytowana bez zająknięcia oraz szybkie i sprawne odpowiedzi na każde pytanie (które przecież słyszeli od innych już wcześniej). Refleksje po spotkaniu są tak pozytywne i bez skazy, że szaleństwem wydaje się być szukanie dziury w całym.

I o ile każdy wie, że concept car nigdy nie wygląda tak samo w salonie kilka lat później, większość zdaje sobie sprawę, że nie wszystkie innowacje od Googla czy Fejsa trafiają na podatny grunt, to praktycznie nikt nie ma świadomości, że świetne prezentacje są tylko świetnymi prezentacjami.

Na dobre slajdy, świetnie prezentujący się team i wizję unicorna rozpisaną na 5 lat faktycznie daje się w Polsce pieniądze wierząc, że tak właśnie będzie. Mowa-trawa złotoustego chłopaka w białej koszuli podnosi ciśnienie, pobudza zmysły i odcina krew do mózgu tak, że portfel sam się otwiera.

Kilkadziesiąt funduszy wydających setki milionów rocznie, urządza niekończące się konkursy piękności więc umiejętność autopromocji jest w cenie bardziej niż kiedykolwiek wcześniej. Trzeba umieć się sprzedać i już, innego wyjścia nie ma. Wygrywają ci, którzy ze swadą i krasomówczym talentem potrafią oczarować menedżerów inwestycyjnych. Nieśmiali, dobrzy przed komputerem, a nie przed projektorem, nie mają dużych szans.

Tylko nieliczni przejrzeni na oczy i jak coś wygląda za dobrze, to włącza im się lampka ostrzegawcza. Bartek Gola, szef SpeedUp-a powiedział kiedyś w wywiadzie:

“Wiemy, że jest cała rzesza ludzi wyspecjalizowanych w szukaniu pieniędzy, świetnie sprzedających swój biznes, tworzących rewelacyjne prezentacje, za którymi niewiele stoi. Bardzo lubimy zespoły, które na spotkaniach wypadają skromnie, ale my widzimy w nich dużo kompetencji, za to brak pychy. Bardzo uważamy na zespoły, które się świetnie prezentują. Ja już jestem tak zepsuty, że jak ktoś dobrze prezentuje, to czuję się, jakby mi chciał sprzedać koc dla staruszki za 6 tys. zł. Szukamy szczerości.”

Słuszna refleksja, wynikająca pewnie z doświadczenia bo fundusz Bartka dał nam paru autorów motywacyjnych książek, Executive Advisor-ów ds. Piczowania czy innych iluzjonistów dobrego wrażenia, którzy wcześniej dostali u niego szansę na zrobienie startupu. I polegli z kretesem.

Czy to znaczy że należy przygotować kiepskie prezki? Nie, prezentację muszą być dobre. Ale nie za dobre. Bo moim zdaniem istnieje odwrotna korelacja między umiejętnością prezentowania, a umiejętnością dowiezienia tego co się zaprezentowało. Za duży focus na pozyskanie finansowania to potem mniejsza determinacja żeby zrobić dobry produkt. Pieniądze zawsze uderzają do głowy, czasem lekko, a czasem niestety za mocno.

Zamiast polerować prezentację dodaj więc do niej jeden slajd – „Dlaczego może nam się nie udać?” i jako pierwszy punkt wpisz szczerze „Nie zawsze tak dobrzy w pracy jak w prezentacjach. Ale pracujemy nad tym.”.

Apr 15, 2019, 12:11 PM

JAK ZACZAĆ BIZNES?

Takie wiadomości jak poniżej dostaję często. I za każdym razem mam ochotę wykrzyknąć: JEŚLI O TO PYTASZ TO SIĘ NIE NADAJESZ DO TEGO! To jest prosta, szybka i nie taka zła odpowiedź. Bo jeśli ktoś naprawdę chce zostać przedsiębiorcą to nie może wykazywać się taką nieznajomością materii i lenistwem już na samym starcie. No nie, z tej mąki chleba nie będzie...

Jednak w tym momencie włącza mi się wewnętrzny cenzor - a co jeśli na 99 osób, które faktycznie powinny sobie odpuścić, trafi się jedna, która ma talent i powinna jednak zrobić biznes?

Ten krótki poradnik jest więc dla tej jednej osoby, której podcięcia skrzydeł nie mógłbym sobie wybaczyć.

1. NAUCZ SIĘ KU@#\$ GOOLOWAĆ!

Typowa sytuacja: chcesz coś zrobić ale nie wiesz jak. Co zwykle człowiek robi w takiej sytuacji? Szuka! Ja wiem, że pytanie "Jak zacząć biznes?" jest bardziej w stylu "Jak znaleźć szczęście w życiu?" niż "Kto jest prezydentem Senegalu?" ale mimo wszystko wysił się. Zadaj różne/bardziej szczegółowe pytania, poczytaj wyniki, poszukaj ponownie. I tak przez kilka wieczorów. Mówią, że "myślenie nie boli" - zapewniam, że z wyszukiwaniem jest podobnie. Są dziesiątki artykułów, poradników i książek więc szybko utoniesz w podstawowej wiedzy w danym temacie. Ponadto, jeśli wysyłasz mi swój pomysł, a ja potrafię z głowy wymienić Twoją konkurencję, której świadomości nie miałeś, to coś jest nie tak. Coś jest bardzo nie tak. To nominacja do biznesowej nagrody Darwina. Przyszły przedsiębiorca musi mieć w sobie pasję odkrywania nowych rzeczy, uczenia się i samodzielnego rozwiązywania problemów, a nie odruch wyciągania ręki po gotowca.

2. ZACZNIJ TO ROBIĆ

Trudno nauczyć się pływać z książek. Musisz wejść do wody - od tego się wszystko zaczyna. Nie filozofuj więc tylko zakasaj rękawy i działaj. Na początek rozpisz projekt, plan działania i brakujące elementy. Nie umiesz programować? To załóż fanpage i tam zacznij realizować swój pomysł. Że to bez sensu? Zapewniam cię, że cokolwiek chcesz zrobić, to do odniesienia sukcesu będą potrzebni ci użytkownicy/klienci. Oni są na Facebooku - zacznij ich tam gromadzić wokół swojej idei. Nie dość, że przetestujesz zainteresowanie swoją koncepcją to wystawiasz się też na okazję poznania potencjalnego partnera/wspólnika/inwestora. Ach, i nie bój się, że "spalisz" w ten sposób pomysł, jest dokładnie odwrotnie - takie podejście wręcz zwiększa Twoje szanse na sukces.

3. WYJDŹ DO LUDZI

Startupy, innowacje i tym podobne hasła-kłucze są odmieniane przez wszystkie przypadki - zaczynając od branży, poprzez uczelnię, a na ministerstwach kończąc. Konferencji, meetupów, hackatonów i innych wydarzeń jest od groma. Pójdź tam,

poczuj atmosferę, wsiąknij w temat, poznaj ludzi. Żeby robić startupy trzeba to “czuć”, a nie ma lepszej metody niż ocierać się o innych, sobie podobnych. Nie masz czasu lub możliwości bywać na takich imprezach? Od czego są grupy na fejsie? Tysiące osób z branży startupowej i jej pochodnych codziennie dyskutuje, szuka partnerów, radzi się, wymienia informacjami i dzieli spostrzeżeniami. Wejdź tam i wgrzyź się w archiwalne dyskusje. Po jakimś czasie naturalnym będzie wzięcie samemu udziału w tych rozmowach. Co to za grupy? Cóż, nie uważałeś - przeczytaj ponownie punkt pierwszy.

Apr 1, 2019, 10:56 AM

SaaS na dopalaczach

Marzeniem sennym każdego software house'u jest posiadać swój produkt, najlepiej w modelu SaaS. Koniec z użeraniem się z klientami. Koniec biegania za zleceniami. Kto siedzi w branży ten wie, jaki to ciężki kawałek chleba. A taki saasik? Marzenie! Raz zrobisz, coś tam popchniesz do przodu raz na kwartał, a pieniądze w twardej walucie kapią każdego dnia. Ziarnko do ziarnka, a zbierze się miarka, hehe. I wtedy następuje przebudzenie. Bo niełatwo wyjść z butów typowego najemnika do pisania kodu. Nawet jak mienisz się specjalistą w danej branży, sprężysz się i dowiesz się własny produkt to jego sukces rynkowy będzie nadal wielką niewiadomą. Inni to coś zrobią szybciej, nawet lepiej, często taniej. Twój fokus jest przecież tam, skąd co miesiąc dostajesz przelewy - trudno się więc dziwić, że typowy software house zostaje na wieki tylko software housem.

Słowo "tylko" zamierzone, bo - nie oszukujmy się - to po prostu firmy budowlane naszych czasów. Murarz, zbrojarz-betoniarz, spawacz czy inny majster. Z całym szacunkiem ale organizacja tego to nie jest skomplikowana robota. Wymagająca głównie odwagi, a nie wiedzy. Wiem co mówię bo znam kilku właścicieli, których kompetencje oceniam tak średnio, a im się udało. A skoro im się udało - to każdemu by się udało. Ale to akurat oni się odważyli więc - w czasach gdzie posiadanie wolnych mocy programistycznych jest dobrem rzadkim - nawet bardzo się starając niełatwo taki biznes obalić. Znajdujesz klienta co chce płacić, zbierasz ekipę z rynku, wynajmujesz im dach nad głową i kasujesz 30% narzutu na koszt ich zatrudnienia. Banalne. Przynajmniej do skali 20-40 osób, kiedy to brak umiejętności zarządczych /i średniego szczebla zarządzania/ przekształca firmę w tykającą bombę. Za dużo jak na głowę szefa, a za mało, żeby zrobić firmę o porządnej strukturze i fundamentach. Takie Senfino - całkiem rozpoznawalny swego czasu mobilny software house - zginęło śmiercią tragiczną ze względu na śladowe umiejętności menedżerskie i brak znajomości trudnego słowa "cashflow".

Przetrwałeś ten etap? Masz już stu albo i więcej pracowników? Na tym nie koniec. Bycie dużą firmą też nie gwarantuje sukcesu na rynku. Znacnie jakieś duże polskie firmy budowlane? Ja parę tak - ale głównie te, które już poszły z dymem - czy to na przełomie wieków, czy też później, wykładając się na większych inwestycjach infrastrukturalnych. Jak ktoś coś teraz buduje dużego /metro, biurowce, autostrady/ to jest to zagraniczny podmiot /a te też w świetnej kondycji nie są/. Ot, taka branża. Ruchome piaski sp. z o.o.. I tak samo było/jest z dużymi firmami informatycznymi. Zniknęły albo są cieniem samych siebie sprzed dekady. Cóż, nie trzeba być wielkim futurologiem, żeby podobne scenariusze przewidzieć w przypadku naszych aktualnych softwarehousowych czempionów /stajemy się zagłębiem tej branży, mamy tysiące takich firm/. Pamiętam kiedy po raz pierwszy widziałem z boku tego typu twór, to było kilkanaście lat temu. Powstali tuż po bańce internetowej, na początku gryźli gruz, ale potem ładnie się rozwinęli - do kilkuset pracowników porzrzucanych w kilku lokalizacjach. Ta firma nazywała się EO Networks. Ktoś pamięta? No właśnie. Bardziej świeży przypadek - giełdowa Indata. Konglomerat firemek software'owych, napuchnięty do przychodów 150 milionów złotych w 2016 roku. Od niedawna w

upadłości. Prezes się sprytnie katapultował, a drobni inwestorzy bezskutecznie próbują go dopaść i powiesić za jaja.

Także ten... spieszmy się kochać software house'y, tak szybko odchodzą.

Ale zaraz! - powie ktoś. Przecież tamci to byli zwykli robole co dla lokalnych, albo gorzej - państwowych, firm zlecenia klepali. A my tu przecież elegancko dla Zachodu kodzimy. Po dolarowych stawkach. Przy rozwoju następnych Skype-ów pomagamy. No tak, zgoda. Tyle, że ten... po pierwsze, to te Skajpy nie Wasze, a po drugie to nasze firmy budowlane też potęgę Zachodu budowały /dolary do nas płynęły z sutych kontraktów już od czasów PRLu/ i jakoś na Nasdaqu ich dzisiaj nie notują. Poza tym - przecież zachodnie firmy wybierają nas nie dlatego, że jesteśmy wyjątkowo zajebiści, tylko dlatego, że jesteśmy całkiem niezli, a przy tym tani. Jakby za podobne stawki jak u siebie mieli pracować z ekipą w innej strefie czasowej to by im entuzjazm szybko opadł. I tak powstaje pułapka - ceny trudno podnosić, koszty pracowników rosną /których zresztą jak na lekarstwo/, konkurencja coraz większa, a do tego jeszcze inne, tańsze kraje, podgryzają. Kilkanaście lat temu nasze ekipy remontowe rządziły w Londynie. Dzisiaj wygryźli ich Rumuni, Pakistańczycy itd. Na rynku utrzymali się tylko wyjątkowo dobrzy. Podobny trend w usługach programistycznych widać już u nas. Co chwilę słyhać o przejściach na rynku co jest szumnym określeniem na "przystało mi się spinać więc opchnąłem swoich ludzi do większej konkurencji za dwie pensje od głowy". Tak, taka mniej obowiązuje obecnie stawka za acquire. Tylko tyle bo to jedynie "hurtowa rekrutacja" - razem z firmą nie przejmujesz klientów /jakby byli, albo byli skłonni płacić tyle ile potrzeba, to by przecież nikt tego nie sprzedawał/. Nie na darmo w branży mówi się, że każdego gracza na rynku dzieli od upadku dosłownie dwa - trzy miesiące - wystarczy, że przez taki okres nie będziesz mieć dopływu zleceń i znikasz z tego padołu.

Dlaczego się tak rozpisałem o tej branży? Ano tknęło mnie ostatnio. Ktoś kupił darmowy webserwer Nginx /takie oprogramowanie co szybko wypłuka strony internetowe, które równie szybko czytacie/ za 670 mln baksów. WTF? - myślę sobie. Ktoś dał tyle hajsu, za coś co można sobie ściągnąć za darmo z internetu?! Parę minut później doszło do mnie, że serwer może i jest darmowy ale są też płatne wersje i - co najważniejsze - (wysoko)płatny support. Bingo - to taki software house, tylko z produktem. Eureka! Cała rzecz więc w tym, żeby zbudować darmowy albo tani produkt, a potem kazać sobie płacić jak za zboże za komplementarne usługi programistyczne /upraszczając/. Czyli robić odwrotnie niż przytaczałem na początku tj. mając własne programistyczne zasoby próbować nimi zrobić produkt. Tak się nie da albo jest to przynajmniej niezwykle trudne. Nawet jak wpadniesz na genialny pomysł i go zrealizujesz, to potem i tak wychodzi szydło z worka. Pamiętacie aferę jak to zły Orlen brutalnie potraktował niewinnych startupowców z dnia na dzień zrywając z nimi umowę? /apka umożliwiała płacenie smartfonem za tankowanie/. Prawda była taka, że ten "startup" to był software house z przychodami pochodzącymi pod 100 baniek, a umowa na której jechali nie zezwalała - taki szczegół - na wykorzystanie orlenowego API do tego celu.

Wracając jednak do modelu "zrób produkt, a potem dostaw do tego software house". Mamy piękny przykład z ostatnich miesięcy. IAI Shop, operator systemu do

e-sklepów, został przejęty przez fundusz MCI wyceniający połowę firmy na 140 milionów złotych. Jak działa mechanika tego podmiotu? Podobnie jak w Ngnix - sam sklep nie kosztuje dużo, portfel szerzej otwierasz dopiero płacąc za jego wdrożenie. A jak ci przypadkiem biznes pójdzie dobrze to przepadłeś - co miesiąc płacisz grube faktury za każdą godzinę pracy ich programistów bo jak wiadomo tuning e-sklepu nie kończy się nigdy. I takim oto sposobem, mając produkt, zapewniasz sobie stały dopływ lojalnych klientów, którzy płacą ci za pracę przy *Twoim* produkcie. Genialne! Dla porównania - Divante, lider ekomersowych software house-ów, już drugi raz podchodzi do własnego oprogramowania. Ale lekko nie jest - właśnie dlatego, że ich serce to właśnie usługi, a nie produkt.

Żeby było jasne - takie myślenie to nie jest jakaś nowość. Co bardziej rozgarnięty szef firmy budowlanej w pewnym momencie rozwoju "wszedł w deweloperkę" i zwykle dobrze na tym wyszedł. A czym ona jest? No właśnie posiadaniem własnego produktu jakim jest mieszkanie. A zaczęli jak każdy od usług. Analogia prosta jak drut zbrojeniowy. W takim pivocie jest jednak jedna trudność. Nawet nie próbuj z oprogramowaniem robionym "przy okazji" głównej pracy - raczej wytocz wojnę swojemu dotychczasowemu biznesowi i ubezpiecz swoją przyszłość budując obok wyspecjalizowany produkt, którym to będziesz potem nęcił klientów. Takiemu Comarchowi się to na przykład udało - jest jednym ze światowych liderów w programach lojalnościowych.

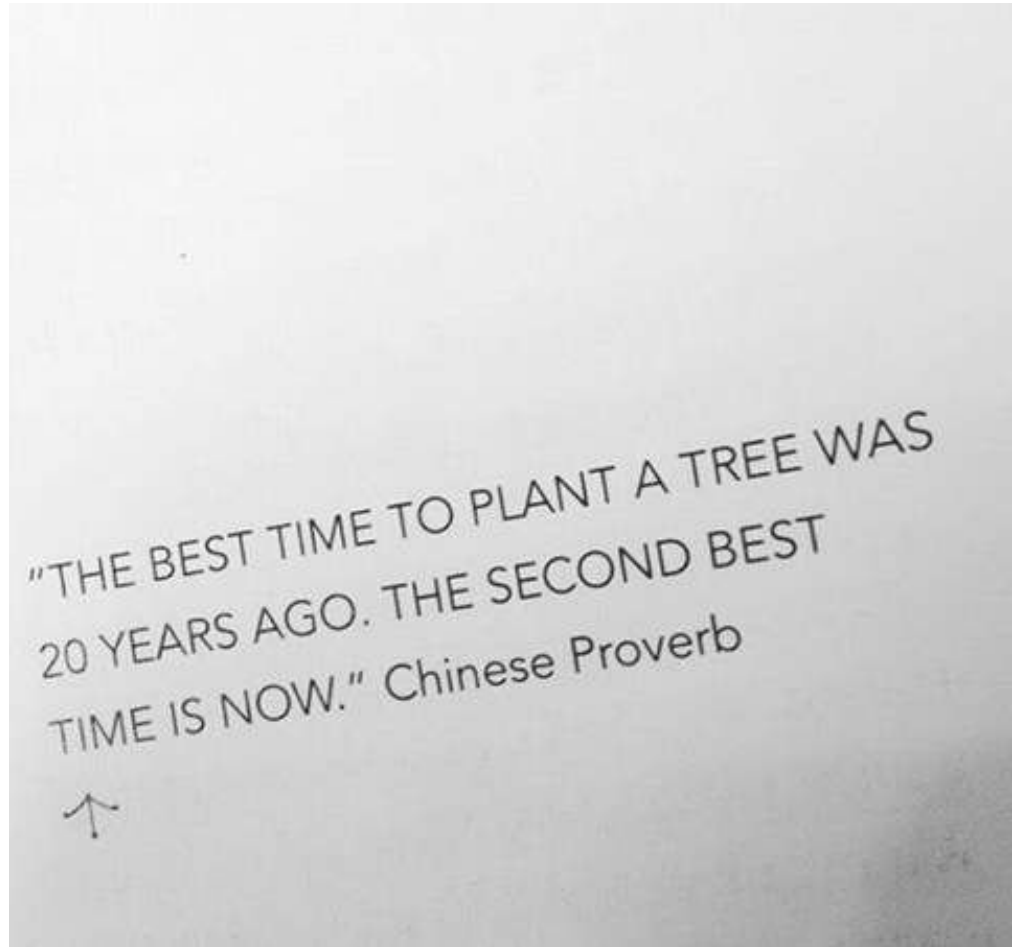
Ale ta teoria działa jednak najlepiej, tak jak wspomniałem, dla tych po drugiej stronie barykady. Jeśli masz SaaS, który ciągle pod wodą - na garnuszku inwestorów albo w nieustannym marszu pod wiatr w kierunku pozytywnej ebitdy - to może warto pomyśleć jak tu dorobić usługami na boku? Z czasem to może przerodzić się w główne, zdrowe i stabilne źródło przychodów. I nie trzeba będzie czarować rynku, inwestorów i branży. "Money can solve all the problems". Clients money, ofkors ;).

Oczywiście generalizuję i nie wszystko i nie wszędzie się da, ale dla sporej części projektów może to być słuszny trop. Wystarczy "wyjść z pudełka" i pomyśleć jak sprytnie połączyć produkt z usługą - czyli szerzej potraktować ostatnie słowo z akronimu SaaS (Software as a Service).

Żeby daleko nie szukać i dać na koniec jakiś konkret. Takie Brand24 - wyobraźcie sobie je jako nie tylko czyste narzędzie ale też usługa zespołu szybkiego reagowania w zarządzaniu relacjami z klientami, dbaniu o reputację, analizie działań konkurencji itd. Sky is the limit. Sadek - pomyśl o tym... 🙄🙄.

Mar 21, 2019, 1:24 AM

ZASADŹ DRZEWO... TERAZ!



Jedno z najczęściej przytaczanych przeze mnie powiedzeń. Przydaje się wtedy, kiedy zrobienie czegoś wydaje się być mocno spóźnione, daleko poza perfekcyjnym momentum, ale nadal mające sens. Sprawdza się zarówno jako porada dla kogoś kto nieustannie zastanawia się nad otwarciem firmy, jak i przedsiębiorcy, który waha się z wdrożeniem pomysłu od miesięcy czekającego w jego priorytetach na "luźniejszy okres" /który, jak wiemy, nie istnieje/.

Jedno z najczęściej przytaczanych przeze mnie powiedzeń. Przydaje się wtedy, kiedy zrobienie czegoś wydaje się być mocno spóźnione, daleko poza perfekcyjnym momentum, ale nadal mające sens.

Sprawdza się zarówno jako porada dla kogoś kto nieustannie zastanawia się nad otwarciem firmy, jak i przedsiębiorcy, który waha się z wdrożeniem pomysłu od miesięcy czekającego w jego priorytetach na "luźniejszy okres" /który, jak wiemy, nie istnieje/.

Feb 18, 2019, 7:05 PM

18. URODZINY FOTKI

Fotka kończy dzisiaj 18 lat 🎂. Zamiast pisać kliwne historie o tym jak to, pomimo trudów i znojów, przebrnęliśmy przez te wszystkie lata zapraszam do zapoznania się z 18 ciekawostkami, które - mam nadzieję - bardziej przybliżą naszą historię.

1. Tak, ten serwis żyje 😊. Zaskakujące dla jak wielu osób jest to szokiem. Podejrzewamy, że na przestrzeni lat nasze otoczenie dorosło i naturalnie straciło serwis z radaru, a inni z automatu wrzucili nas do jednego worka z Gronem i Naszą Klasą. Dementuję więc - strona istnieje i ma się świetnie!. Nadal plasuje się np. w Top 20 rankingu odsłon polskiego internetu. Przykładowo wczoraj było 165 111 wizyt i 7 590 713 odsłon (nie licząc aplikacji mobilnych, które dominują jako sposób konsumpcji).

2. Jak to możliwe, że uniknęliśmy losu konkurencji? Tak w trzech zdaniach: Kiedy nastąpiła era Naszej Klasy i profili jednoznacznie przypisanych do danej osoby imieniem oraz nazwiskiem stało dla nas w miarę jasne, że to model dużo bardziej uniwersalny i przyszłościowy. Zamiast kopać się z koniem i kopiować ich model działania skupiliśmy się na dookreśleniu tego, do czego nasz serwis od zawsze był przydatny - do poznawania nowych osób. Zaakcentowanie możliwości prezentacji swoich zdjęć, anonimowe profile itd. znowu stały się zaletą serwisu zamiast być jego obciążeniem.

3. Fotka to pionier tego co dzisiaj nazywamy serwisem społecznościowym. Funkcjonalności takie jak rozbudowane profile użytkowników, komentarze, wiadomości prywatne itd. mieliśmy na długo przed tym jak ktoś wpadł na pomysł Facebooka. Były tworzone "na czuja", poprzez nieustanne dopasowywanie się do diagnozowanych potrzeb ludzi.

4. Naszą główną konkurencją nie jest wbrew pozorom Tinder, który operuje na zupełnie innym segmencie rynku, a Sympatia. Tinder to duże miasta i "szybkie" znajomości, a Fotka święci triumfy głównie poza wielkimi aglomeracjami, dostarczając produkt dla ludzi "poważniej" podchodzących do związków. Chociaż nadal staramy się odróżniać od onetowej konkurencji bardziej "casualowym" podejściem do randkowania (ba, w ogóle nie używamy w komunikacji słowa "randka").

5. Fotka, jako drugi po Allegro serwis w kraju, zaczęła pobierać opłaty za użytkowanie serwisu. Koszty jego prowadzenia były tak duże, że decyzja ta została niejako wymuszona przez okoliczności (niedługo po naszym starcie ludzie uzyskali możliwość stałego dostępu do internetu i zaczęli w nim przesiadywać godzinami).

6. Po wprowadzeniu opłaty SMSem w wysokości 9 zł miesięcznie wśród użytkowników nastąpiło wielkie oburzenie i bunt. Podjęliśmy wtedy radykalną decyzję aby... zamknąć serwis. Cisza trwała 24 godziny, a na ciągle otwartym forum ludzie szybko dojrżeli do świadomości, że brak serwisu to jednak większa krzywda niż

wprowadzenie na nim opłat (wszakże to był to model freemium tj. nadal większość funkcjonalności serwisu była darmowa).

7. Jako założyciele, Andrzej i ja, nie mamy za sobą heroicznej walki z przeciwnościami losu już od samego startu serwisu. Nie zainwestowaliśmy w ten biznes własnych oszczędności, nie zapożyczyliśmy się itd. - można powiedzieć, że cały kapitał włożony w start to tylko własna praca i 200 zł na domenę. Hosting został nam użyczony za darmo.

8. Taki rygor finansowy wszedł nam w krew dobitnie po bankructwie portalu w którym się poznaliśmy. Pracowaliśmy w samym środku cyklonu - w czasie tzw. bańki internetowej w roku 2000 portal Ahoj w rok przejadł 80 mln złotych. Bańka pękła, a my wiedzieliśmy, że cokolwiek zrobimy - trzeba to robić odwrotnie niż mówiono nam wcześniej.

9. Takie kosztowne podejście do biznesu wyznaczyło nam brzegową zasadę funkcjonowania Fotki - nie możemy wydawać pieniędzy na jakiegokolwiek treści więc muszą je dostarczyć sami użytkownicy. Ba, nawet obsługa serwisu w dużej mierze została im przekazana. Tzw. Fotka.Przyjaciele do dzisiaj chętnie angażują się w tę rolę bo daje im władzę nad pozostałymi, "zwykłymi" użytkownikami.

10. Na przestrzeni lat eksperymentowaliśmy z wieloma innymi kierunkami rozwoju - jako dostawca usług dial-up, wirtualna sieć komórkowa, jabberowy komunikator, platforma live-streamingowa, a nawet... sieć kawiarni. Połowa z nich nie wyszła poza fazę planu - z czego jesteśmy tak samo dumni jak z pomysłów, które zrealizowaliśmy (bo uniknęliśmy dzięki temu bolesnych wpadek).

11. W absolutnym szczycie swojej popularności (przełom roku 2006/2007) serwis generował prawie 100 mln odsłon *dziennie*. To więcej niż generuje dzisiaj np. cały Onet z przyległościami.

12. W tamtych czasach, kiedy serwerów nie można było wynająć pstryknięciem palca, utrzymanie infrastruktury można było przyrównać do wyzwania jakim jest przewiezienie 7-osobowej rodziny maluchem. Serwery nie miały wytchnienia nawet w środku nocy. Ale najpierw trzeba je było kupić za gotówkę, zamontować w data center, zapewnić prąd i klimatyzację, odpalić hakowane do granic możliwości oprogramowanie i... z przerażeniem obserwować jak te zasoby są bezpowrotnie zjadane w kilka minut.

13. Do tej pory w biurze przechowujemy na pamiętkę kilkadziesiąt wycofanych serwerów - kiedyś mocarnych, napakowanych po brzegi parametrami, a teraz... o wartości mniejszej niż miesięczny koszt prądu potrzebnego do ich zasilania. Symbol tego jak szybko technologia idzie do przodu.

14. Taka anegdotka. Jakieś 2-3 lata po starcie serwisu, kiedy AdSense płacił tyle co kot napłakał, a przychody z wersji płatnej nadal nie pokrywały kosztów serwerów, udaliśmy się do znanego koncernu Agora aby złożyć, wydawałoby się, intratną propozycję. Dajcie mi i wspólnikowi po 5 000 zł na miesiąc, a oddamy wam w ajencję cały serwis i wszystkie jego przychody. Dostaliśmy odpowiedź, że to za wysokie

oczekiwania więc nie pozostało nam nic innego niż nauczyć się zarabiać pieniądze samodzielnie. Już dwa lata później podziękowaliśmy im w duchu za tamtą odmowę - wygenerowaliśmy jakieś 4 mln złotych zysku na czysto (co oczywiście było raczej zasługą nieustannie rosnącej popularności, a nie wybitnych kompetencji).

15. Po okresie dużych spadków dekadę temu, kiedy to ekspansja NK i Facebooka wymyśla nam "nierandkowy" ruch, nastąpił okres stabilizacji. Od kilku lat statystyki są na stałym poziomie, a od ostatniego roku nawet rosną. Osiągnęliśmy w międzyczasie tzw. "operacyjną doskonałość" - firma jest dobrze zoptymalizowana, naoliwiona i sprawnie działa generując stabilne zyski (nieprzerwanie od 14 lat).

16. Jeszcze kilka lat temu przychody z reklam oraz z wersji płatnej były podobne. Teraz blisko 3/4 wpływów to te bezpośrednie od użytkowników. Nie dlatego, że te reklamowe spadły, ale naturalnie wzrósł odsetek osób chcących płacić za dostęp premium. Robi to obecnie prawie co 10. użytkownik.

17. Fotka na tle innych prowadzonych działalności angażuje mnie procentowo w pomijalnym zakresie, ale to dzięki niej te pozostałe biznesy miały okazję się pojawić. Przykładowo: chcąc efektywniej pozyskiwać przychody reklamowe najpierw otworzyliśmy własne biuro reklamy (co samo w sobie było skokiem na główkę do nie wiadomo jak głębokiego basenu), żeby potem stworzyć sieć reklamową obsługującą inne podmioty na rynku i na końcu dojść do unikalnej na skalę europejską technologii do programatycznej sprzedaży reklam. Nie byłoby dzisiaj tego gdyby nie ten pierwszy krok i nasze ambitne przekonanie, że sami zrobimy lepiej.

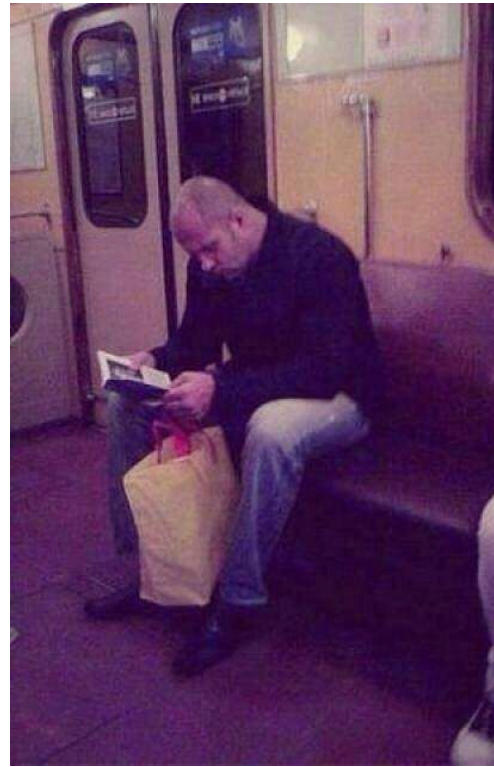
18. Operacyjne prowadzenie tego biznesu przez tak wiele lat, przeprowadzając go przez tak wiele etapów, meandrów, strategicznych zmian, operacyjnych wzlotów i upadków itd to była tzw. szansa jedna na milion. To wiedza i umiejętności warte więcej niż mityczne 100 mln złotych, które to podobno nam ktoś kiedyś oferował za ten serwis (do mnie jednak nic nie dotarło 😂).

Kolejne 18 lat zapowiada się nie mniej fascynujące.

PS. Dopiero pisząc ten tekst zdałem sobie sprawę jak długą drogę przeszliśmy i jak wiele się w trakcie nauczyliśmy. Absurdalnie wymagająca i przyspieszona szkoła przetrwania w biznesie, z nieustanną praktyką na żywym organizmie. To może dziwnie zabrzmieć ale często się uśmiecham pod nosem słysząc aktualne opowieści kolegów z branży o ich problemach i wyzwaniach. „Heh, też tak miałem... w 2010 roku” - tak właśnie procentuje rzucenie się do wartkiego potoku, nie dając sobie wmówić, że coś po drodze może być dla nas za trudne.

Feb 14, 2019, 2:42 AM

MAŁE KOREKTY, DUŻE EFEKTY



Podobają mi się takie akcje. Bill Gates stoi w kolejce po hamburgera. A na drugim Fiodor Emelianenko /mistrz wszechczasów w MMA/ jedzie metrem z reklamówką w dłoni. Jednego i drugiego stać na bardziej wypasionej wersji. Pomijając jednak wrodzoną skromność jednego i drugiego uświadomiłem sobie jedno: nawet bogaci, ba - szczególnie bogaci - potrafią powstrzymać się przed ekscentrycznym wydawaniem pieniędzy. Taki wewnętrzny rygor jak w powiedzeniu "Money doesn't change people. It reveals them". To, że masz kasę nie znaczy, że z nonszalancją powinieneś ją wydawać. Zdjęcie z Billem natchnęło mnie na myśl, że nawet ludzie bez milionów na koncie zachowują się czasem jak saudyjski szejik. I nie chodzi mi tu o pastwienie się na tych uzależnionych od karty kredytowej ale o każdego z nas, który mimo, że mógłby płacić mniej, to z własnego lenistwa przepłaca. Gwarantuję ci, że przeglądając swoje miesięczne wydatki jesteś w stanie odchudzić je o 10%. Wystarczy, że w ramach postanowień na 2019 spojrzysz na to ile pieniędzy bez sensu wypływa ci z portfela.

SUBSKRYPCJE - wszelkie cykliczne płatności na kartach. Przejrzyj je. Czy naprawdę ze wszystkiego tego korzystasz? A może zapomniałeś, że jakaś usługa się odnowiła? /taka np. subskrypcja Apple Music - gdzieś tam kiedyś kliknąłeś i teraz co miesiąc płacisz 20 złotych za coś czego praktycznie nie używasz/.

TELEFON - jest 2019, a Ty nadal płacisz operatorowi 50 zł abonamentu? /bez raty za telefon/. Plany typu "wszystko w cenie" z 20GB transferu kosztują obecnie niecałe 25

zł i to bez umowy terminowej. Godzina na papierologię i kilkaset złotych rocznie w kieszeni.

RACHUNKI - wystarczy kartka papieru, dwa zdania, podpis i wysłanie mailem jako rezygnacja z kablówki, internetu, dostawcy prądu itd. Po kilku dniach zadzwoni do Ciebie specjalnie przeszkolony pracownik z "rescue team" danej firmy i zaproponuje dużo lepsze warunki. Wystarczy, że powiesz iż u konkurencji masz taniej. Z moim ukochanym UPC droczyłem się raptem 5 minut żeby dostać 20% lepszą cenę na obu umowach.

Jeśli do tego jesteś eko-freakiem to życie podsunie ci jeszcze wiele innych oszczędności i patentów na "sustainable living". Ja np. wszystkie baterie paluszki dookoła siebie sukcesywnie wymieniam na akumulatory wielokrotnego użytku. Wzmacniacz always-on, który ciągnął 20W nawet w standby wymieniałem na 2-watowy. Tak samo z wymianą światła na LED-y. Niby na starcie wydajesz więcej ale potem cieszysz się znikomym comiesięcznym kosztem (jako dodatek do bezcennej satysfakcji z niepowiększania śladu węglowego).

Rozejrzyj się dookoła i przestań nieracjonalnie trwonić pieniądze i inne zasoby.

Jan 24, 2019, 3:58 PM

DELEGUJ ALE SPRAWDZAJ

Zdarza mi się czasem podejrzeć model zarządzania szefów o mentalności Siary z "Kilera". Tych mówiących do podwładnych coś w stylu "Ogarnijta mnie tam to [i tamto]", z gestem jakby kury z obejścia odganiał. Zajęty, znudzony, a czasem i zblazowany prozą nadzorowania bieżącej pracy firmy. Chwyta za telefon i klika dwa razy - "Siara... i wszystko jasne". Wystarczy powiedzieć słowo i ma być zrobione. W końcu płacę jak za prezydenta. Aż takie dworskie zarządzanie zaczyna się mścić. Jeden niedopilnowany paragraf mocno zabolę finansowo, jakaś ważna sprawa zawieruszy między działami, umknie ważny deal itd. No i w pizdu, i wylądował. I cały misterny plan też w pizdu. Dramat, cóż za niekompetencja dookoła! Miało być pięknie, a jednak to co ważne gdzieś komuś utknęło, to do dowiedzenia niedowiedzone zostało, a te, w pamięci liczone, bajońskie sumy na koncie nadal kręcą się w okolicach zera. Ej, no przecież powiedziałem, że to trzeba zrobić. Ale jak to się nie dało? Kto zawalił?

TY, TYLKO TY.

Zapchałeś sobie głowę jakimiś pierdołami o żabach i teraz na siłę próbujesz wdrażać to w firmie. Że trzeba delegować, a micromanagement to zło. Niby tak, ale nie do końca. Nie wystarczy bowiem powiedzieć - sztuka znaleźć odpowiedniego wykonawcę, a potem odpowiednio precyzyjnie przekazać zadanie. Jeśli zrobisz to byle jak to byle jakie będą wyniki. Nie ma cudów. Szambo wybije w najmniej oczekiwanym momencie. Zjawisz się wtedy Ty z duct tape-em w ręku i będziesz ratował sytuację. Żeby potem z dumą powiedzieć sobie, że bez Ciebie to dawno by się to wszystko już rozpadło. I tu się mylisz - jesteś problemem, a nie rozwiązaniem. Dobry szef nie doprowadza do sytuacji, kiedy akcja staje się nieznośnie podbramkowa. Zarządza firmą umiejętnie delegując obowiązki i rozdzielając kompetencje, a nie gasi pożary, których z zaniedbania sam jest powodem. To, że coś nie działa w firmie tak jak powinno, to nie wina pracowników, ale "góry", która nie sprawdzała na bieżąco jak idzie realizacja powierzonych zadań. W grudniu dowiadujesz się, że od lutego nikt nie wypełniał dokumentu z urlopami i teraz nie wiadomo ile się komu należy? Że zlecone było? A patrzyłeś na marcowe urlopy, kiedy to miesięczną zaległość dało się jeszcze wstecznie uzupełnić? Nie? To nie dziw się, że temat z powodu drobnego buga w pliku leżał odłogiem i wybuchł w styczniu, kiedy każdy formalnie miał po 26 dni zaległego wolnego. Twoja wina. Zleciłeś ale nie sprawdziłeś. Twoja broszka. Cokolwiek dzieje się w firmie, jeśli pójdzie źle - TO TWOJA WINA. Nikt za Ciebie, szefa i właściciela, nie jest w stanie wygenerować w sobie takiego zaangażowania w sprawy firmy jakie Ty powinieneś mieć. I nie chodzi tu wcale o kompetencje zespołu lub ich brak - oczekiwanie, że oczywistością jest dowiedzenie zadania od A do Z po 5 słowach rozmowy w windzie jest... naiwne. Dobry szef jest blisko, czuje temat, wie i potrafi przekazać co dokładnie trzeba zrobić, a w razie potrzeby służy cenną radą. Jeśli nie - musi mieć świadomość, że na końcu to on beknie za wszystko.

Skromny diler Volkswagena z Radomia, do niedawna współwłaściciel największej prywatnej firmy w kraju, na spotkaniach "swoją wiedzą na temat finansów i prawa potrafił zadziwić doradców transakcyjnych Polsatu" (cytat za Wyborczą). Czemu? Bo do tego co robił przykładał odpowiednią wagę i zaangażowanie. Łatwo mu pewnie było machnąć ręką i zlecić proces bez wnikania prawnikom z ostatniego piętra wieżowca Rondo 1. Z całym szacunkiem dla ich kompetencji - biznesu nie da się robić "zaocznie", nie doglądając od czasu do czasu, naiwnie myśląc, że jak płacisz więc wymagasz i to załatwia temat. Z takim podejściem, jakkolwiek byś nie chciał, niestety staniesz się synonimem managera, który "[punktowce przenosi](#)". Bez spektakularnych sukcesów. Bez biznesowego samorozwoju. Bez szacunku w zespole.

Nawet jeśli teraz nie czujesz, że masz taki problem to jeśli masz takie "książkowe" podejście to - wierz mi - poczujesz. To tylko kwestia czasu.

Delegowanie to luksus tych, którzy umiejętności zdobyli w pocie i bólu, a nie tych niby zarobionych ale i wygodnickich. Zrzucanie w dół hierarchii ile się da i komu się da to nie powód do dumy i satysfakcji z umiejętności zarządczych ale dowód ich braku. Jak je zdobyć? Robiąc rzeczy, po prostu. Nawet, a wręcz szczególnie, kiedy to trudne. [Operational excellence](#) przychodzi z czasem.

Zadaj sobie w duchu pytanie: jeśli nie potrafisz być skutecznym w egzekwowaniu najlepszych możliwych rozwiązań na każdym etapie rozwoju firmy to jaki masz w ogóle mandat, żeby być jej szefem?

Jan 17, 2019, 9:25 AM

MAszynka do pieniędzy

Stawiam tezę, że następną “dużą rzeczą” nakręcającą biznes w najbliższych latach będzie tzw. Marketing Automation. Po SEO/SEM w poprzedniej dekadzie i Social Media na początku obecnej. Jesteśmy w przededniu sytuacji, kiedy to używanie narzędzi do MA będzie tak oczywiste jak teraz Fejsa czy Adwordsa. Ale od początku. Co to w ogóle jest ten Marketing Automation?. Każdy coś tam kiedyś tam od kogoś tam niby słyszał ale żeby wytłumaczyć to ten, tego... skomplikowane to jest. Wyjaśnię więc prosto na przykładzie.

Henryk jest rolnikiem z sukcesami. 100 hektarów pola ma, ciągnik z klimatyzacją za pół bańki i dopłaty z Unii. Cokolwiek by uprawiał /a uprawia po połowie dwie proste rzeczy - pszenicę na mąkę i buraki cukrowe na cukier/ to przy tej skali i koniunkturze - jak to skromnie mówi - “wychodzi na swoje”. Syna ma też, jednego, Przemysława, którego posłał na studia rolnicze aż do Holandii. No i ten syn wraca po 5 latach i mówi - Ojciec, teraz to inaczej trzeba, nowocześniej. Była mechanizacja, teraz musi być komputeryzacja!. A jako, że syn i tak ma ziemię przejąć to Henryk problemów nie robił i synowi wolną rękę dał. Ten więc zastosował w praktyce wszystko czego się nauczył tj. co do tej pory świat w rolnictwie wymyślił:

- Ziemię oddał do analizy w laboratorium żeby ją dogłębnie zanalizowali i powiedzieli co na niej najlepiej będzie rosło
- Zamiast upraw dwóch roślin mają ich teraz kilkanaście - zgodnie z predykcjami tego, na co będzie popyt /kupiona za ciężkie pieniądze analiza wieloletnich trendów konsumpcji w detalu/
- Wynajął drona, który kamerami spektralnymi badał gdzie i czym nawozić oraz na bieżąco kontrolował stan zdrowia roślin
- Dzięki powyższemu na nawozy nie dość, że wydali 150 tys złotych mniej, to jeszcze zamawiają teraz jego specjalną mieszankę, dedykowaną na ich konkretne uprawy
- Dzięki segmentacji tego co uprawiają mogą sobie pozwolić na efektywniejsze wykorzystanie sezonu, sprzedawać po różnych cenach na różne rynki oraz na szybką reakcję na zmieniające się zapotrzebowanie
- itd, itp.

Generalnie - niby żadnej maszyny nie dokupił, nawoził mniej, a plony powiększył o 10% /i zyski o połowę/. Jak to potem napisali w Młodym Rolniku - *“Przemysław wyniósł tradycyjny biznes rolniczy na zupełnie inny poziom, gdzie wszystko jest wyliczone, zasymulowane, przewidziane, dopasowane i zaplanowane”*. Gdzie już nie ma miejsca na nieefektywność, zdanie się na ślepy los, przypadek i “jakoś to będzie bo przecież wczoraj też było nieźle”.

I teraz sobie wyobraźcie, że szeroko rozumiany Marketing Automation to zrobienie tego samego nie z rolnictwem tylko z całym biznesem. Nie, nie z biznesem online - każdym biznesem. Nie, to takie coś jak ERP do zarządzania (dużą) firmą - to można zastosować w dowolnej. Narzędzia, które już mamy dostępne na rynku, potrafią

bowiem analizować i łączyć dosłownie wszystko - wszędzie tam gdzie dotykamy jakiegokolwiek technologii /od komórki i komputera, przez Twój bank, po bramkę antykradzieżową i kasę w Biedrze/. Każdy z nas może być mierzony, segmentowany, parowany, estymowany i analizowany. Żeby potem być zachęcany, notyfikowany, zasugerowany, kierowany i podtykany pod nos (sprzedających). Jednym słowem: można sobie wyklikać cokolwiek sobie tylko wyglówkujemy, że zadziała i ma ekonomiczny sens. Wszystko w imię przyciągnięcia nowych klientów i wyciśnięcia większej kasy z obecnych. Koniec "romantyczności" biznesu, gdzie dyrektor marketingu mówił, że "wydaje mu się", że powinni zrobić to i tamto. Ba, to nawet już nie jest już etap gdzie "dane wskazują, że...". W tzw. marketing cloudach to już sztuczna inteligencja, sama - bez człowieka, wskazuje co trzeba zrobić z tym konkretnym cookie, transakcją, klientem itd. Mokry sen każdego CEO stał się w końcu rzeczywistością.

Na rynku mamy już sporo narzędzi, które jednak nie są jeszcze powszechnie używane, a jak już to po macoszemu. Nadal taka ciekawostka na półce pt. "Pieśń przyszłości". Ciągłe niska świadomość ich możliwości, brak wiedzy jak się do tego zabrać, no i może trochę obaw o etaty i odhumanizowanie kolejnego, po produkcji, działu w firmach. Ale to się zmieni. Szczególnie, kiedy nasze dumne 5,7% wzrostu PKB trochę zblednie i firmy, żeby wyczarować dalsze wzrosty, będą się musiały w końcu nagimnastykować. Marketing Automation nie musi nawet stać się modne bo to będzie widać na wykresach, że działa. Nawet jeśli nie powiększy rynku to zabierze go konkurencji, która jeszcze się w tym nie ogarnęła, a w zarządach z czasem, prócz CMO (Chief Marketing Officer), będziemy mieli CDO (Chief Digital Officer).

Polecam przyrzeć się tematowi - szczególnie, że rodzimych firm w tej branży mamy dostatek - z kilkanaście by się znalazło. Poniżej 4 najbardziej znane, z analogią do samochodowych koncernów dla lepszego zwizualizowania:

- SalesManago - narodowy czempion, tylko wzięty z lat 90-tych - coś na wzór fenomenu Daewoo Lanos i Matiz, niestety pełen wad typowych dla kapitalistycznych pionierów - z przesadzoną armią sprzedawców i działem IT tylko jako dodatkiem, co widać niestety po produkcji
- User.com - dawniej UserEngage, challenger, taka szybko nadrabiająca zaległości Kia, solidna - dająca jakość Toyoty za mniejsze pieniądze, nie obstawia jeszcze wszystkich segmentów rynku ale "ten nowy Stinger to piękny im wyszedł", z dobrym PRem na mieście
- Synerise - niby Tesla, ciągle "livin' on the edge", szumne plany i rozbudzone oczekiwania, duże nadzieje obserwatorów ale tymczasem nadal bolączki z masową produkcją, dobre dla postępowych fanatyków, często brane na jazdę próbną
- iPresso - Skoda, przyzwoity samochód za niewygórowane pieniądze, bez szaleństw ale spełnia swoje zadanie

Do tego jest spora liczba tych, co mają dużo pary, fantazji i części samochodowych ale produkcyjnego auta tak naprawdę jeszcze nie mają - czyli taka mniej lub bardziej

zaawansowana Arrinera i jej sny o potędze (edrone, GetResponse, SaveCart, SAREhub, YouLead).

Z zagranicznej konkurencji możliwości ogrom - słowacka Exponea, austriacki Emarsys, izraelski Optimove, belgijskie IgnitionOne i Selligent, turecki Autopilot itd. Że już nie wspomnę o "tradycyjnych" liderach jak Salesforce, Oracle, SAP, Adobe i inni - wszyscy mają do tego swoje rozwiązania. Naprawdę można przebierać jak w ulęgalkach...

Za kilka lat na rynku ton nadawać będą ci, którzy z sukcesem wdrożą tego typu narzędzia - przedstawiając swój biznes na nowe, bardziej wymagające ale szybsze tory. Innej drogi w dzisiejszym świecie nie ma.

Nov 30, 2018, 9:58 AM

CIĘŻKA PRACA vs CZARNA ROBOTA

Rozmowa ze startupowcem, byłym konsultancie w jednej z tych firm z tzw. Wielkiej Czwórki.

- Wiesz co Rafał - mówi - My to właściwie na niczym się nie znaliśmy tak naprawdę. W tym miesiącu robisz w bankowości, w następnym w firmie produkcyjnej, potem jakieś usługi itd. - ciągle zmiany. Ale jest jedna rzecz, w której byliśmy dobrzy - DOWOZLIŚMY, choćby nie wiem co przyszło nam robić. U nas nie ma, że coś zabrneło w ślepią uliczkę albo rozeszło się po kościach. Jest zadanie, musi być realizacja. I nie ma, że trudne. Nikogo nie obchodzi co ci w międzyczasie "wyskoczyło" (a zawsze wyskakuje), nie ma usprawiedliwiania się dlaczego czegoś się nie udało zrobić. Do or do not. There is no try.

I taka jest prozaiczna prawda - jako głównoodpowiedzialny w danym projekcie /i nieważne czy jesteś w danym kontekście pracodawcą czy pracownikiem/ możesz mieć wiedzę jak coś zrobić, możesz mieć narzędzia, sprzyjające okoliczności, pieniądze itd. - ale na koniec końców liczy się tylko czy tę najtrudniejszą robotę ZROBIŁEŚ. Zakończyłeś. Odhaczyłeś. Gdzie musisz jak operator GROMu, który w 15 minut zdobywa platformę wiertniczą, a nie amator, który jedzie w las popykać w paintballa. Chirurgiczna robota - szybko, sprawnie i bezszelestnie - zamiast ociągania, bieganiny, śmichów-chichów i wywrotek na prostej. I tak codziennie.

Brzmi niby trywialnie ale to naprawdę unikalna umiejętność, niezależna od tych branżowych. W dużej mierze jest pochodną cech charakteru, ale nawet urodzony "doer" musi się nieźle nagimnastykować żeby wykonać coś niewdzięcznego.

I teraz najważniejsze: łatwo, zbyt łatwo, pomylić powyższe z tzw. "ciężką pracą" od rana do wieczora - ślęczenie przy komputerze, dziesiątki maili, spotkania i ciągły niedoczas. Nie, nie o to chodzi. Mówiąc brutalnie szczerze - każdy głupi potrafi pracować po 12 godzin, nie zaimponujesz tym nikomu. Szacunek wzbudzisz natomiast zabierając się bez szemrania za to co trudne i nieprzyjemne. Czego nikt nie chciał tknąć, a trzeba. Czego nie da się zdelegować. Dźwigając z podłogi to, czego nikt nie był w stanie podnieść. Rzecz niewygodną, niełatwą, często w beznadziejnym stanie. To dopiero wyczyn. Dobrych zawodników poznaje się nie po tym jak ciężko pracują /w sensie czasu/, ale jak bardzo czarną robotę odwalają na co dzień.

Nov 5, 2018, 12:43 AM

“KONKRETY”

Wiecie, co mnie irytuje najbardziej? Oczekiwanie, żebym swoje wypowiedzi ubierał w same “konkrety”. Wyłożył na stół co i jak, dał instrukcję, wyrzucił z siebie samo mięso. Rach ciach. Bo przecież Ty, mniejszy lub większy adept biznesu, nie masz czasu na pierdoły. No cóż, to Cię zdziwię - w mojej opinii takimi oczekiwaniami pokazujesz tylko jak bardzo kiepsko z Tobą jest.

Kiedy byłem mały i studiowałem to też liczyły się dla mnie tylko owe “konkrety” /cudzysłów jak najbardziej zamierzony/. Niech mi ten starszy pan na dole auli powie co mam zrobić. Ale wprost! - w lewo czy w prawo? Tak, a może inaczej? Konkretnie, a nie jakieś tam mgliste pitolenie. Tak sobie oto wtedy myślałem. Wiedza składała się wg mnie wyłącznie z gotowych do zastosowania instrukcji, które mógłbym wdrożyć w swojej pracy już następnego dnia. Wszystko inne to był niepotrzebny bełkot z którego trzeba było odcedzać tę niby prawdziwą wiedzę. Dopiero dobre kilka lat później zrozumiałem jakim naiwnym amatorem byłem w tym swoim myśleniu...

Bo czy ktoś pyta szefa restauracji czy umie gotować konkretne danie? Nie. On umie. Jak trzeba to wszystko umie. Bo on UMIE GOTOWAĆ. Po prostu. Nie, że konkretne danie. Po prostu umie gotować. Czuje to. Wie o co chodzi z tym gotowaniem, ma doświadczenie. A ten konkretny przepis? Przeczyta i zrobi. To jest tak proste - pod warunkiem, że UMIESZ GOTOWAĆ. Przepisy są dla niewprawionych amatorów, profesjonalści zerkają na nie tylko po to żeby mniej więcej wiedzieć o co w danym daniu chodzi. I to wystarczy. Podwijają rękawy i wychodzi im świetnie. Bo UMIEJĄ GOTOWAĆ. Zjedli zęby na robieniu jedzenia i teraz są ponad to. Przepis nie ma znaczenia, to tylko kartka papieru - wiedza, którą można nabyć w 2 minuty. To co najważniejsze w tym całym gotowaniu to... ta cała reszta.

Czujesz to teraz? NAUCZ SIĘ GOTOWAĆ i nie traktuj samych przepisów (“konkretów”) jako fundamentów. Jest dokładnie odwrotnie. Jak chcesz “konkretów” to kup se książkę albo wygooglaj. Tego typu wiedzy jest przecież w bród. W biznesie naprawdę nie chodzi o to, żeby wiedzieć jak zejść z kosztem klika o kolejne 20%. Chodzi o to, żeby wiedzieć czemu coś robisz, jak chcesz to osiągnąć i w jakim kierunku zmierzasz. Takie rzeczy. Dużo ważniejsze, które jednak nijak nie są “konkretne”.

Jak do tego dojść? ZAPIEPRAJĄC OD MAŁEGO NA KUCHNI. Z głową oczywiście, a nie siekając cebulę latami. Tak to się robi - robiąc rzeczy, dużo rzeczy. Umiejętności, doświadczenie i świadomość zależności między rzeczami przyjdą z czasem i pozwolą ci odkleić się od konkretnych przepisów. Cokolwiek trzeba będzie wtedy zrobić - dasz radę.

Domagając się “konkretów” zdradzasz tylko swoją ogólną niekompetencję, brak czucia o co w tym całym biznesie właściwie chodzi, a nawet trochę mnie obrażasz. Bo mówiąc z perspektywy doświadczenia chcę ci przekazać coś więcej niż konkretną

instrukcję na jutro. A Ty, zamiast pomocy w zostaniu dobrym szefem kuchni, prosisz o treściwego kebaba.

Oct 8, 2018, 1:00 AM

OWCZY PĘD

PFR organizuje Szkołę Pionierów, taką mini akademię dla 50 osób, która ma nam wykształcić przyszłe elity polskiej przedsiębiorczości. Wczoraj miałem z nimi 3-godzinną pogadankę (przedłużoną o kolejne 3h w kuluarach). Tematem było "krytyczne myślenie" i tylko dlatego się zgodziłem. Ktoś tym ludziom musi przecież w końcu powiedzieć, że 90% opowiadań zasłyszanych tuż za oknem tego szklanego budynku na Mordorze, to bullshit i im szybciej zdadzą sobie z tego sprawę, tym lepiej. Świat jest dzisiaj pokręcony i korelacja między ciężką pracą a sukcesem jest bardziej odwrotna niż liniowa. Płynąc z prądem, chłonąc te wszystkie "jak to się robi" zamiast "jak to być powinno robione" można wpaść na mieliznę. Słyszę to na co dzień wsłuchując się w naprawdę przeróżne historie ludzi z branży. Wszystko tak dalekie wyidealizowanego startupowego hajpu. Nie, że gorsze. Po prostu inne. Jeśli chcesz dzisiaj do czegoś dojść, musisz działać INACZEJ. W książkach o tym nie przeczytasz i nie dowiesz się na Becie.

Oto kilka "bez" z mojej prezentacji (trochę rozszerzonych dla pełniejszego zrozumienia istoty rzeczy).

No więc, rób biznes...

BEZ WIARY W STARTUPOWE BAJKI bo to tylko rzeczywistość przepuszczona przez instagrama i jako taka nie istnieje. Wierz w to co widzisz, a nie to o czym słyszysz.

BEZ (ŚLEPEJ) WIARY W SUKCES bo to, że byłeś dobry w szkole i coś tam wiesz nie znaczy, że jesteś "skazany na sukces". Life is a bitch, a biznes tym bardziej.

BEZ PIENIĘDZY (INWESTORÓW) bo na początkowym etapie to niekoniecznie najwłaściwsza ścieżka, prowadząca Cię bardziej w kierunku pt. jak na tym czymś zarobić, a nie jak to coś zrobić najpierw zajebistym.

BEZ PIENIĘDZY (POŻYCZONYCH) bo ryzykowanie coś ponad garść swoich/rodzinyńskich zaskórników na coś co ma 90% szans, że nie wyjdzie to szaleństwo.

BEZ AMBICJI bo nigdy nie wiesz co będzie po drodze i górnolotne cele możesz roztrzaskać na pierwszym zakręcie. Droga ważniejsza niż cel.

BEZ POKORY bo jeśli będziesz respektował ustalony stan świata to nie wpadniesz na ten dziwny pomysł, który to rok później zrobi za Ciebie jakiś większy wariat.

BEZ MARKETINGU (PŁATNEGO) bo możesz wydać na to dowolne pieniądze i bić się na dowolnie wysokie stawki z konkurencją. A jak ci okoliczności odetną budżet to stracisz oddech natychmiast.

BEZ MENTORÓW bo poza nielicznymi wyjątkami to ludzie, którzy tak naprawdę nie wiedzą dużo więcej niż Ty. Których to wiedzę możesz osiągnąć po prostu się przykładając do swojej pracy, a nie z założenia licząc na mannę z nieba.

BEZ KSIĄŻEK bo dzisiaj każdy może napisać książkę. Bo to dzisiaj bardziej przedłużenie ego, a nie metoda transferu rzeczywistej wiedzy (którą zresztą szybciej zdobędziesz w postaci krótszych form). Książka to dla mnie to inspiracja, nie wiedza.

BEZ FOCUSÓW, MVP ITD bo jeśli chcesz coś naprawdę osiągnąć w danej branży to z definicji powinieneś wiedzieć więcej i bez badań. Czuć to. I od razu zacząć budować dobry produkt, a nie szłaś metodą "na pół gwizdka".

BEZ WYDUMANYCH NARZĘDZI bo większość z nich to shelfware, które kupujesz, stawiasz na półce/serwerze, a potem używasz 15% jego funkcji. Lepsze swoje/prostsze wykorzystywane na 90% niż te niby świetne, którego możliwości i tak nigdy nie zaznasz.

BEZ SINGLETASKINGU bo świat się skomplikował, przyspieszył i nie daje ci już takiego komfortu. Naucz się funkcjonować w okolicznościach wielowątkowych. Nigdy już nie będziesz miał czasu żeby zrobić wszystko po kolei, tak jak już nie będzie ulic bez korków o 17tej.

BEZ OGLĄDANIA SIĘ NA INNYCH bo ci inni też błędzą, o czym wiedzą już tylko oni. Ścigasz się tylko ze sobą, to najgorszy Twój rywal.

BEZ FORMALNEJ EDUKACJI jako źródła przydatnej wiedzy. Wiedzę daje robienie rzeczy, doświadczanie, a nie słuchanie wykładów. Wykorzystaj studia właśnie jako pretekst do zdobywania wielu doświadczeń i pogłębiania relacji, które kiedyś mogą zapocentować.

BEZ "CIĘŻKIEJ PRACY" bo teraz sformułowanie "pracuj więcej" przegrywa z "pracuj mądrzej" bardziej niż kiedykolwiek wcześniej. O ironio, dużo łatwiej jest ślęczeć przed komputerem 18h na dobę niż rozgrzać mózg do czerwoności i wpaść na coś, co oszczędzi ci potem tygodnie. Twój mózg nadal wygrywa z Twoim komputerem.

Sep 18, 2018, 10:29 AM

Wywiad ze Zbigniewem Jakubasem

Lektura na weekend. Dwuczęściowy wywiad ze Zbigniewem Jakubasem, doświadczonym na wielu frontach biznesmenem, jednym z najbogatszych Polaków. Fascynująca historia człowieka, który mógł zostać nauczycielem w liceum, ale wstąpił po gerberę do pewnego prywatyzarza i przez niego zajął się biznesem. Szyje garnitury dla Boss'a, składał komputery przed Optimusem /to on spolonizował klawiaturę jaką znamy do dzisiaj!/, produkuje pociągi, buduje biurowce i bije monety. Ach, i jeszcze uratował CD Projekt przed bankructwem... którego akcje sprzedał potem po 7 złotych, choć dzisiaj są warte 200 zł. I nie żałuje tego kroku!

Nie znajdziecie tu "mięsa" czy innych "konkretów" /ulubione życzenie biznesowych żółtodziobów/ - jest za to dużo o miękkiej stronie biznesu. Że warto nie być chciwym, że warto otaczać się dobrymi ludźmi, że dobre relacje i zaufanie mogą zdziałać cuda. Że trzeba mieć też szczęście. Oraz, że czasem warto zapłacić za know-how mistrza w danej dziedzinie nawet kilkadziesiąt *razy* więcej niż wynosi zwyczajowa pensja.

Ludzi takich jak on można policzyć w naszym kraju na palcach. Multiinstrumentalistów znających się na mechanizmach biznesowych bez względu na branżę, a nie Grycanów, całe życie kręcących te same lody /nic im nie umniejszając, też szacun!/. Wielka przyjemność posłuchać kogoś tak mądrego, a przy tym ciekawie opowiadającego o 40 latach swoich doświadczeń. Polecam.

<https://www.youtube.com/watch?v=N5VkxAOdTmk>

<https://www.youtube.com/watch?v=kS8xjq9XVOY>

Aug 31, 2018, 4:22 PM

BĘDZIEMY DRUGĄ JAPONIĄ?

Właściwie to nie wiem jak podejść do tematu bo zapowiada się, że to będzie mój najbardziej niemerytoryczny post ever. Ten przy którym mało opieram się na swojej wiedzy czy doświadczeniu. Bo nie mam na to co chcę powiedzieć żadnych niepodważalnych argumentów - mam tylko czucie. Czucie, że w ciągu najbliższych kilku lat kryzys trafi nas okrutnie. Gospodarka nam zjedzie do takich poziomów jakich nie pamiętają najstarsi górale. To nie stanie się oczywiście nagle, ale niewidocznie symptomy narastają od lat - aż pewnego dnia wystarczy jedna zapałka...

Media trąbią, że polskie firmy mało wydają na inwestycje, akumulując pieniądze na kontach. Osoby indywidualne, podskórnie wyczuwając nienajlepszy klimat, uciekają natomiast z lokat i ładują kasę w nieruchomości szukając tam bezpieczeństwa. Ale ceny mieszkań mamy już najwyższe w historii /12-14k za metr na Pradze? serio?!/. Że o pladze nowych biurowców już nie wspomnę /kto je będzie wynajmował jak skończy się ten szal?/. Ludziom "żyje się lepiej" głównie dzięki zastrzykowi z 500+ bo mediana wynagrodzeń to przecież nadal tylko 2500 na rękę. Prawdziwy, ten nieważony, WIG naszej giełdy spada nieustannie od 2 lat /a to dopiero początek biorąc pod uwagę perspektywę dla kasy z OFE/.

I to wszystko przy wzorcowych wynikach na papierze. PKB rośnie przyzwoicie, bezrobocie rekordowo niskie /każdy kto szuka pracy ją znajdzie/, nie widać niczego niepokojącego. A jeśli to tylko cisza przed burzą? Ostatnie kilkanaście lat jedziemy przecież na sterydach z Unii /dotacje do wszystkiego/, a od ostatnich wyborów doraźne braki w portfelu zasypywane są "chwilkami" z nisko położonych zasobów /dociskanie nowymi obciążeniami, likwidacja podatkowych luk i szarej strefy/. Robimy klatę, a nogi jak patyki. Jakie są bowiem nasze fundamenty? Mamy wszelkie szanse zostać klasycznym przypadkiem hasła "pułapka średniego dochodu", które mówi, że trudno osiągnąć takie same efekty tymi samymi metodami w dłuższej perspektywie. A my ciągle jedziemy na taniej sile roboczej. Produkujemy fotele dla połowy europejskich aut, ale to Niemcy sprzedają je za gruby hajs opakowując w nowoczesny samochód. Próbuje to oczywiście zmieniać ale nadal średnio nam wychodzi. Co jeśli w tym czasie przyjdzie światowy kryzys? /a przyjść może całkiem szybko, "za dobrze" jest już bardzo długo/. Gdzie my wtedy będziemy? Jakie argumenty będziemy mieli w rękach? Warto pomyśleć o tym teraz, zanim spadnie pierwszy kamień, a po nim ruszy lawina. Stabilne państwo, tak jak dobrą firmę, poznajemy po tym, że potrafi przetrwać w każdych czasach, a zły tylko w dobrych.

To wszystko nie jest jakąś futurologią. To proces, który powtarza się przecież cyklicznie. Japonia rosła dynamicznie przez 30 lat, a potem dopadła ją stagnacja trwająca ponad dekadę. Hiszpania kilkanaście lat temu była wzorem rozwoju dzięki unijnym pieniądzą - do czasu tąpnięcia, które ulokowało bezdomnych w nowych, niedokończonych apartamentowcach, a klasę średnią wymiotło do domu mamusi pod miastem.

Zresztą, czasy w których żyjemy przyzwyczały nas do tego, że w każdym momencie może się zdarzyć coś, co jest niemożliwe do przewidzenia - tzw. efekt czarnego łabędzia (Trump, Brexit itd.). Warto o tym pomyśleć z perspektywy swojej mikroskali.

Zastrzegam przy tym jednak - nie traktujcie proszę tego co piszę jako umocowanej w solidnych fundamentach analizy ekonomicznej. Nie jestem tu żadnym specjalistą. Ja tylko przekazuję moje czucie tego jak wygląda fizyka pewnych mechanizmów rynkowych. I ja dzisiaj mówię: "Andrzej, to jebnie".

Aug 27, 2018, 1:58 PM

NIE RÓBCIE STARTUPÓW, RÓBCIE FIRMY (W INTERNECIE)

Mijasz je na każdej wylotówce z miasta. Średniej wielkości firmy. Handel, produkcja, usługi. Dwupiętrowy, przeszklony budynek, blaszana hala z tyłu, duży reklama na froncie - coś w ten deseń. Kilkanaście, kilkadziesiąt, czasem kilkaset osób. Typowa firma dzisiejszego pięćdziesięcioparolatka, któremu "się powiodło". Takich firm są tysiące, w każdej branży. Wszystkie całkiem nieźle prosperujące - są sensowne zyski, jest renoma, stopniowo rozszerza się działalność. Na parkingu przed stoi luksusowy wóz szefa, kupiony za gotówkę, wymieniany regularnie co 3 lata. Jedyne zmartwienie - "ci z internetu". Na szczęście drugie pokolenie za chwilę przejmie stery - unowocześni, sprofesjonalizuje, zacznie migrować do netu.

A Ty co? Nadal próbujesz robić startup?

Startup to robienie czegoś czego nikt wcześniej nie robił. Większość polegnie w walce bo to najczęściej szczęście zdecyduje o tym czy odniesiesz sukces - nie Twoje umiejętności. Ale przecież tak nie musi być.

Komis samochodowy zastąpiło Otomoto, Filmweb przejął funkcję repertuaru z gazety, a buty kupujemy w Zalando zamiast w sklepie przy handlowej ulicy. Widzisz te zmiany gołym okiem. To co kiedyś było tam, teraz jest/będzie tu. To takie oczywiste. Może więc zamiast robić kolejne saasy, fintechy i inne AI napędzane wynalazki warto obrać bardziej przewidywalny kurs? Tu naprawdę głównie liczą się Twoje umiejętności i nie trzeba się "wstrzelać w temat". To ostatni moment, żeby przy racjonalnych zasobach zbudować swoją dobrze prosperującą firmę na wylocie z miasta. Tak jak te 20 lat temu zrobiło pokolenie przed nami. Zapał, trochę sprytu i racjonalne zarządzanie powiększonym cyklicznie kapitałem - to były fundamenty.

Tego typu firmy osadzają się teraz w newralgicznych rejonach internetu. Twoją świetną lokalizacją na wylotówce do Poznania jest wypracowana latami pozycja w top10 w Google. Nie do ruszenia. Twoją reputacją tysiące fejsfanów i opinii w całym necie. Przypomnij sobie - Twoją szczęką na bazarku było w początkowej fazie - ha! - konto na Allegro. Uderzające analogie nasuwają się same. Uwierz mi, tak samo będzie z powodzeniem takich e-firm - osiągnięte w czasach szybkiego wzrostu pozycje zostaną im dane na długo. Konkurencja nie zbuduje w 3 miesiące tego, co Ty budowałeś przez parę lat. Czas będzie działać na Twoją korzyść.

Zrób więc "zwykłą firmę" w internecie - jakiś e-commerce, software house czy inny e-odpowiednik realnego biznesu. Jeśli Twoją główną bronią jest wiedza, a nie szalone pomysły to nie ma się co zastanawiać. Ostatni moment - za kilka lat będzie już naprawdę za ciasno. Wiem, że już dzisiaj jest to trudne, wiem, że "wszystko już jest". Ale da się - szczególnie w niszy i z zapałem tych, którzy z inwencją podejną do transformacji znanej sobie branży.

Na takich podstawach, wieloletnich i trudnych do obalenia trendach, zbudujesz swój sukces, który niezachwianie potrwa ładnych parę lat. Aż przyjdzie następne

pokolenie, które zamachnie się na Twój biznes z zupełnie innej strony. Ale Ty wtedy będziesz już ustawiony, obstawiony i gotowy na atak.

Aug 20, 2018, 4:24 AM

Czego możesz nauczyć się od GROMu?

15 lat temu Sławomir Petelicki, nieżyjący już niestety twórca jednostki specjalnej GROM, napisał dla Harvard Business Review tekst o tym jak sposób funkcjonowania tej elitarnej grupy może zainspirować do stworzenia jej cywilnej wersji - świetnie działającego teamu, dzisiaj powiedzielibyśmy - startupu. Oto najważniejsze moim zdaniem fragmenty.

“Jedno słowo: psychika. To ona jest w tej służbie najważniejsza. Sprawność fizyczną można szybko podnieść na poligonie i w siłowni, a umiejętność sprawnego posługiwania się bronią doszlifować na strzelnicy i w trakcie nieplanowanych treningów. W biznesie również – umiejętność pisania biznes-planów lub szybkiego wyłapywania problemów spółki z jej sprawozdań finansowych można wykształcić poprzez szkolenia i kilkuletnią praktykę. Nie sposób jednak na nowo ukształtować psychiki. A psychikę komandosa musi cechować wrodzony optymizm. Człowiek, który ciągle widzi przed sobą przeszkody, potrafi bowiem zarazić swoim pesymizmem cały zespół.”

“Testuj inteligencję w praktyce. Marszobiegi w górach to nie tylko test sprawności fizycznej i psychicznej, lecz także test na inteligencję. Ponieważ nikt nie ma narysowanej na mapie trasy dojścia do punktu zbiórki, musi ją sobie wyznaczyć sam. Stawia więc sobie pytanie: Czy lepiej przejść przez górę, czy raczej ją obejść? Pytań jest więcej: Ile czasu zajmie każdy wariant? Czy mam wystarczające siły do tego, by zrealizować to, co zamierzałem? Jakie jest ryzyko związane z wybraną opcją? Tu nie ma co prężyć mięśni, tu trzeba pomyśleć. Nie ma też tylko jednego słusznego rozwiązania – dobrych rozwiązań może być kilka. Zmieniają się przecież warunki atmosferyczne, zmienia się zasób sił...”

“Mojemu pewniakowi zabrakło jednej minuty do tego, by zmieścić się w czasie. Można było przymknąć oko. Nie zrobiłem tego. Odpadł. Wiem, że się starał. Widziałem to. Uznałem jednak, że nie mogę robić żadnych wyjątków, bo takie przymknięcie oka rozprzestrzenia się w zespole niczym wirus – niewidoczny mikrob, który zaraża kolejnych ludzi szybko i skutecznie. To tak, jak tolerowanie niekompetencji. Niekompetentni ludzie podejmują niekompetentne decyzje, a te prowadzą do strat.”

“Ale nawet najlepsi ludzie wymagają doskonalenia. Doświadczeni żołnierze, którzy dostali się do GROM-u, potrzebowali zazwyczaj pół roku tylko na to, aby zmienić mentalność – aby nie czekać już na rozkazy, tak jak w tradycyjnym wojsku, skąd pochodzili, lecz samemu wymyślać warianty działań i realizować je.”

“Rób mniej szkoleń, ale u najlepszych na świecie. Zarówno w wojsku, jak i w biznesie najczęściej spotykaną metodą podnoszenia kwalifikacji są szkolenia. Jest ich zazwyczaj dużo – co roku każdy żołnierz zawodowy przechodzi co najmniej kilka kursów. Niestety, ilość nie idzie w jakość. Ze względów finansowych szkolenia powierza się tym, którzy muszą je prowadzić z racji obowiązków, a nie tym, którzy są w konkretnej dziedzinie wzorami do naśladowania. W GROM-ie przekonałem się, że lepiej jest robić mniej szkoleń, ale na najwyższym poziomie. Zadaniem szkoleń jest

nie tylko przekazywanie konkretnej wiedzy, ale także rozbudzanie wyobraźni i motywowanie.”

“Celem rywalizacji jest wzmożenie czujności komandosów i wyłapanie błędów, jakie popełnili koledzy. Nie chodzi tu o wytykanie palcami i krytykowanie – wszyscy wiedzą bowiem, że lepiej uczyć się na błędach cudzych niż swoich, tym bardziej że taki błąd może skończyć się śmiercią własną i pozostałych towarzyszy broni.”

“Stawiaj na interdyscyplinarność. O sukcesie w działaniach wojennych już od dawna nie decyduje liczba żołnierzy i wielkość uzbrojenia. Dziś liczy się nowoczesna technika i elastyczność w podejściu. Aby nadażyć za zmianami w technice i swobodnie, a przy tym niemal bezwiednie, wybierać między różnymi rozwiązaniami, trzeba być specjalistą. Takim właśnie specjalistą jest każda z czterech osób wchodzących w skład zespołu bojowego. Jeden komandos doskonale zna się na systemach łączności, inny na wysadzaniu czy planowaniu ataku, a jeszcze inny na naprowadzaniu lotnictwa na cele lub na pomocy medycznej.”

“Uwzględnienie w wynagrodzeniach realiów rynku sprawia, że podwładni nie czują się gorsi od innych, ale jeszcze nie motywuje ich do wzmożonego wysiłku. Motywuje dopiero to wszystko, co wyprzedza ich oczekiwania. Jeśli już dawać podwyżkę, to najlepiej zaraz po osiągnięciu, które dowódca uznał za wyjątkowe. Czekanie z podwyżką na standardowy termin przyznawania gratyfikacji zdecydowanie zmniejsza siłę oddziaływania tego gestu. Inną techniką, której używałem, by wyprzedzić finansowe oczekiwania żołnierzy, było przeskakiwanie powszechnie znanych widełek płacowych – podwładnym dawałem pensję, którą powinny pobierać osoby wyższe od nich rangą. Na przykład porucznikowi dawałem pensję majora lub kapitana.”

“Po bliższym poznaniu komandosów GROM-u doszedłem do wniosku, że znacznie skuteczniejszy jest dla moich podwładnych awans poziomy, na przykład powierzanie im misji coraz bardziej skomplikowanych i większych pod względem skali.”

“Duża swoboda w podejmowaniu decyzji wyzwala w podwładnych bardzo dużą motywację. Daje też znacznie lepsze efekty od tradycyjnego podejścia nakazowo-rozdzielczego, które wciąż dominuje w większości organizacji – zarówno wojskowych, jak i biznesowych. Jest tylko jedno „ale”. Samodzielność podwładnych w podejmowaniu decyzji tylko wtedy przynosi wspaniałe efekty, gdy granica odpowiedzialności między szefem i podwładnym zostanie właściwie wytyczona. Gdzie ona przebiega w GROM-ie?

Moja rola jako dowódcy polegała na określeniu celu akcji i jej szczegółowego planu operacyjnego, obejmującego kilka wariantów. Tu jednak podobieństwo do stylu nakazowo-rozdzielczego się kończy. Starłem się, aby plan ten nie był postrzegany jako spisana mądrość nieomylnego wodza. Nie miał on wiązać rąk, lecz motywować do samodzielnego działania. W tym celu zaraz po stworzeniu planu poddawałem go krytyce podczas narady z podwładnymi. Zadaniem moich ludzi było znalezienie w nim jak największej liczby słabych punktów. Bezpośredni wykonawcy planu nadawali się do tego znakomicie – mieli przecież doświadczenie i specyficzną intuicję, która powstaje tylko u ludzi, którzy potrafią ponosić ryzyko. Bywało tak, że w trakcie

dyskusji niektóre punkty planu były z niego wykreślane, ponieważ komandosi uznawali je za zbyt ryzykowne. Bywało i tak, że cały plan był podważany. Wówczas nie narzucałem swojej woli, bo wiedziałem, że bez przekonania o zwycięstwie ludzie nie są w stanie go osiągnąć.”

“Inną wartością, która sprawdziła się w GROM-ie jako bodziec do podnoszenia skuteczności działania zespołu, było bezwzględne promowanie wiedzy i umiejętności. Wielu menedżerów stwierdzi, że oni już od dawna promują wiedzę i umiejętności swoich podwładnych. Jednak promowanie wiedzy w firmach polega w praktyce na tym, że jest ona doceniana tylko kiedy przychodzi moment oceny kandydatur do awansu. Tymczasem kompetencje powinny być przedmiotem częstego uznania.”

May 22, 2018, 12:29 AM

MUSISZ BYĆ PIERWSZY

Wprowadzenie wolnego rynku na początku lat 90-tych to było coś. Wiedziałeś co znaczy słowo marketing? Zostajesz dyrektorem marketingu w naszej nowej firmie! I jeśli nie byłeś tępą dzidą tylko przyzwoicie ogarniałeś, to dzisiaj jesteś prezesem, i to na całe EMEA. Wystarczyło trafić na dobry grunt i szybko biec nie wywracając się o swoje sznurówki. Tak jak Dariusz Miłek - zaczynał handlując butami ze "szczęki" w rodzinnym Lubinie - teraz jest miliarderm, który własnym samolotem lata doglądać biznesu. Chcesz wbić się do tej ligi? Polegniesz idąc tą samą drogą. Musisz zacząć wcześniej i czekać na wstrząs tektoniczny i idące za tym nowe rozdanie - tak jak właściciel eobuwie. Internet zmienił paradygmat.

Ekspansja internetu w latach post-bańkowych czyli po 2001 to było coś. Wiedziałeś, że pomimo kaca, internet będzie się prężnie rozwijał i podstawowe usługi jak zakupy czy informacje będą realizowane online? Wystarczyło mieć głowę na karku, mocno stąpać po ziemi i umieć liczyć. Dzisiaj masz firmę wartą dziesiątki milionów złotych albo wręcz zarabiającą tyle co roku. Chcesz zacząć teraz? Oj, ciężko oderwać się od ziemi. Produkt może i dobry, ale na marketing trzeba wydać grube miliony, których zwrot mocno niepewny. Stare wygi mają się świetnie, korzystając z wyrobionej marki, relacji czy reputacji u wujka Googla. Ty nie masz nic. Masz całkiem fajny bar w dobrej lokalizacji ale trudno ci przekonać tego pierwszego klienta żeby wszedł do środka - właśnie dlatego, że nikogo tam nie ma. Nikt nie chce być pierwszą parą na parkiecie.

Moda na social media z początku naszej dekady? Wystarczyło mieć pomysł jak wykorzystać miliony ludzi marnujących swój czas na fejsie. Czy to nagabując ich do przejścia na Twoją stronę, czy to pomagając korporacjom na ściągnięcie ich do siebie. Pieniądze same wpadały do kieszeni. Weź to powiedz teraz wszystkim agencjom socialmediowym, influencerskim itd. - dużym osiągnięciem jest związanie końca z końcem.

Nie ma już łatwych biznesów, kropka. Niezwykle trudno jest zrobić skuteczną ucieczkę z peletonu. Trzeba wystartować pierwszym, a potem mieć na tyle rozumu, żeby się nie dać dogonić. Wyścig już trwa? Musisz poczekać na kolejny, w którym będziesz już stał w blokach, kiedy inni dopiero zaczną o tym myśleć.

Apr 13, 2018, 11:01 AM

“Sprawdzone mechanizmy wałkarskie”



Jest na Wykopie użytkownik, który pisze od kilku miesięcy o „sprawdzonych mechanizmach wałkarskich”. I zna się na rzeczy. Polecam prowadzącym działalność gospodarczą jako materiał uświadamiający w jakim kraju żyjemy i np. jakim cudem żona „typowego Mirka” może jeździć Mercedesem AMG S63 Mansory za 3 mln zł.

Oto najciekawsze kąski:

[Top 10 branż, w których robiło się przekręty na VAT w latach 2014-2016](#)

[Jak to jest z tymi zwrotami VATu? /przypadek np. giełdowej spółki Action, która przez to o mało się nie wyłożyła/](#)

[Długi tekst o przekrętach w branży gier /sprzedawanie np. skanów-zdrapek z kodami gdzie rodzime platformy na literkę A, G i K są pośrednikami/](#)

[VAT w elektronice /stad mamy tanie telefony z Allegro na fakturę „VAT-marża” itd/](#)

Paliwo:

[ekonomia procederu](#)

[konto numeryczne to większy prestiż niż Ferrari](#)

[zabawa w ciuciubabkę](#)

[Jaki jest realizm mafii VATowej w ostatnim, hitowym filmie Papryka Vege?](#)

[O zaciągu „młodych wilków” w urzędach skarbowych, którzy już nie łykają marnej zarzutki jak typowi urzędnicy](#)

[Przykład zarzutki w drugą stronę \(z opcją, że to mogą być służby\)](#)

Wałki na napojach energetycznych /długie, nie czytałem/ - [cz. 1](#) i [cz. 2](#)

[Po co się kupuje zadłużone spółki?](#)

Dwie "życiowe" historie w stylu „od pucybuta do milionera” - [raz](#) i [dwa](#)

Apr 2, 2018, 10:22 PM

Trzymajcie się “prostych” ludzi

Wczorajszą prezentację na TEDx zacząłem przygotowywać już w styczniu. Napakowana myślami, bon motami, wskazówkami. Ale trudna w zjedzeniu, nawet dla mnie, po wielokrotnym czytaniu. Wróciłem z urlopu, spojrzałem na nią i doszedłem do wniosku, że jest tak naprawdę o trzech, zupełnie niezależnych sprawach. Wyrzuciłem wszystkie obrazki, wykresy, usunąłem dwa wątki poboczne. Został sam kręgosłup, całość zyskała na przejrzystości. Było niby dobrze. Ale kilka dni przed prezentacją, konsultując się z kolejnymi osobami, nadal nie opuszczało mnie poczucie, że coś jest nie do końca tak jak mogłoby być. Przysiadłem do tekstu ponownie i zacząłem analizować zdanie po zdaniu. Upraszczałem myśli, skracałem wątki, wywalałem wszystko to, co nie było niezbędne. Niby już odchudzoną i konkretną prezentację udało się jeszcze skrócić o 1/4. I dopiero wtedy zaczęło to tak naprawdę przemawiać do mnie samego. Tak jak znanym cytacie - “Gdybym miał więcej czasu napisałbym krótszy list”. Tak to działa.

Identycznie jest z naszymi wypowiedziami. Łatwo jest przekazywać pomysły i polecenia w sposób długi i zawity. Zero wysiłku po naszej stronie - przerzucamy to na odbiorcę. Wypluwamy swoje nieuczesane myśli i niech się odbiorca martwi jak z tego posklejać coś sensownego. Od niedawna przestałem być tolerancyjny w tej kwestii. “Nie, sorry - powiedz mi to tak żebym zrozumiał, a nie zmuszasz mnie to rozgryzania 80% Twojej wypowiedzi”. Oczywiście musi to też działać w drugą stronę. Zanim coś powiem, to staram się to tak ułożyć, żeby 80% "obciążenia procesora" było po mojej stronie. Odbiorca ma dostać treść przemyślaną i bezproblemową w konsumpcji. Jeśli ktoś cię nie zrozumie to jest to TWOJA wina. Poza tym, korelacja między tym jak prosto umie ktoś przekazywać myśli, a jego wiedzą merytoryczną jest zaskakująco duża. Trzymajcie się “prostych” ludzi.

Mar 23, 2018, 2:51 PM

Balkonowa gadka przy winie, po 23ciej

Tak przy sobocie, jeszcze w nawiązaniu do [poniższego wywiadu](#). Dla tych co czytając go pomyśleli: "Kochanie, a może tak rzucilibyśmy te nasze nędzne posadki i założyli kawiarnię, he?"

Będzie to przypowieść o roboczym tytule "Balkonowa gadka przy winie, po 23ciej".

Otóż jesteście na imprezie. Fajnie jest, księżyc w pełni, nowi ludzie itd. itp. I tam spotykacie Pana Adama. Pan Adam okazuje się być doświadczonym restauratorem, a wy z przyklaskiem oznajmujecie mu "Oh, jak to się świetnie składa! Bo wie Pan, my z żoną to zawsze marzyliśmy aby założyć taką klimatyczną kawiarnię...". I teraz są dwie opcje:

Opcja 1/ Pan Adam pije cały wieczór mineralną i jest po prostu przemiłym starszym panem-restauratorem.

Opcja 2/ Pan Adam też jest po winie i wezbrało się w nim na szczerość.

Co się dzieje w opcji pierwszej? Na Waszą entuzjastyczną deklarację dostaniecie tak samo entuzjastyczną odpowiedź. "To świetnie!, wspaniale wręcz, będę Wam kibicował. Kawiarnia to duża frajda, dużo się można nauczyć. Trudny biznes ale warto spróbować, polecam. Zadzwonić jakbyście potrzebowali się kiedyś poradzić."

I bramka nr 2. "Szczere? Nie ładujcie się w to gówno. Nie macie pojęcia o 80% rzeczy tam, na zapleczu, które trzeba ogarnąć żeby to tak wyglądało jak wy to widzicie kupując latte na sojowym". Tak jak mówiłem - jest szczerze. Dowiadujemy się więc, że pracownicy odchodzą z dnia na dzień /a wręcz z godziny na godzinę/, dostawcy po miesiącu miodowym zaczynają kombinować na jakości, ktoś coś zachachmęci na kasie albo na zapleczu, a ty w nocy z trwogą odczytujesz smsy bo to pewnie pracownik, który cię uprzejmie informuje, że rano nie przyjdzie bo cośtam i to ty będziesz wstawać już o 4 rano żeby ogarnąć dostawy na śniadanie. Jednym słowem - ciągła walka. Wypisz-wymaluj jak w tefauenie u Magdy Gessler.

Która wersja jest prawdziwa? Obie. Bo własny biznes to trudny kawałek chleba. Każdy. I tak samo każdy, widziany oczyma konsumenta, wydaje się zupełnie niewinnym, prostym i przyjemnym. Prawie nikt jednak nie zdaje sobie sprawy, że sukces okupiony jest dużym wysiłkiem, niemałymi - choć pozornie trywialnymi - umiejętnościami, a nade wszystko - uciętym w boju doświadczeniem. Nie można sobie, ot tak, wskoczyć do pociągu pt. Własny Biznes i jechać tak szybko jak ci, co już po tych torach długo jadą. Nie zdajemy sobie sprawy z tego, że wszystko przychodzi z czasem i że nie ma tu drogi na skróty. Daję głowę, że nawet pewny siebie właściciel świetnie prosperującego startupu, miałby taki sam /albo i większy/ problem z rozkręceniem e-sklepu z ubrankami dla dzieci jak dwie koleżanki odchodzące z korpo.

Także ten - może być pięknie i wspaniale tak jak to w wyobraźni widzicie - o ile macie świadomość tych 80 procent na zapleczu, których nie widać.

Feb 24, 2018, 4:27 PM

Przestań niepotrzebnie komplikować

Czytam sobie jak to Marcin Zaremba [15 miesięcy przepisywał apkę](#) iTaxi. I im dalej się zagłębiam to, pomimo ogólnej zgody co do większości technik, zastanawiam się co chwilę “Jejciu, nawet nie wiedziałem, że to co robię na co dzień to takie odkrycie i się tak mądrze nazywa”. A pod koniec czytania mam nieodparte wrażenie niepotrzebnego przeintelektualizowania całego procesu, czegoś zupełnie odwrotnego niż hasło na ścianie ich biura, które to niby przyświecało w pracach.

Pod dyskoteką kłóci się dwóch kogucików. Pierwszy od progu buduje przewagę psychologiczną:

- “Stary, już cię nie ma. Mam czarny pas w karate, stoczyłem dwie amatorskie walki bokserskie, a teraz ćwiczę MMA.”

- “A ja 5 lat przerzucałem gnój.” - na co odpowiada mu drugi.

I sekundę później wyprowadza taką fangę, że nasz karateka momentalnie przenosi się do innej czasoprzestrzeni.

Tak mniej więcej można sobie zwizualizować różnicę między podejściem książkowym a praktycznym. To pierwsze, sprowadzające się do podpierania swych działań mądrymi hasłami, metodologiami, dobrymi praktykami itd, w tzw. prawdziwym świecie najczęściej przegrywa z prostolinijnym myśleniem, zdrowym rozsądkiem i dogłębnym zrozumieniem tego, co tak naprawdę trzeba osiągnąć.

A jeśli do kogoś nie trafia przykład dyskotekowej bitki to służę kolejnym, bo widziałem takie starcia nie raz. Po jednej stronie dyplomowany programista po politechnice, z doktoratem w opanowaniu branżowych nowinek. Po drugiej stronie praktyk, z wykształceniem jak najbardziej niekierunkowym. Zadanie: napisać cośtamrobiący skrypt. Pierwszemu zajmuje to tydzień, w 3 plikach, z kilkunastoma zapytaniem do bazy. Drugiemu pół dnia. W jednym pliku. Z kilkoma zapytaniem do bazy. Szach mat.

Nie twierdzą, że to bezwzględna reguła ale moim zdaniem często tzw. “mądre głowy” przychodzą i mówią ci, że zajmie to tyle i tyle czasu albo że w ogóle się nie da tak tego zrobić. Aż natrafiają na kogoś, kto nigdy w życiu nie zaprzętał sobie głowy podobnymi bullshitami. Ten oto przychodzi i po prostu to robi - wielokrotnie szybciej i taniej niż mówili. Jego rozwiązanie nie ma opcjonalnych fajerwerków ale działa i spełnia postawione zadanie. Wystarczy czuć produkt, być obytym w trzeźwym myśleniu bez względu na okoliczności i nie dać sobie wmówić, że jest inaczej niż faktycznie jest.

Mi ten mechanizm uświadomił pewien gość już w 2001 roku. Nazywa się Joel Spolsky - to taki Krzysztof Jarzyna ze Szczecina, szef wszystkich szefów w świecie programistów. Stworzył m.in. Stack Overflow i Trello. A kiedyś, dawno dawno temu, miał forum, na którym ludzie mieli zachciankę - ot, taką niby małą prośbę: żeby wyświetlać im listę wątków w których ktoś coś dopisał od czasu ostatniej wizyty. No i zaczęło się kombinowanie - jak to wszystko zindeksować żeby nie ubić serwera w 5 minut? Rodzą się pomysły na jakieś nowe tabele, indeksy i inne cuda wianki. Aż wreszcie Joelowi przychodzi do głowy refleksja: Ej, przecież jak nie widziałem danej strony to każda przeglądarka na świecie wyświetla link do niej na niebiesko, a jak widziałem - to na fioletowo, prawda? No to dodajmy do url-a danego wątku cyferkę zmieniającą się z każdym nowym postem. I już. Każda wypowiedź to link znowu na niebiesko. Rozwiązanie było gotowe w godzinę i kosztowało tyle co nic. Można? Można.

I tak trzeba właśnie działać - zapierać się rękami i nogami przed wciągnięciem w czarną dziurę świetnych metod zrobienia czegoś inaczej niż prosto. Wyjątkiem tutaj jest chyba tylko sytuacja kiedy pracujesz w software house. Tu klient, żeby sownie zapłacił, musi być dopieszczony - chce mieć *poczucie*, że wszystko jest robione książkowo, że tak się to teraz niby robi, że firma dochowuje najwyższych światowych standardów, że trendy wyznacza i w ogóle mucha nie siada. Trochę jak w restauracji, gdzie przecież wszyscy oczekujemy, że będzie nie tylko smacznie i zdrowo ale też będzie wyglądało spektakularnie jak po filtrach z instagrama.

W każdym innym przypadku, kiedy pracujesz nad produktem swojej firmy, to płacą ci raczej za performance, a nie za finezję. Przestań więc niepotrzebnie komplikować to co może być proste i skuteczne.

Feb 21, 2018, 9:43 AM

Książkowy pro-tip

Narzekanie “tak dużo książek, tak mało czasu” brzmi znajomo? Dzisiaj mały pro-tip. Wpisz w Youtube tytuł i autora, a potem dodaj “summary”. Wskoczy ci sporo całkiem esencjonalnych podsumowań, które oczywiście książki nie zastąpią ale dadzą poczucie, że dowiedzieliśmy się przynajmniej najważniejszych tez w niej zawartych.

Parę randomowych przykładów:

https://www.youtube.com/results?search_query=The+Subtle+Art+of+Not+Giving+a+F%2Ack+summary

https://www.youtube.com/results?search_query=Principles+Ray+Dalio+summary

https://www.youtube.com/results?search_query=The+Hard+Thing+About+Hard+Things+Ben+Horowitz+summary

https://www.youtube.com/results?search_query=Disrupted+Dan+Lyons+summary

https://www.youtube.com/results?search_query=Rework+Jason+Fried+review

https://www.youtube.com/results?search_query=How+to+Win+Friends+and+Influence+People+Dale+Carnegie+summary

https://www.youtube.com/results?search_query=Thrive+Arianna+Huffington+review

https://www.youtube.com/results?search_query=Zero+to+One+by+Blake+Masters+and+Peter+Thiel+review

PS. Czasem zamiast “summary” lepsze wyniki daje “review” lub wariacje obu określeń.

Dec 4, 2017, 3:33 PM

Wiedza vs pieniądze

Mam wrażenie, że myślenie o pieniądzu przesłania nam myślenie o produkcie. Wszyscy chcą zdobyć duży pieniądz, żeby zrobić dobry produkt, a mało kto próbuje zrobić dobry produkt, żeby zrobić duży pieniądz.

Wiedza jest jakby dzisiaj dodatkiem, czymś co oczywiście pomaga, ale nie za cenę własnych poświęceń - w końcu ją też można kupić. Droga do bycia startupowym rockstar nie prowadzi już przez własną piwnicę, ale kolejny fancy budynek "kojarzący startupy".

A jeszcze na początku tej dekady było inaczej. Wiedza była w cenie, finansowanie było dodatkiem. Kiedy zakładaliśmy Startup School, tym czego oczekiwali młodzi napaleńcy był know-how: marketing, UX, SEO, pricing i 500 zł na adwordsy. Urobieni po łokcie cieszyli się, że przetrwali i się czegoś nauczyli, a nie że zarobili (a często też dołożyli). Nam dawało to satysfakcję, że ktoś dzięki takiej pomocy zrobił biznes. Niekoniecznie ten z którym zaczynał, może kolejny, już nie z nami - ważne, że nie stracił ducha prawdziwej przedsiębiorczości.

"Z perspektywy 8 lat od Startup School - dzisiaj mam całkowicie inne spojrzenie na to, o czym opowiadasz, a mimo to udział w S to najmocniejszy fundament jaki otrzymałem na swoim etapie szeroko pojętej edukacji 🍌" - to wrzutka na ten fanpage jednego z absolwentów Startup School.

Teraz, średnio raz na tydzień, spotykam się z kimś, kto właśnie startuje. Rzadko przychodzi po "wsad", raczej już po zimny prysznic - coś mu nie wyszło, nie idzie, albo nie wie gdzie ma pójść. Nieopierzony, nieogarnięty, żyjący „prawdą medialną”. Czuć, że czegoś zabrakło na początku.

Jeśli chcemy sukcesów to potrzebujemy chyba wrócić do pracy u podstaw, do zmiatania samemu szczotką - jak początki kariery w McDonalds. Inaczej umyka nam etos i podstawy, które kształtują podejście na późniejszych etapach.

Nikt już bowiem nie uczy ludzi - wszyscy dają tylko pieniądze. Z całym szacunkiem, ale to, że Gola, Wilam czy inny im podobny kiwa startup w znajomości tematu, świadczy wyłącznie źle o przygotowaniu zespołu. Bo ten panteon inwestorów nie ma o tym tak naprawdę głębszego pojęcia. To znaczy, wie jak się pływa, ale nie umie pływać. Branża daje rybę, a nie wędkę. Bo to wygodniej dać/wziąć rybę i mieć z bańki. Co najwyżej zaoferują Wam "dostęp do networku". Tyle, że ci co robią dobre firmy nie wyrosły na networkingu, tylko na pracy od podstaw. I na meetupach ich nie spotkacie. Wyłyną za 5 lat jak sprzedadzą firmę /takie np. smsAPI - wycenione wczoraj za 70 mln/.

Wygląda to teraz trochę tak, jakbyśmy zapomnieli o edukacji początkowej i pchali wszystkich od razu na studia. Wypisz wymaluj nasi studenci - najbardziej wykształceni w Europie niby, a w praktyce tak różowo już nie jest.

W startupach tak samo - poza chlubnymi wyjątkami przegrywamy z kretesem rywalizację na jakość z projektami z UK, Niemiec czy Francji. Poziom ogarnięcia tam i tu - przepaść. Wystarczy przejść się po oseskach z Londynu czy Berlina. A przecież oni sami przegrywają dzisiaj z USA i Chinami. Przegrywamy więc z przegranymi. WTF?!

Mam więc wrażenie, że przydałoby się nam przekłucie balona, korekta, coś co zrobi reset. Odpływ, który pokaże kto pływał bez majtek. Znowu zaczniemy iść od początku, zapewne mądrzej.

Ach, i do tego media robiące nam krzywdę widząc byle kiwnięcie palcem przez swoje różowe okulary. TAKIE sukcesy mamy, unikorny zaraz z tego będą. Dzisiaj jeszcze na kroplówce od inwestorów (rzadko pierwszej, częściej drugiej, czasem już trzeciej). Perspektywa pierwszych pieniędzy - za 3-5 lat. Zachód będzie spał w tym czasie, na pewno. Ale kto by tam patrzył tyle do przodu. Najważniejsza kolejna runda i solidna pensja. I to się nie zmieni jeśli nic się nie zmieni.

Nie zrozumcie mnie źle - pieniądze są potrzebne, bez nich nic nam po zapale - ale musimy zmienić priorytety, bo sam hajs sukcesów nam nie przyniesie.

Oct 24, 2017, 4:10 PM

Dobre biurko za 50 złotych

20 lat temu Ingvar Kamprad, założyciel IKEA, napisał "[Testament sprzedawcy mebli](#)". Krótka i ciekawa lektura, polecam każdemu.

Jest tam jeden fragment, który przyświeca mi w codziennych decyzjach: "Nietrudno zrealizować wyznaczone cele, jeśli nie liczysz się z kosztami. Każdy projektant może zaprojektować biurko, które będzie kosztowało 2 000 złotych. Ale tylko najlepsi potrafią zaprojektować funkcjonalne i dobre biurko za 50 złotych.". Zastosowanie ma to bardzo przyziemne i praktyczne: nabić lajków płatną fejsową promocją to każdy potrafi, ale tak zoptymalizować kampanię aby kupić je po 1 grosz to już umie niewielu.

I ja się tą zasadą kieruję - ba nawet twórczo ją interpretuję: jeśli coś jest warte swojej ceny to wydam 10 tysięcy złotych w 5 minut, a jeśli coś ma wątpliwy stosunek ceny do jakości to będę się wahał nad zakupem za 10 złotych. Niektórzy powiedzą, że to absurd bo niby "czas to pieniądz" i te parę zł niewarte jest większego zastanowienia. Ale dla mnie tu chodzi o zasady.

Uważam, że długoterminowo ludzie o takim podejściu wychodzą lepiej niż ci, którzy w 5 minut wydają kilkanaście złotych, a dziesiątki tysięcy wydają po kilku miesiącach namysłu. Dlaczego? Bo to niezmiennie sztuką jest rozsądnie wydawać pieniądze, bez względu na skalę w której dzisiaj operujesz.

Sep 27, 2017, 5:01 PM

STARTUP vs KORPORACJA

Ludzie, zrozumcie w końcu jedno: to nie jest tak, że startupy są super, a korpo jest be. Albo odwrotnie. Rzecz w tym, że niewłaściwi ludzie zabierają się za jedno i drugie.

Człowiek, któremu robota pali się w rękach idzie do korpo i dostaje zastrzyk z pavulonem. Człowiek, który w głębi duszy woli stałą pensję i ciepłe kapcie idzie robić startup /bo modne, bo wydaje mu się, że zna się na swojej branży/. Stąd to całe utyskiwanie, że korporacje wysysają z ciebie energię, a w startupach pracują niebieskie ptaki, które nie potrafią satysfakcjonująco odpisać nawet na prostego maila.

A przecież to wszystko jest w miarę proste.

Jakieś 2% osób na tym świecie jest predestynowane do tego, żeby zostać prawdziwym startupowcem. Nie pracować w startupie - mieć startup /tak dla wyjaśnienia: "sklep w internecie" to też nie jest startup/. James Bond, Rambo i Indiana Jones w jednym. Ciągły zapierdół, hackowanie rzeczywistości i zrobienie w godzinę tego co innym zajmuje cały dzień. Kiedyś może sława i pieniądze. Czujesz, że taki jesteś? Załóż startup!

Jeśli jesteś w grupie 20-30% osób, które marzą aby kiedyś tak ogarniać - idź pracować do startupu. Wsiąkniesz w specyfikę, pocierasz się o najnowsze technologie i sposoby pracy. A jak uznasz, że sam zrobiłbyś lepiej - zaryzykuj. Tylko raz masz 28 lat i niewiele do stracenia.

Jeśli cię jednak ten cały biznes aż nie kręci - umiesz odwalać kawał dobrej roboty ale o 17.30 chcesz też być w domu i oglądać Netfliksa - idź do korpo lub innej większej firmy. Będziesz regularnie wyjeżdżać na wakacje, mieć system regularnego oszczędzania w IKO i święty spokój. Nic w tym złego, życie to przecież nie tylko praca.

Tylko bądź ze sobą szczerzy i wybierz mądrze. Nie oszukuj siebie i innych. Nie ma nic smutniejszego niż kiedyś młody Indiana Jones przygotowujący ASAP xls-a dla regional managera, o 17-tej w sobotę. Albo też nędzna podróbka startupowca, mocnego tylko w gębie, któremu niedałbyś pracy u siebie nawet za cenę średniej krajowej.

Sep 25, 2017, 2:24 PM

2 baloniki

Głośniej ostatnio o dwóch balonikach, które ktoś próbuje przebić i narobić dużego huk.

Pierwszy to dostawca usług marketingowych dla małych firm czyli Fachowcy.pl. Fachowcy również od pompowania kursu na GPW, którym to udało się podmiot notujący po kilka milionów straty rocznie wywindować wycenę do prawie... 200 milionów złotych. Potem już było klasycznie: wrzucenie na wolny rynek drukowanych na zapleczu akcji i spieniężenie akcji własnych /upraszczam, kogo interesują szczegóły niech pogugla/. Rynek, ujmując to delikatnie, nie pokochał ich za te operacje. Spadek kursu akcji [praktycznie pionowy](#). Widać uspiło ich przeświadczenie, że ciemny lud wszystko kupi, nawet śmiertelne dawki lolkontentu w stylu "Współgra to zresztą z ambitnymi planami prezes Surmackiego, który za cel stawia sobie osiągnięcie do 2020 roku poziomu [100 mln złotych zysku rocznie](#)". Lud /czytaj: drobni inwestorzy/ zaczął się w końcu przyglądać i trudno już ukryć, że król jest nagi bo przyjęty model biznesowy trudno się broni. Prezes się jeszcze miota ale Biali Wędrowcy już poczuli krew i sny o głównym parkiecie /czytaj: Kraina Wielkich Pieniędzy/ pozostaną raczej tylko snami.

Druga firma to Indahash, zajmująca się marketingiem na Instagramie i innych miejscach bywania tzw. influencerów. Tu wiemy o wiele mniej i na razie tylko z [ataku uprzedzającego założycielki](#). W skrócie: nasz biznes taki piękny, a przebrzydły dziennikarz szuka dziury w całym i śmie zadawać niewygodne pytania. O co dokładnie może chodzić możemy się na razie jedynie domyślać, ale śmiem twierdzić, że grzechy są tu podobne do tych u Fachowców.

Otóż, sprytny trik na napompowanie wyceny, stosowany przez obu Copperfieldów biznesu, jest następujący: mówisz, że robisz rasowego SaaS-a, a sprzedaż tak naprawdę nakręcają ci handlowcy ganiający po firmach. Coś jak samochód u Flinstonów. Pozornie wszystko wygląda legitnie: napisaliśmy kawał softu, dzięki któremu klienci mogą sobie wyklikać usługę i będą nam za to słono płacić. Tyle że... to nie działa. Ludzie nie są w stanie kupić w ten sposób tych usług więc w miasto wysłano sprzedawców, którzy "ręcznie" dopinają sprzedaż. Nic w tym złego, tyle że to ciut droższe, wcale nie innowacyjne, a na domiar złego słabo skalowalne - im więcej chcesz sprzedać tym więcej musisz zatrudnić ludzi. Soft jest, działa nawet, ale obsługuje głównie zdobytych klientów. Nijak to nie przypomina modelu AdSense, który to udowodnił, że tak się jednak da. Mamy więc coraz bardziej przerośnięty dział handlowy, który to powinien być tylko dodatkiem, obsługującym kluczowych klientów. No właśnie - z tym zresztą też jest problem. Fachowcy większych rybek nie łowią bo to klienci, którym nie wystarcza usługa z templejta cięta za 500 zł miesięcznie. Indahash natomiast nie sprzedaje tłustych misiów /pow. 100k followersów/ bo ci sami potrafią się lepiej zatroszczyć o swoje interesy /o co nietrudno bo IDH łupi ponad 80% prowizji, na co zgadzają się tylko maluczcy nie mający alternatyw/. Do tego w obu przypadkach dochodzą klasyczne problemy wynikające z bycia "semi-SaaSem" - zdobyty offlajnowo klient sam się też nie obsłuży więc nie staje się nagle "czystym

zyskiem” jak w klasycznym SaaSie. Trzeba więc ciągle zatrudniać semowców, akantów itd...

Morał? Jeśli chcesz robić SaaS to jak ognia unikaj pokusy zatrudniania handlowców - zjedzą ci marżę i sprowadzą firmę do nieskalowalnego niełota. SaaS to przecież stosunkowo niskie ceny - w końcu to software robi robotę. Nijak się nie da tego pogodzić ze sprzedażą i obsługą elementem białkowym - on zawsze wychodzi drogo. Jeśli już, to postaw na “ewangelistów”, którzy przy odrobinie szczęścia zarażą tłumy i rozpędzą tym lawinę klientów. I wtedy to faktycznie będzie balon nie do przebiccia.

Aug 30, 2017, 2:31 PM

Samochody elektryczne

Pointa będzie na początku: każdy samochód będzie kiedyś elektryczny. Rzecz wstydliva - kupiłem BMW /ci, którzy mnie znają wiedzą o co chodzi :)/. Miłość targnęła mną szybko - sporo tego widziałem w Dolinie Krzemowej, przemyślałem w samolocie, wylądowałem w poniedziałek, kupiłem we wtorek. Jeżdżenie po mieście 5-metrową szafą, palącą 17 litrów na sto, wydało mi się nagle takie mało odpowiedzialne społecznie. Wskoczyłem do czegoś co jest przeciwieństwem - z tyłu nic nie dymi, dźwięku nie wydaje, w 25% zbudowane z materiałów z odzysku /"skóra garbowana odpadami ze zbiorów oliwek" - ujęło mnie to/. Do tego przyspiesza szybciej niż 99% samochodów na mieście, jest zwinny, zaparkujesz wszędzie. Czego chcesz więcej? Przejechanie 100 km kosztuje kilka złotych. A litościwie nam panujący planują wpuścić go na buspasy i darować opłaty za parkowanie w centrum. Brzmi pięknie, ale żeby się przekonać do końca trzeba to poczuć. I już pierwsze 10 minut jazdy utwierdza cię w przekonaniu, że to czym jeździłeś ostatnie kilkanaście lat to jakiś skansen. Nie tak powinien działać samochód. Warczy, potrzebuje czasu na rozkręcenie się, miewa humory. Jak koń sto lat temu w porównaniu do Forda T. Czuć to bardzo namacalnie. To tak jak ze wzmacniaczami. Lampa miała "to coś" ale wprowadzenie tranzystora przeniosło komfort, łatwość i wszechstronność na zupełnie nieporównywalny level. Pchnęło całą branżę mocno do przodu i pozwoliło się rozejść na boki. Tutaj będzie analogicznie. Snobizmem będzie korzystanie z silników spalinowych, tak jak to dzisiaj jest z fanami lampy i gramofonu. To już jutro, mówię Wam.

May 16, 2017, 11:12 AM

Codewise czyli Cocomo

Pamiętacie stłuczkę złotego Lamborghini Aventadora na Nowym Świecie kilka tygodni temu?. Samo oglądanie mogło Was bardziej zabołec niż strata auta dla jego posiadacza - odrobi jego wartość w naście dni. Kto nim jest? Właściciel klubów Cocomo.

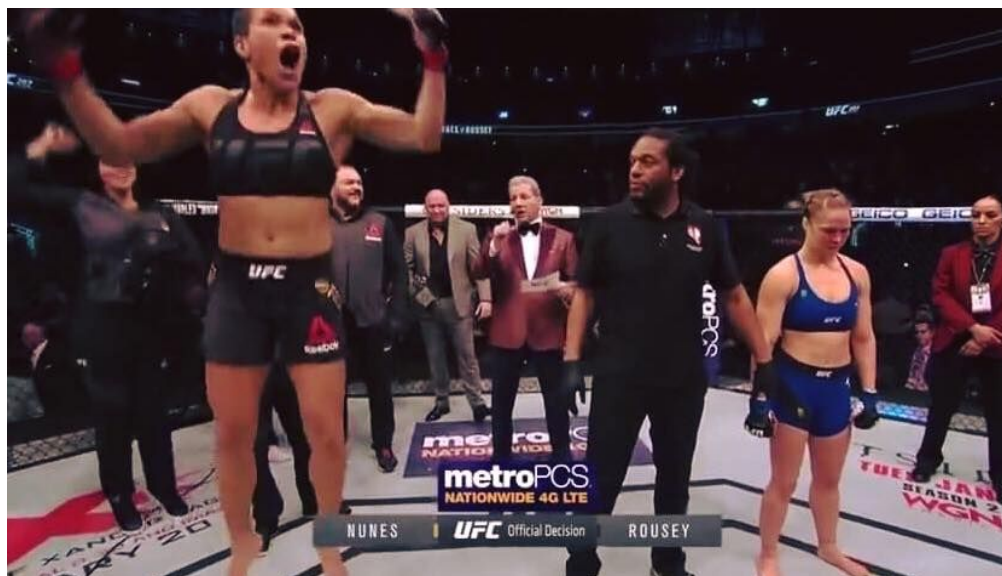
Od wczoraj hitem prasy jest natomiast właściciel równie złotego samochodu i biznesu jednocześnie. Do czasu okładki w Forbes prawie nikt nie znał firmy Codewise, a już kompletnie nikt nie zna, i to w tzw. „branży”, ich głównego produktu czyli Zeropark. Dodatkowo mało kto rozumie biznes w którym ta firma działa co dodatkowo podkreśla atmosferę fascynacji. Śpieszę z wyjaśnieniami. Otóż możecie się czuć rozgrzeszeni jeśli umknęła Wam ta „spółka tworząca rozwiązania do internetowego marketingu”. Tak samo jak nie każdy musi znać od podszewki biznes Cocomo, nawet jeśli pracuje w branży „kawiarni, restauracji i klubów”. Co więc dokładnie robi Zeropark? Ano handluje szemranym ruchem w internecie, najprościej mówiąc. Dlaczego szemranym? Bo to głównie znienawidzone pop-up'y, dodatkowe okienka w tle i wielokrotnie przekierowania. Kto z tego korzysta? Branża erotyczna, hazardowa i wszelkiej maści naciągacze. Jeśli trafiłeś na agresywne reklamy typu „wygrałeś ajfona” albo „zostań milionerem w tydzień” /żeby wspomnieć tylko te najdelikatniejsze w przekazie/ to wielce prawdopodobne, że za emisją stoi firma pokroju wspomnianej powyżej. W reklamowym mętliku potrafią oni, za pomocą programistyczno-programmatycznych trików, przebić się nawet do szanujących się stron jak Wykop czy NaTemat /plaga swego czasu - wchodzisz na artykuł i po kilku sekundach lądujesz na propozycji inwestycji w Forex/.

Sam biznes wspomagający rozkręcanie tego typu biznesów jest oczywiście legalny /jak zresztą wspomniane Cocomo czy szczeciński FilesTube, udostępniający swego czasu linki do nielegalnych filmów i programów/, a właściciele robią wszystko aby prawdziwej jego istoty nie dało się odkryć gołym okiem. Cała sztuka bowiem w tym, aby pod fasadą estetycznego, nowoczesnego, biznesu udało się ukryć sprzedaż /pośrednią lub nawet bezpośrednią/ oszukańczych preparatów wspomagających odchudzanie, grę na foreksie, sproszkowaną zieloną kawę oraz różnej maści scamy i fraudy. Nikt nie chce być kolejnym „najmłodszym milionerem”, który - o ironio - oszukiwał na oszustwach i wylądował przez to w areszcie. Szklane biurowce, uśmiechnięci prezesi, nagrody i ogólnodostępne słupki wzrostu - to są metody legitymizowania tego typu biznesów. Całkiem skuteczne jak widać bo nikt nie zadaje pytania „jakim cudem?!”. Piszę o tych firmach w liczbie mnogiej bo znam jeszcze 3-4 takie, których wycena już teraz oscyluje w okolicach kilkuset milionów, a które „odkrycie” przez media i wychwalanie pod niebiosa mają jeszcze przed sobą.

Także ten - nawiązując do początku posta - nie wszystko złoto co się świeci :P

Feb 24, 2017, 9:23 AM

NIE POPEŁNIAJCIE BŁĘDÓW



Jak może niektórzy wiedzą, interesuję się MMA. Dzisiejszej nocy Ronda przegrała z Amandą Nunes. W 48 sekund. Na obrazku jeden z najsmutniejszych widoków jakie widziałem w życiu. [Tu mały update dla niewtajemniczonych: Ronda Rousey to taki damski Michael Jordan w mieszanych sztukach walki. Wygrywała w fenomenalnym stylu ze wszystkimi. Taran. Nie do pokonania. Wychodziła do oktagonu i działa się cuda. Nikt nie widział jaśniejszej gwiazdy, taki talent zdarza się tylko raz itd - podobne epitety latały na okrągło. I wtedy, rok temu, wychodzi do walki z córką pastora, która to metodycznie pokazuje jej co to znaczy zajebistość. Perfekcyjne wykorzystanie swoich możliwości, punktowanie słabości partnerki - zakończone spektakularnym nokautem. Cały świat rozdziawił gębę z wrażenia i dostał szczękościsku z tego szoku. A Ronda? Nie wytrzymała tego psychicznie, wycofała się, nie było wiadomo czy kiedykolwiek się podniesie...] Ale wróciła, właśnie dzisiejszej nocy. Buńczuczna jak kiedyś, ale pomna doświadczeń. Przygotowana jak nigdy. Miała wygrać aby w końcu móc zapomnieć o tym wypadku przy pracy. Wyszła i już po pierwszych razach myślami wróciła zapewne od poprzedniej walki. Było czuć, że każdy kolejny cios oddalał ją mentalnie od wygranej. Po niecałej minucie sędzia się zlitował i zakończył walkę. Jaki z tego morał? W wygrywaniu, czy to w sporcie czy biznesie, psychika jest nie mniej ważna niż umiejętności. Czasem przegrywamy tylko przez swoje nastawienie. Wygrywając każdą kolejną walkę Ronda programowała się na zwycięstwo w kolejnej. Bo nic tak nie pomaga w odniesieniu sukcesu jak poczucie, że odniosło się go już wcześniej. Uwaga - to pułapka, bo oczywiście można uwierzyć za bardzo i odpuścić ciężką pracę, która jest przecież niezbędną. Jeśli o tym jednak nie zapomnimy i będziemy ciężko zapieprzać aby odnosić kolejne zwycięstwa /małe czy duże, nieważne/ to one będą jak wiatr, który wygrywającym zawsze wieje w plecy i dyskretnie pomaga. Także... żeby zakończyć ten post /i rok/... NIE POPEŁNIAJCIE BŁĘDÓW bo utarte "ucz się na błędach" to najgłupsza rada ever!. Starajcie się mieć

tyle wiedzy i umiejętności aby zawsze mieć rację. Tego Wam życzę w Nowym Roku. Wskoczcie na właściwe tory, rozpędzajcie się dodając do pieca i... nie dajcie się nigdy wykoleić bo powrót z sukcesem na tor okazuje się być możliwy głównie na filmach.

Dec 31, 2016, 6:04 PM

Fala cię poniesie

To był 16 września 1996 roku, pamiętam ten dzień jak dziś. Stoję na przystanku autobusowym w drodze do liceum i jak zwykle czytam gazetę. Na pierwszej stronie Wyborcza informuje, że właśnie rusza Era GSM - pierwsza w kraju cyfrowa sieć komórkowa. Byłem wtedy mały gnój, miałem niecałe 16 lat, ale nagle poczułem, że świat się właśnie w tamtym momencie zmienił. Nie wiedziałem jeszcze tylko, że tak bardzo zmieni się również mój los. Telefonacja komórkowa natychmiast stała się moją turbofascynacją - interesowało mnie dosłownie wszystko co z tym związane. Znałem specyfikacje wszystkich telefonów, wiedziałem o każdej promocji, grzebałem w oprogramowaniu Nokii itd. Do tego stałem się bywalcem salonów sprzedaży, gdzie moje zainteresowanie tym co tam robią ocierało się o stalking. Oczywiście nigdy nie kupowałem bo właściwie kupować nawet nie mogłem - telefony były tylko na abonament, trzeba się było wylegitymować nie tylko dowodem ale i stałym miejscem zatrudnienia. Raz byłem blisko - telefon Philips Fizz w promocji walentynkowej za 444 zł. MAMO TANIEJ JUŻ NIE BĘDZIE!!!!!! Rodzicielka jednak nie uległa, a ja, jak się okazało, srogo się pomyliłem - przez kolejne lata było pewnie więcej niż 444 promocji w których telefony rozdawano nawet za złotówkę. O ja naiwny. To jednak dzięki temu nauczyłem się, że w nowych technologiach promocja goni promocję i nigdy nie będzie drożej niż było. To procentuje do dzisiaj. Zresztą jak 1500 innych, drobnych rzeczy, które podpatrywałem - konfrontując na bieżąco tę pędzącą komórkową rzeczywistość z prasą biznesową, pochłanianą w kilogramach na miesiąc. Niedługo potem swym rozentuzjasmowaniem komórkowym postanowiłem podzielić się z innymi. Jeszcze przed osiemnastką powstała moja pierwsza strona o GSM - nieporadnie sklecona i postawiona na darmowym hostingu na Onecie. Potem była pierwsza własna domena, pierwsza reklama, pierwsza praca, pierwszy poważny projekt, pierwsze biuro, pierwszy pracownik itd... Wniosek z perspektywy 20 lat? Jeśli coś cię pasjonuje - idź za tym w ciemno! Wcześniej czy później fala poniesie się w kierunku, którego nie będziesz żałować.

Sep 21, 2016, 3:04 PM

Coaching vs mentoring

Mój ulubiony ostatnio prześmiewca, fejsbukowy [Magazyn Porażka](#), polemizuje z redaktorem T. Machałą, który to był łaskaw palnąć jedną z większych głupot ostatnich tygodni. Twierdzi otóż, że „[Bez coacha nie byłoby nas tu, gdzie teraz jesteśmy](#)”. Śmiem wątpić.

Wyjaśnijmy więc to sobie raz na zawsze: COACHING (coraz częściej, nie bez przyczyny, zwany „kołczingiem”) to nie to samo co MENTORING. Brak świadomości różnicy między tymi pojęciami i stosowanie ich zamiennie prowadzi do zawstydzających wypowiedzi jak powyżej. A przy tym robi bardzo złą robotę profesjonalistom, którzy faktycznie pomagają szybciej przejść przez trudny etap, albo częściej - w ogóle go przejść. Więc tak:

Coach to jest osoba, która NIE ZNA SIĘ NA TWOJEJ BRANŻY. Jej zadaniem jest - sorry - pompowanie Twojego samozaparca. Najczęściej w sposób sztuczny i bezrefleksyjny, zakładając, że tylko nasza motywacja leży pomiędzy sukcesem, a porażką. Nieważne kim jesteś, co wiesz, jakie masz predyspozycje - uwolnimy tygrysa tkwiącego wewnątrz Ciebie i odniesiesz SUKCES. A to przecież tylko nic nie warte pierdololo, oszukiwanie naiwnych po to tylko aby cynicznie nabić swoją kabzę. Oczywiście, są też prawdziwi coachowie, potrafiący przepracować z klientem ewidentne braki po jego stronie, ale to margines tego co nazywamy dzisiaj coachingiem, a oni sami zżymają się na kolejny filmik Grzesiaka nie mniej niż my. Coaching z jakim styka się 99% ludzi to tylko kołczing, nowa religia dla nieudaczników.

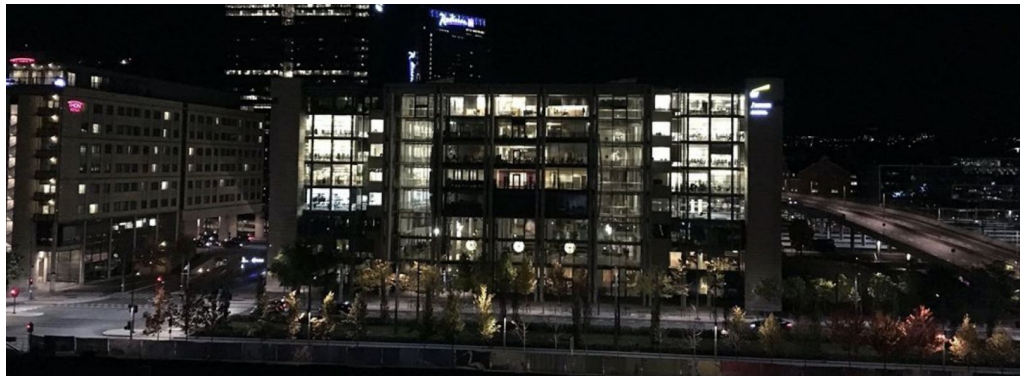
Mentor natomiast to osoba, która ZNA SIĘ NA TWOJEJ BRANŻY. To co ci daje to swoją wiedzę i doświadczenie, dzięki czemu w pigułce możesz dostać to, do czego samodzielnie dochodziłbyś latami. I to miał zapewne na myśli Tomasz Machała - ktoś pomógł mu zrozumieć rzeczy których nie ogarnia, a nie ogarnia bo ich wcześniej nie robił, to skąd niby miał wiedzieć? Mentor upycha do paczki każdy rok swoich doświadczeń i stara się ją sprzedać w czasie godzinnej rozmowy. Nic w tym złego, zdrowego czy przereklamowanego.

Do mnie co kilka dni zgłasza się ktoś, kto potrzebuje porady. I zwykle ją dostaje, nawet w szerszym zakresie niż pierwotnie oczekiwał. Odmawiam zazwyczaj tylko tym, którzy naiwnie piszą coś w stylu „mam taki i taki pomysł, drugi fejsbuk normalnie, może byś chciał współpracować, albo powiedz przynajmniej co robić”. To ci przyszli klienci wszelkiej maści kołczingów, kompletnie nic nie kumający i oczekujący magicznej pigułki albo kopniaka w tyłek, po którym to sukces ma być niby tylko kwestią czasu. Całej reszcie staram się pomóc bo uważam, że dzielenie się wiedzą z tymi, którzy jej potrzebują /i rokują/ jest moim wręcz obowiązkiem. Bo niewykorzystywanie lat doświadczeń byłoby w takiej sytuacji marnotrawstwem. I choć taki domorośli „mentoring” /celowo w cudzysłowie/ nie jest moim głównym zajęciem

to miło by było gdyby nie wrzucano go do jednego worka z wyświechtanym coachingiem /w cudzysłowie zwanym też pieszczotliwie „poganianiem szczurów”/.

May 24, 2016, 5:45 PM

Pracuj MĄDRZEJ, a nie WIĘCEJ czyli pochwała “lenistwa”



Spotygam coraz więcej Bardzo Zajętych Osób. Ciągłe w biegu, z laptopem na kolanach, z setkami maili w inboxie i w ciągłym niedoczacie. Narzekają... i harują dalej. Ale im więcej pracują tym... więcej pracy mają. Irytacja narasta, tak samo zaległości. Efektem, zamiast powrotu do normalności, są tylko zavalone terminy, rozgrzebane projekty i nigdy-nie-wdrożone pomysły. Winnych oczywiście nie ma. Otóż chciałbym ci wyjaśnić, że go znalazłem - jesteś nim Ty sam. Wyjaśnię ci dlaczego.

1. Nie umiesz delegować. Może i cośtam delegujesz, może i cośtam czytałeś, ale nie pojmujesz najważniejszego - stosuj zasadę "RÓB TYLKO TO CZEGO NIE MOGĄ ZROBIĆ INNI" zamiast "DELEGUJ TO CO MOGĄ ZROBIĆ INNI". Brzmi podobnie, ale pierwsza metoda pozbawi cię 80% roboty, a druga tylko 20%. Pamiętaj też o prostej matematyce: nawet jeśli ci którym delegujesz pracują na 60% Twoich możliwości to już dwóch cię przebija. Jak się zepniesz to też pociśniesz na 120% normy, ale co jak jak będziesz miał czterech takich pracowników? Albo czterdziestu? Nigdy w pojedynkę nie osiągniesz tyle co z zespołem, nawet tym pracującym gorzej/wolniej niż Ty.
2. Nawet jak delegujesz to ciągle to nadzorujesz albo poprawiasz. Znowu Twój błąd. KLUCZEM DO SUKCESU JEST ZNALEZIENIE ODPOWIEDNIEGO WYKONAWCY, A NIE "ASYSTOWANIE" TEMU KTÓREMU DELEGUJESZ. Jasno i precyzyjnie przekazujesz polecenia, a efektów nie ma? Zmień wykonawcę - świat jest naprawdę pełen utalentowanych ludzi.
3. Bądźmy szczerzy - NIE DA SIĘ EFEKTYWNIIE PRZEPRACOWAĆ 8 GODZIN. Każdy ma swoje "przeszkadzajki" w ciągu dnia, lepsze i gorsze dni, a także potrzebę rozerwania się od czasu do czasu /to wszystko przy założeniu, że Twoja praca "w biurze" nie przypomina tej pani na poczcie/. TO CO ROBISZ NA CO DZIEŃ W 8 GODZIN PRAWDOPODOBNIIE MOŻESZ ZROBIĆ TAKŻE W 6 GODZIN. Kwestia skupienia i determinacji. Spróbuj. Nic się nie stanie jak się nagrodzisz wyjściem wcześniej w zamian za dobrze wykonaną robotę. Tak samo nie daj się zwieść pracy pracowników - ślęczenie do późnych godzin nie jest dowodem na cokolwiek.

4. Wybacz rezerwę dla Twojej zajeźliwości w działaniu, ale dla porządku zapytam - czy aby na pewno umiesz pracować efektywnie? Nie będę się rozwijał w temacie, bo książki o tym można pisać, ale ciągle spotykam Bardzo Zajęte Osoby, które są tak zajęte, że zapominają o tak podstawowych narzędziach jak todo list, podręcznym notatniku na komp i telefon, grupowym systemie "do tasków" czy też... opanowaniu skrótów klawiaturowych /przez co sprawność ich pracy przy komputerze nie różni się znacząco od własnej Matki/.
5. Nie umiesz priorytetyzować pracy. Bardzo łatwo zawalić jest dzień ciężką pracą nad... cóż... nieistotnymi rzeczami. Naprawdę sądzisz, że jesteś jedyną osobą na świecie, której KAŻDE ZADANIE JEST WAŻNE? A nawet jeśli, to są rzeczy ważne i ważniejsze. Rób tylko te drugie. JUŻ NIGDY W SWOIM ŻYCIU NIE ZNAJDZIESZ CZASU ŻEBY ZROBIĆ "WSZYSTKO" - POGÓDŹ SIĘ Z TYM.
6. Nie umiesz planować pracy. Nie ma tu uniwersalnych reguł /a przynajmniej ja ich nie znam/ ale wierzę, że KAŻDE OBOWIĄZKI MOŻNA TAK ROZPISAĆ ABY ZWIĘKSZYĆ TEMPO/PRAWDOPODOBIENSTWO ICH WYKONANIA. Brzmi jak truizm, ale brutalna prawda jest taka, że skoro nie potrafisz czegoś zaplanować to dlaczego zakładasz, że uda Ci się to zrobić?!
7. PRZESTAŃ WYMAGAĆ PRACY POD SWOJE DYKTANDO. Larry Page powiedział kiedyś: "You can try to control people, or you can try to have a system that represents reality. I find that knowing what's really happening is more important than trying to control people."
8. Nie umiesz odpuszczać, szczególnie w sprawach, które naprawdę wymagają popchnięcia do przodu. LEPSZE DZISIAJ NA 65% NIŻ NA 90%, ALE ZA TYDZIEŃ. Była prezes Yahoo powiedziała kiedyś: "That's pretty funny. I thought that I had to have an answer, always know what to do and try to keep everything in control. Do you have kids? You soon find out you have to let a lot of things go." Ktoś inny natomiast powiedział: "Nawet głupia decyzja podjęta szybko i konsekwentnie zrealizowana zwykle jest lepsza niż decyzja mądra, ale podjęta zbyt późno i poddawana nieustannym korektom".
9. To będzie bardzo niepoprawne co powiem ale PRACA KOCHA GŁUPICH. Tak, tak - trzeba między bajki włożyć teorię, że "ciężka praca popłaca". Tak było, ale wtedy kiedy nasze zadania były w miarę jednorodne i liniowo zależne od sprawności w ich wykonywaniu. Tak pracuje kurier rozwożący paczki, ale już nie jego manager. Teraz płaci się za umiejętność rozwiązywania problemów i dowożenia efektów, a nie za godziny przesiedziane w biurze.
10. Pracujesz kosztem zatracenia życiowego balansu, a to niechybnie się na Tobie zemści. Tylko czekać aż popełnisz głupi i kosztowny błąd, świetna okazja przejdzie ci koło nosa albo się poważnie rozchorujesz. Cokolwiek to będzie, gwarantuję ci, że da się tego uniknąć nie rezygnując ze snu czy życia prywatnego /tak, to jest tak proste!/.

Sprawność w działaniu przychodzi z czasem. Można mieć do czegoś większe lub mniejsze predyspozycje ale tylko nieustanne doświadczenie i pracowanie nad swoimi umiejętnościami przyniesie efekty. Może to być za rok, a może i za dziesięć. Ale

zapewniam, że przyjdzie czas, kiedy będziesz się śmiać z problemów jakie miałeś w tym burzliwym 2016 roku...

Mar 21, 2016, 12:46 PM

Kant warty kilka miliardów

1/ Dzień bardzo dobry! Chciałabym Panu przedstawić narzędzie do samodzielnego inwestowania na rynku finansowym - nęcącym głosem zagaila moja dzisiejsza pobudka. Aleee jaaaaa niepo...- O której godzinie godzinie moglibyśmy się umówić na prezentację? - nie traci rezonu pani z call-center. Szybko doszedłem do siebie informując, że odmienianie przez wszystkie przypadki słowa "bezpieczne" i jednocześnie nieużywanie ani razu słowa "forex" zakrawa na żart. To jednak Pani nie spieszyło i nadal trąkotła. Powtórzyłem się więc i dodałam retoryczne pytanie "Gdzie jest prokurator?". I 5 sekund później słyszałem już tylko głuchy sygnał w słuchawce.

2/ Włączam radio aby dowiedzieć się, który magnez mam kupić aby być zdrowym, pięknym i młodym. Uwagę przykuwają słowa lek...tora, który twierdzi, że "dla niego" najlepszy jest JakistamMag. Widac, że ktos czytał podręcznik Mały Manipulator (wyd. 1997) gdzie na stronie 73. jest o tym jak uzyc słowa "najlepszy" i nie narazić się na łomot od konkurencji i nadzoru farmaceutycznego.

3/ A na Wykopku screeny smsow informujacych, ze wlasnie sie komus przepełniła skrzynka i wystarczy wysłać taki to a taki sms i znowu bedzie cacy. Po kropce, bez żadnej żenady, zgodnie z prawem, informacja ile zeta kosztuje sms i "odnowienie" /czyli będziemy ci doić konto regularnie co tydzień/.

Co łączy te 3 historie? Każda z nich to kant warty kilka miliardów złotych rocznie. Golenie z ostatnich pieniędzy niekoniecznie zorientowanych, kumatych, wykształconych, ogarniętych obywateli. Wszystko formalnie jest full legal, jak Pan chce to możemy pokazać zezwolenia i regulaminy. Jasne, tyle że to nadal mało etyczne sprzedawanie ślepemu 24-tomowej encyklopedii Gutenberga.

A wystarczy żeby, odpowiednio, Komisja Nadzoru Finansowego, Główny Inspektorat Farmakologiczny i Urząd Komunikacji Elektronicznej mocno przykręciły śrubkę. Nie trzeba wyrzynać w pień, choć to oczywiście moje dream scenario.

Nierealne? Ależ skądże - teraz bardziej niż kiedykolwiek. Jasnie Nam Panujący Jarosław, ze swoją władzą absolutną, i upodobaniem do ubijania establishmentu, koterii i innych układów, wydaje się być oprawcą idealnym dla tych naciąganych biznesów. Polakom zostanie kilka miliardów złotych w kieszeni, a prezes dostanie pochwalny wpis w wikipedii prawie tak długi jak Piłsudski.

No dobra, czas się obudzić...

Mar 15, 2016, 11:57 AM

JAK DZIAŁA(Ł) APPLE?

Ostatnie kwartalne wyniki Apple to pierwsza rysa na szkle tej nieskalanej spadkami firmy. Świetny więc moment aby przyjrzeć się, na jakich podstawach myślenia o biznesie została ona skonstruowana. Powstają nawet książki starające się wyjawiać sekrety firmy, a ja przygotowałem skromny abstrakt do poczytania w windzie. Sami oceńcie, patrząc na tę firmę w dniu dzisiejszym, czy Q1 to tylko rysa czy już pęknięcie.

1. Oferta ma być prosta. Dla jednych to JEDEN produkt, dla Apple było to po re-starcie 4 produkty. Zamiast kilkudziesięciu. FOCUS jest najważniejszy.
2. JEDNA osoba zarządza firmą. Reszta robi to co umie najlepiej czyli wykonuje powierzone mu obowiązki - od VP do pomocnika na magazynie.
3. JEDEN budżet marketingowy, a nie kilkanaście dla poszczególnych działów. Właściwie to jeden budżet w ogóle - tylko szef finansów martwi się ile coś kosztuje, reszta martwi się tylko o to czy to co robi jest dobre.
4. Obsesyjne myślenie o produktywności, jakości i upraszczaniu na każdym kroku. Nikt na świecie jak Apple nie trzyma tak krótko towarów na magazynie /choć wielu ciągle próbuje/. "Sweat the details" - ciężka praca nad tym aby na końcu wszystko było perfekcyjne.
5. Niedzielenie się wiedzą na zewnątrz, wewnątrz zresztą też - każdy patrzy tylko do przodu, w przyszłość, i na tym się skupia. Nie masz wiedzy = nie uprawiasz „polityki”. Za ujawnianie tajemnic firmy ucinamy ręce.
6. Mówienie "Nie" jest ważniejsze niż mówienie "Tak" nawet w stosunku do świetnych produktów. Na każdej ścianie w pokojach konferencyjnych mają pewnie napisane "Mniej znaczy więcej" albo "Mniej ale lepiej".
7. DRI czyli Directly Responsible Individual - za każdą, nawet najmniejszą, rzecz w firmie odpowiada na końcu tylko JEDNA osoba. O cokolwiek zapytasz - na końcu jakiś Joe ma to zapisane jako swój obowiązek.
8. Jeden, spójny, sposób komunikacji o firmie. Think Different. To zwiększa siłę marki i ułatwia przekazywanie tego komunikatu pomiędzy użytkownikami.
9. Małe teamy pracujące nad nowymi rzeczami /w tajemnicy, of kors/. Wysoka specjalizacja poszczególnych osób pracujących na rzecz CAŁEJ firmy, bez masy kierowników odpowiedzialnych za jej fragmenty. Zarządzający mają

mentalność pracowników, a nie niedoszących przedsiębiorców. "Bold thinking" na każdym kroku.

"Apple is a culture of work, not a culture of play" - Google nie udowodniło, że bycie aż tak miłym dla pracowników prowadzi do sukcesu ;). Nie ma piłkarzyków, a za jedzenie w stołówce się płaci. To co Apple ci daje to szansa pracy w miejscu, które pozwala wykorzystać maksimum Twoich możliwości /a nawet więcej/, w otoczeniu ludzi, którzy umieją pocisnąć tak aby na końcu wszyscy klaskali.

Jan 27, 2016, 10:19 AM

RECONSIDER

[Najlepszy tekst](#) jaki widziałem ostatnio. 12 minut czytania, ale warto. DHH rozprawia się z polem zakrzywiania rzeczywistości jakie wytwarzają fundusze VC. Ten sam mechanizm mniej więcej tak działa też u nas.

"Don't just accept this definition of "success" because that's what everyone is cheering for at the moment. Yes, the chorus is loud, and that's seductively alluring, but you don't have to peel much lacquer off the surface to see that wood beneath might not be as strong as you'd imagine."

Serio masz jakieś opory? Przecież wszyscy biorą. Zobaczysz jak jest fajnie. Mega-hype, wywiady, lajki. Pierwsza działka, 300k, właściwie gratis, na ładne oczy. Jak się wkręcisz w temat to potem dostaniesz od nas trzy, trzydzieści albo i trzysta milionów.

"I wanted to work for myself. Walk to my own beat. Chart my own path. Call it like I saw it, and not worry about what dudes in suits thought of that. All the cliches of independence that sound so quaint until you have a board meeting questioning why you aren't raising more, burning faster, and growing at supersonic speeds yesterday?!"

My przedsiębiorcy tacy jak Ty. Ciut starsi, może ciut mądrzejsi. Jesteś spoko, my też jesteśmy spoko. Koledzy właściwie. Razem podbijemy świat. Rozkręcimy i dopicujemy, napompujemy i sprzedamy. Zarobimy. Razem oczywiście.

"But in the end, they're money lenders."

Póki dowozisz masz spokój. A jak coś pójdzie nie tak? Cóż, nie tak się umawialiśmy. Mamy przecież umowę. Obiecałeś, że będzie rosło, a już nie rośnie, a nawet spada. Co jest? Potrzebujesz więcej koks? Na chwilę znowu urośnie. Dorzucimy coś, ale uważaj następnym razem. Nie będziemy przecież dopalać w nieskończoność. Jeszcze jedna wpadka i przechodzimy na ręczne sterowanie. Pójdiesz na boczny tor.

"I've talked to more than my fair share of entrepreneurs who won according to the traditional measures of success in the standard startup rule book. And the more we talked, the more we all realized that the trappings of a blow-out success weren't nearly as high up the Maslovian pyramid of priorities as these other, more ephemeral, harder-to-quantify motivational gauges."

Poznaje, niekoniecznie po oczach, takich co są na haju. Pięknie jest, grube deale kręcimy. Ciągłe w drodze, wyceny rosną, prasa się rozpisuje. Tylko oni jeszcze nie wiedzą. Że nawet jak sprzedadzą i zarobią to ich świat się jeszcze piękniejszy nie stanie. Właściwie to nawet gorzej będzie. Dalej orka, tylko już bez zewnętrznego dopalania. Dopalać się za to będzie można już za swoje.

"Curb your ambition."

Live happily ever after.

Czy naprawdę po to robisz startup aby chodzić na niewidzialnym pasku innych ludzi?

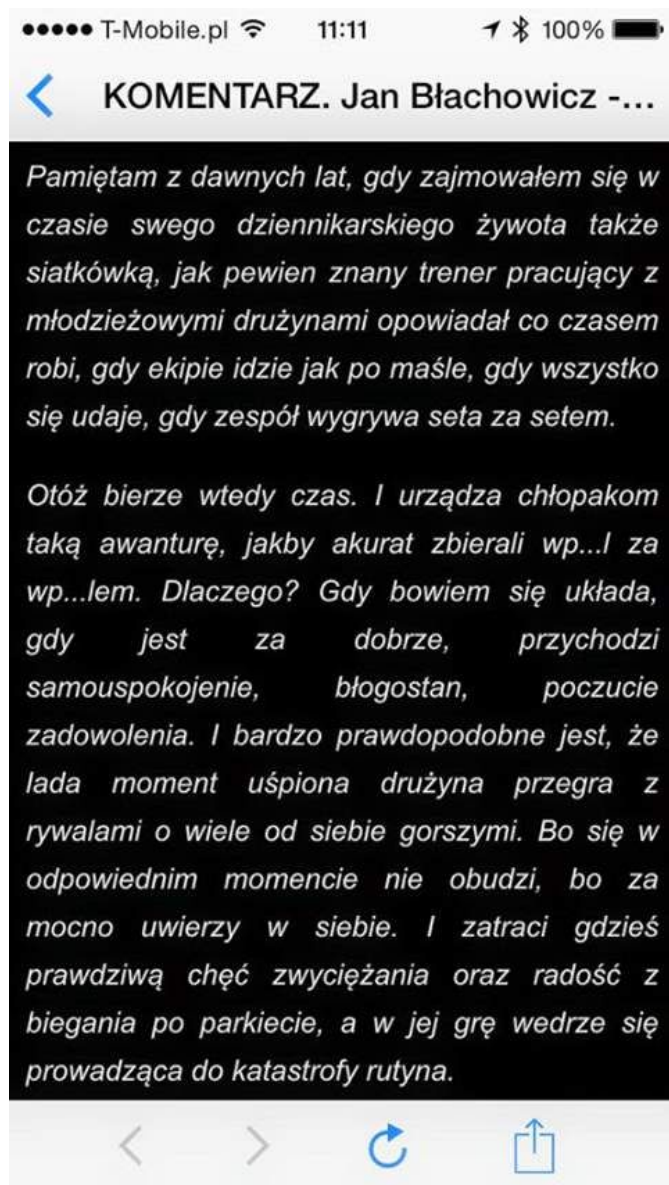
--

To nie jest fikcja literacka. Wszystko pisane w oparciu o przypadki founderów z naszego rynku. Takich którzy wzięli i nie dowieźli. I nie ma ich już w KRS. Takich którzy brali po absurdalnie wysokiej stawce, a potem, już na głodzie, zmuszeni brać dalej po zupełnie innej, od mniej sympatycznych panów. I nie wiadomo, co trzeba będzie oddać następnym razem jak nie będzie tak jak obiecało się że będzie. Oraz takich co heroicznym kosztem dowieźli ale już nie potrafią się z tego cieszyć. I tkwią w złotej klatce.

Tym co już wzięli życzę aby wyszli cali i szczęśliwi z tego rollercoastera. Ja na starcie byłem zbyt asekuracyjny, a potem już chyba za dużo widziałem, żeby się skusić na działkę. Pozdrowienia z niezakrzywionej rzeczywistości. Tu też jest pięknie :)

Nov 30, 2015, 12:32 AM

Otrzeźwiający deszcz



Pamiętam z dawnych lat, gdy zajmowałem się w czasie swego dziennikarskiego żywota także siatkówką, jak pewien znany trener pracujący z młodzieżowymi drużynami opowiadał co czasem robi, gdy ekipie idzie jak po maśle, gdy wszystko się udaje, gdy zespół wygrywa seta za setem.

Otóż bierze wtedy czas. I urządza chłopakom taką awanturę, jakby akurat zbierali wp...I za wp...lem. Dlaczego? Gdy bowiem się układa, gdy jest za dobrze, przychodzi samouspokojenie, błogostan, poczucie zadowolenia. I bardzo prawdopodobne jest, że lada moment uśpiona drużyna przegra z rywalami o wiele od siebie gorszymi. Bo się w odpowiednim momencie nie obudzi, bo za mocno uwierzy w siebie. I zatraci gdzieś prawdziwą chęć zwyciężania oraz radość z biegania po parkiecie, a w jej grę wdrze się prowadząca do katastrofy rutyna.

Często słyszę pytanie o to dlaczego jestem khmmm... niemiły dla startupowców. Krytykuję sens istnienia projektu w danej formie, model biznesowy, czepiam się wykonania itd, itp. A przecież jest tak pięknie! Kasę dostaliśmy, piczujemy na konfach. Odpowiedź, że po prostu robicie chu..we startupy wydaje się zbyt prosta, choć prawdziwa dla zdecydowanej większości ;). Ta niewielka część pozostałych nie rozumiała jednak czemu im też się dostaje. Ja zresztą też, aż do dzisiaj. Otóż, przeczytałem rano komentarz do walki Janka Błachowicza (taki bokser co nie tylko boksuje ale też kopie i rzuca na głebę, duża fisza w branży, obecnie na występach w USA). Było tam wtrącenie o trenerze siatkówki, który urządza zjebkę nawet gdy idzie dobrze. I nagle uświadomiłem sobie podobną przypadłość, którą najwidoczniej stosuję podświadomie. Nie jest to typowe karcenie za popadanie w samozachwyty jak mogłoby się wydawać. To raczej próba uświadomienia, że wszyscy jesteśmy ciągle w

drodze na szczyt, ciągle wiele rund i trudności przed nami, łącznie z tą najtrudniejszą aby się na tym szczycie utrzymać. I dlatego potrzebny jest czasem otrzeźwiający deszcz (albo nawet małe gradobicie) aby nie popaść w rutynę, nie lekceważyć rynku i konkurencji, zmiany ludzkich potrzeb itd. Bo zawsze trzeba być gotowym na strzał, po którym trzeba się podnieść i walczyć dalej. Cały tekst [tutaj](#).

Sep 7, 2015, 11:55 AM

JUMP! YOU FUCKERS!

Mam to szczęście, że w ostatnich latach, nie raz i nie dwa /i nie z jedną firmą/, udało mi się zakończyć tzw. Rachunek Zysków i Strat kwotami w milionach /małych, ale zawsze/. I im dłużej działam w tej branży tym bardziej samotnie się z tym czuję. Bo już prawie nikt nie buduje firmy po to aby mieć zyski - wszyscy BUDUJĄ WARTOŚĆ. A co to takiego? I po co toto?

Otóż kiedyś celem działania firmy było takie jej prowadzenie, aby na koniec roku, na jej koncie było więcej niż rok wcześniej. Ale to stare już i niemodne. Teraz zarabia się wchodząc do firmy w formie inwestycji na jakimś-tam etapie rozwoju, i wychodząc z niej na innym. Pieniądz robi się dzięki temu, że w międzyczasie owa mityczna *wartość* firmy wzrosła. W tym czasie sama spółka mogła nawet grosza nie zarobić, ale ktoś już na niej zdołał zarobić. Cuda galilejskie normalnie.

Grają w tę grę nie tylko fundusze czy inwestorzy ale czasem również - o zgrozo - założyciele tychże firm. Niektórzy nawet bezwstydnie podlizują się mówiąc, że "budują wartość dla inwestorów". A jeśli jesteś akurat tym Bogu ducha winnym startupowcem, który nieświadomie wchodzi w konszachty z takimi podmiotami, to tym bardziej masz przerażane. Bo z czasem stajesz się więźniem sukcesu pracującym pod czyjeś, a nie swoje priorytety. Bo przecież trzeba budować wartość. Z okazji podjęcia jakiegokolwiek decyzji w firmie zaczynasz więc odmieniać słowo "wartość" przez wszystkie przypadki, a cyferki przedstawiasz na tyle na ile tylko pozwala ci prawo /bo zyski nawet czasem masz - tyle, że takie kreatywne, tylko na papierze/. Sam produkt zaczynasz budować tak aby głównie dobrze wyglądał, a nie dobrze działał /wszystko pospinane na gumkę recepturkę, ale na szczęście zwykle nikt ci nie zagląda na zaplecze/.

Dlaczego mam z tym problem? Bo odwieczna, uznawana wręcz za truizm zasada, że firma buduje się dla wypracowania zysku gdzieś się pogubiła w ostatnich latach właśnie za sprawą takiego spekulantstwa. Pozornie nic w tym złego - ktoś dał pieniądze na firmę i oczekuje, że korzystniej ją sprzeda jeśli dzięki jego pieniądзом firma się rozwinie. Tyle że obecnie rynek jest tak przesterowany, że cała idea takiego "klasycznego" budowania firmy traci sens. Oddaliśmy się od tego czym powinna być firma czyli zarabianiu na jej działalności, na rzecz tego aby zarabiać na pochodnych jej działalności.

I nie zrozumcie mnie jednak źle - nie jestem ortodoksyjnym fanem organicznego wzrostu i prób generowania zysków z młodej firmy już od samego początku. Nie jestem też przeciwnikiem pozyskiwania kapitału jako takiego. Mam świadomość, że biznes trzeba podlać gotówką aby urósł. Przecież z firmą jest jak z ogniem w kominku. Same drewno i zapalki często nie wystarczą. Wtedy podpałka w płynie, tak jak gotówka w firmie, potrafi wzniecić ogień i oszczędzić nam sporo trudów i niepowodzeń. Ale trudno mi zrozumieć poziom wypaczenia w którym to

wykorzystując tę podpałkę, a nie drewno, próbujemy się ogrzać. Oczywiście, że efekt będzie szybszy i większy, tyle że tylko na krótko. Tak samo jest ze sztucznym nakręcaniem wzrostu i wyceny wartości firmy. To trochę tak jak ze sterydziejami, którzy "budują masę" w oparciu o Winstrol, a nie przemyślaną suplementację, zapominając w pewnym momencie, że staje się to niebezpieczne, mocno karykaturalne i przeczy istocie sportu.

W tym całym ekosystemie jedynym wygranym będzie zgraja kolejnych cinkciarzy przemykających po mieście w BMW X6 lub innym Range Roverze. Kupionym tak naprawdę kosztem maluczkich, których tak wypaczony kapitalizm wprowadza w coraz to większe koleiny bo - co chyba już wiecie - teraz bogaci stają się jeszcze bogatsi, biedni jeszcze biedniejsi. Klasa średnia znika bo nierówność społeczna zbiera największe żniwa w historii. Zakreślam tak szerokie koło bo warto abyście znali okoliczności w jakich przyszło wam żyć i pracować.

Mówię to do Ciebie, dwudziestoparolatku harującym na premię i kredyt, czasem jako "oburzony" piszącym listy do GW. Nie piszę tego bo wierzę, że coś to zmieni. Bo nie wyjdiesz na ulice protestować jak amerykańscy prekariusze, którzy wśród wieżowców Wall Street trzymali transparent "JUMP! YOU FUCKERS!". Piszę to, żebyś po prostu wiedział, że ten przejeżdżający obok Ciebie chujek w nowym czarnym SUVie wcale nie jest mądrzejszy albo ciężiej pracujący. Jest po prostu cwańszy.

PS. Długo zwlekałem z publikowaniem tego posta. Leżał prawie gotowy od tygodni ale nie byłem pewien swoich przemyśleń. Ośmielił mnie dopiero Marek Belka mówiąc mniej więcej to samo, tylko w szerszej skali. Fragment weekendowego wywiadu wrzucam poniżej.

To co będzie z kapitalizmem?

- Mamy do czynienia z początkiem nowego myślenia. Kapitalizm gdzieś się pogubił. Gospodarka realna stała się dodatkiem do sektora finansowego.

Przepływy kapitału online to wynalazek z piekła rodem. Bo to działa wirtualnie, a gospodarka realna chodzi po ziemi. Ogon macha psem. Rozbuchany sektor finansowy destabilizuje gospodarkę, pogłębia społeczne dysproporcje dochodowe i materialne, wysysa talenty, bo zdolni ludzie po studiach idą pracować do banku zamiast do laboratorium, fabryki czy też zakładu oczyszczania miasta, bo w sektorze finansowym są najlepsze zarobki. Kapitał finansowy wchodzi również na rynek surowców, także rolnych, i go destabilizuje. Stąd też te olbrzymie wahania na rynku ropy i innych surowców, które potęgują i tak już olbrzymią niestabilność w światowej gospodarce.

Jeśli masz zły dzień...

Jeśli masz zły dzień to pamiętaj, że w 1976 roku niejaki Ronald Wayne zwałpił w potencjał Apple i przehandlował 10% udziałów tej firmy za 800 dolarów. Dzisiaj byłyby one warte... 74 MILIARDY, a Wayne byłby 3. najbogatszym człowiekiem na świecie.

and deliver to WAYNE, as their sole obligations
the sum of eight hundred dollars (\$800.00).

amendments have been appended to the original
, and have been executed by each of the parties
1976.

Stephen G. Wozniak
Mr. Stephen G. Wozniak (WOZNIAK)

Steven P. Jobs
Mr. Steven P. Jobs (JOBS)

Ronald G. Wayne
Mr. Ronald G. Wayne (WAYNE)

May 17, 2015, 5:37 PM

Staż czyli koszt pobierania nauki

Dawno, dawno temu jak Twój prapraprapradziadek chciał aby Twój prapraprapradziadek został kowalem, to szedł do takiego, zostawiał mu syna na 2 lata i sownie płacił aby potomek miał fach w rękach. Teraz się to nieco - mówiąc delikatnie - spieprzyło. Ludzie nic nie potrafią, a chcą jeszcze sporych pieniędzy za to, że będą mogli się uczyć. Niepojęte, a jednak każdego dnia firmy zderzają się z tym paradoksem.

Umówmy się więc raz na zawsze: jeśli dostajesz staż za nierynkowe pieniądze ale codziennie uczysz się czegoś nowego, to różnica między Twoim wynagrodzeniem, a typową pensją na tym stanowisku, jest po prostu kosztem pobierania nauki. Więc przestań narzekać i weź się do roboty. Im szybciej osiągniesz akceptowalny level, tym szybciej dostaniesz sensowne pieniądze. Bo dostaniesz - żaden racjonalny pracodawca nie chce mieć pracownika, który po godzinach zamiast na Fejsie siedzi na Pracuj-u.

Gdy dochodzi jednak do patologicznej sytuacji kiedy to odbywasz tzw "staż" /cudzysłów zamierzony/ czyli pracujesz jak każdy inny pracownik dookoła i niczego specjalnie się w tej firmie nie uczysz - to wiedz, że jesteś po prostu wykorzystywany i jak najszybciej powinieneś poszukać innej pracy.

Wszystko powyższe dotyczy oczywiście pracy dla "młodych wilków" z branży nowych technologii, znanych korporacji i pokrewnych. Staże nie mają bowiem racji bytu przy zajęciach powtarzalnych i niewymagających dużej wiedzy /tak, wszystkie call-center i inne brojlernie z outsourcingiem usług pod to podpadają/. Tam jest po prostu praca i oczekiwanie otrzymania godziwej za nią płacy. I już. Jeśli ci się to nie podoba - patrz /i mierz/ wyżej.

Mar 26, 2015, 12:35 PM

Marketing radości

Przeglądając codziennie fejsa popadasz w kompleksy bo masz wrażenie, że wszystkim dookoła interesy idą co najmniej świetnie, a u Ciebie ciągle "normalnie"? Uspokoję cię - to tylko wrażenie. Kilku nowych klientów, fotka z biura, kilkudziesięcioprocentowe wzrosty /zwykle bez podawania skali/, jakiś nowy ficzer, paczka z darami losu, parę check-in'ow itd. itp. - wszystko okraszone bezlitosnymi snapshotami z bogatego życia prywatnego. Brzmi znajomo? Spokojnie - tak naprawdę to tylko sprawnie uprawiany "marketing radości". Im nie wiedzie się aż tak rewelacyjnie, a Tobie aż tak źle. Mając więcej weny i bardziej ekstrawertyczny charakter mógłbyś pewnie publikować nie mniej peanów na cześć swojej firmy. Zastanawiasz się czy w dzisiejszej, mocno socialmediowej, rzeczywistości musisz tak właśnie działać aby faktycznie robić dobry biznes? Niekoniecznie. Ot, to tylko jedna z form marketingu. Nie jedyna i nie najskuteczniejsza. Jeśli wydaje ci się inaczej to ulegasz typowemu dla tego medium zakrzywieniu rzeczywistości - to jakimi wydają się być firmy na fejsie to tylko złudzenie, "fakt medialny". Dla swojego wewnętrznego spokoju warto więc pamiętać o opcji unfollow kiedy to kolejny już si-i-oł przesadzi ze swoim "rzyganiem na różowo" ;).

Feb 17, 2015, 9:38 AM

Miniporadnik dla dwudziestoparolatków szukających pracy

Miniporadnik dla dwudziestoparolatków wchodzących na rynek pracy. Gwarantuję, że zastosowanie się do powyższych zasad zwiększy Twoją szansę na zatrudnienie o co najmniej 50 procent.

1. Przeczytaj CAŁE ogłoszenie.

W moim na końcu prosiłem o 160 znaków odpowiedzi na pytanie "Dlaczego nasi pracownicy Cię polubią?" i... 90% osób nie wysłało tego w zgłoszeniu. Odrzuciłem je na wstępie.

2. Niech Twoje CV wygląda przyzwoicie.

Nie wysyłaj go w .doc, .docx, .odt czy .jpg /tak, są tacy!/ tylko w PDF. To jedyny słuszny format, który pozwala zobaczyć dokładnie to, co i jak chcesz pokazać. Nie wysyłaj CV z adresu w domenie buziaczek.pl ani z loginem typu nikolkaaaaa69x@/chyba, że masz 15 lat i chcesz dorobić w wakacje jako opiekunka do dziecka/.

3. Nie wysyłaj bezsensownie swojego CV wszędzie gdzie się da.

To nie loteria, a pracodawca nie potrzebuje osoby, która "może robić wszystko". Zmniejszasz swoje szanse na rozmowę kwalifikacyjną, podkopujesz tym samym poczucie własnej wartości i na końcu stajesz się mięsem armatnim dla nieuczciwych handlowców, którzy w ramach "testowania" zaprzęgają cię do darmowej pracy przez kilka dni /"rekrutują" tak ciągle kolejnych naiwnych/.

4. Przeczytaj swoje zgłoszenie 3 razy przed wysłaniem

Nie bądź jedną z tych osób, które robią błędy ortograficzne, stawiają spację przed przecinkiem, zapominają o interpunkcji itd. To razi. Równie dobrze możesz przyjść na rozmowę kwalifikacyjną z plamą ketchupu na bluzce i spóźnić się 45 minut. Efekt ten sam.

5. Postaraj się zmieścić na jednej kartce A4

Jeśli nie jesteś wysokiej klasy specjalistą z 15-letnim stażem i praktyką w 4 firmach na 8 stanowiskach - jedna kartka wystarczy. Nie mieścisz się? Opuść banały typu

"biegła obsługa komputera" czy "Microsoft Word, Excel" itd. - w dzisiejszych czasach brzmi to jak "umiem czytać, a nawet pisać".

6. Dobierz odpowiednie zdjęcie

Nieporadnie wycięte zdjęcie ze studniówki, imprezy etc. nie jest dobrym wyborem. Ledwie odróżniające cię od tła /z powodu braku światła lub przedawkowania solarium/ też będzie złe. Naprawdę wystarczy postarać się o zwykłe, "paszportowe" zdjęcie w koszuli, na białym tle. Tzw. "pierwsze wrażenie" to nie jest banał, to naprawdę ma znaczenie.

7. Dodaj do CV coś "pod pracodawcę"

I nie chodzi tu wcale o naginanie rzeczywistości - raczej o uwypuklenie wykształcenia lub doświadczenia, które może być szczególnie przydatne na nowym stanowisku. Przy okazji na 90% zasugerujesz tym samym pierwsze pytanie na rozmowie kwalifikacyjnej.

Powyższe opracowanie napisałem podczas rekrutacji recepcjonistki/asystentki więc dotyczy osób aplikujących na podstawowe stanowiska gdzie oceniany jest głównie "potencjał" i podejście do pracy. Jeśli starasz się o wyższe, merytoryczne stanowisko to oczywiście oprócz powyższego trzeba - szok! - wykazać się też elementarną wiedzą z danego zakresu, z czym też bywa problem. Ale o tym w kolejnym odcinku...

Sep 24, 2014, 11:04 AM

Pochwała myślenia "out of the box"

Naprawdę krótka historyjka. Pochwała myślenia "out of the box" i umiejętności hackowania rzeczywistości. Przyczek w nos dla wszystkich wannabe z pretensjonalnym "CEO" na profilach i wizytówkach.

A toothpaste factory had a problem. They sometimes shipped empty boxes without the tube inside. This challenged their perceived quality with the buyers and distributors. Understanding how important the relationship with them was, the CEO of the company assembled his top people. They decided to hire an external engineering company to solve their empty boxes problem. The project followed the usual process: budget and project sponsor allocated, RFP, and third-parties selected.

Six months (and \$8 million) later they had a fantastic solution - on time, on budget, and high quality. Everyone in the project was pleased. They solved the problem by using a high-tech precision scale that would sound a bell and flash lights whenever a toothpaste box weighed less than it should. The line would stop, someone would walk over, remove the defective box, and then press another button to re-start the line.

As a result of the new package monitoring process, no empty boxes were being shipped out of the factory. With no more customer complaints, the CEO felt the \$8 million was well spent.

He then reviewed the line statistics report and discovered the number of empty boxes picked up by the scale in the first week was consistent with projections, however, the next three weeks were zero! The estimated rate should have been at least a dozen boxes a day. He had the engineers check the equipment, they verified the report as accurate.

Puzzled, the CEO traveled down to the factory, viewed the part of the line where the precision scale was installed, and observed just ahead of the new \$8 million dollar solution sat a \$20 desk fan blowing the empty boxes off the belt and into a bin.

He asked the line supervisor what that was about.

"Oh, that," the supervisor replied, "Bert, the kid from maintenance, put it there because he was tired of walking over every time the bell rang."

Jul 16, 2014, 2:06 AM

Krótką historia o RMF FM

Kto pamięta Inwazję Mocy? Wakacyjna akcja promocyjna o niespotykanym ani wcześniej ani później rozmiarze. Kilkanaście tirów jeździ przez całe wakacje z miasta do miasta organizując koncerty. Taki Opener na kilkadziesiąt tysięcy ludzi organizowany codziennie w innej części kraju. Niesamowite wyzwania organizacyjne i nieprawdopodobnych rozmiarów tuba marketingowa. To tutaj odbył się największy koncert jaki Polska kiedykolwiek widziała - na występ Scorpions przyszło... 700-800 tysięcy ludzi. Dzisiaj, kiedy o wszystkim decyduje bóg ROI, możemy tylko pomarzyć o takim szaleństwie.

Moja fascynacja RMF FM zaczęła się jednak wcześniej, kiedy kupiłem swój pierwszy Press z Brianem Scottem na okładce (czarnoskóry prezenter kaleczący język polski, dzięki czemu dosłownie wszystko na antenie uchodziło mu na sucho). Przez kolejne lata wszędzie gdzie było opisywane jak działa to radio oczy zamieniały mi się w 5 złotych. Bo to naprawdę było radio inne niż wszystkie. Właściwie to nie było tylko radio - to był niepowtarzalny styl pracy oraz prowadzenia biznesu. Czuło się to na każdym kroku. Taki GROM na tle rozlazłych, zwykłych jednostek wojskowych. Bez dwóch zdań to był poziom światowy pod względem realizacyjnym i technicznym (helikoptery z reporterami, transmisje live, rozszczepienie sygnału), a pamiętajmy, że mówimy o latach dziewięćdziesiątych. Jakość marketingu wyprzedzająca wszystko inne o jakieś 10 lat. Do tego kultowe programy jak JW23, które dzisiaj trudno do czegokolwiek porównać /"Kwejk w radiu"?. Ogólnie - trudna do opisanja zajebistość.

Kto za tym wszystkim stał? Krótka odpowiedź: Stanisław Tyczyński. Kwintesencję jego sposobu myślenia, zarządzania i determinacji idealnie pokazuje poniższa wypowiedź Edwarda Miszczaka, byłego pracownika, a obecnie dyrektora programowego TVN. "Spójność przekazu marketingowego, wielokrotne awantury i dyskusje o najdrobniejszy detal, wierność koncepcji do bólu, do przesady. Wyprzedzanie oczekiwań ludzi" - dokładnie tym było RMF FM.

Po kilkunastu latach we właścicielu budzi się coraz większa irytacja - problemy z koncesją, awersja na polityków, konkurencja zmuszająca do wyścigu na słupki kosztem jakości itp, itd. W 2006 roku sprzedaje więc udziały niemieckiemu Bauerowi i wysyła maila "Każdy ma prawo pierwszy powiedzieć: Dość /w tym ja!". Od tego momentu to już zwykłe radio...

Jun 11, 2014, 11:19 AM

DRI czyli Directly Responsible Individual

Dr. Dre sprzedaje Apple'owi swoje słuchawki za 3,2 mld, a ja chciałem dzisiaj opowiedzieć o DRI, też w kontekście Apple.

DRI czyli Directly Responsible Individual to jedna z fundamentalnych, "Jobsowych" zasad dotyczących zarządzania. Oznacza po prostu, że za każdą, dosłownie każdą rzecz w tej firmie, odpowiada na końcu jedna, konkretna osoba. Nie dwie osoby, nie zespół, nie "nikt". Jedna osoba.

Wydaje się to tak proste i oczywiste, że wręcz trywialne ale w praktyce niewiele firm ściśle się tego trzyma. Nawet jeśli odpowiedzialność jest zdelegowana to nie jest respektowana. Dobitny, modelowy wręcz, przykład do czego może to doprowadzić mamy [w tej wojskowej scence](#) /i w żołnierskim słowach ;)/.

Kluczem nie jest tu bowiem sama świadomość jednoosobowej odpowiedzialności ale umiejętność jej egzekwowania i wyrobienie wręcz nawyku myślenia tylko w ten sposób ('A common phrase heard around Apple when someone is trying to learn the right contact on a project: "Who's the DRI on that?").

Polecam zerknąć do szczegółów [jak to działa w Apple](#) i poczytać ogólnie o przypisywaniu [odpowiedzialności za zadania](#) (ludzie z Asany to wiedzą i wyrabiają dobre nawyki poprzez brak opcji przypisania danego zadania do wielu osób).

May 11, 2014, 11:07 PM

Poradnik dla backupujących

Mniej więcej rok temu zorientowałem się, że kilka miesięcy wcześniej program iPhoto w niewiadomych okolicznościach wyciął mi pierwsze 3 lata archiwum zdjęć z iPhone. Ups. Backupy oczywiście robiłem ale nieświadomy straty... zdążyłem je już wielokrotnie nadpisać. Na pocieszenie zostały mi miniaturki podglądu, szerokości raptem 320px. Bolało. Głównie ambicjonalnie bo w praktyce nigdy nie miałem potrzeby sięgać do zdjęć z rolki sprzed kilku lat. Dręczyło mnie głównie poczucie niepowetowanej straty bo przecież kiedyś, za np. 20 lat, na pewno będę miał ochotę wspominać co dawno temu mnie zajmowało ;). Do tego - taka wpadka akurat mi, backupowemu maniakowi??!!

I teraz wyobraźcie sobie sytuację. Kilka dni temu robisz w porządku na NAS-ie i podfolderze folderu przykrytego folderem znajdujesz... TAK! pełne archiwum zdjęć od samego początku używania iPhone 2G do momentu przejścia na backup w Dropboxie. Niespodzianka i radość porównywalna z sytuacją, kiedy to Policja po roku odzyskuje twój skradziony laptop z którego stratą już dawno się pogodziłeś.

To niesamowite zrządenie losu skłoniło mnie do napisania rankingu-poradnika dla backupujących:

Poziom 0 - nie robisz backupów. Żyjesz chwilą i jak coś stracisz to tłumaczysz sobie to słowami "Widocznie Bill tak chciał".

Poziom 1 - masz świadomość istnienia czegoś takiego jak "backup". Masz 1-2 sztuki pamięci na usb i tam, raz na jakiś czas, wrzucasz naprawdę ważne pliki /praca magisterska, trzeci sezon Gry o Tron itd/.

Poziom 2 - masz zewnętrzny dysk. Służy głównie do przenoszenia danych, ale po części pełni też rolę backupu, gdzie zbackupowane jest po prostu to, co ostatnio przenosiłeś.

Poziom 3 - używasz Dropboxa. Marne 2GB ale zawsze coś. Wrzucasz tam najważniejsze rzeczy plus to, czego potrzebujesz na innych urządzeniach. Na poziomie 3+ masz też Google Drive lub Microsoft OneDrive ale czasem nawet o tym nawet nie wiesz bo wepchnięto ci ten soft nieświadomie.

Poziom 4 - wiesz co to backup. I backupujesz w miarę regularnie na zewnętrzny dysk wszystko co się da, a czasem nawet instalujesz soft, który robi to za ciebie automatycznie /najczęściej jakiś shit dostarczany razem z dyskiem/.

Poziom 5 - jesteś Pro. Masz duży zewnętrzny dysk, a na nim m.in. regularną pełną kopię danych dzięki, której w miarę szybko "wracasz do gry" po awarii lub kradzieży sprzętu. Jak masz Maki to dodatkowo robisz kopię przyrostową na TimeMachine i co jakiś czas obraz dysku SuperDuperem na starym hdd /podchodzisz z takim do

dowolnego maka na świecie, przy starcie wciskasz Option i... za minutę pracujesz jak na swoim kompie/.

Poziom 6 - nic cię nie zaskoczy. Oprócz tego co na Poziomie 5 masz jeszcze NASa z redundancją /co najmniej 2 dyski różnych producentów w mirrorze albo jakiś raid/, pełno kopii pełnych, przyrostowych i różnicowych, a na wypadek kradzieży lub pożaru dodatkowo niektóre z nich trzymasz w fizycznie odległej lokalizacji. Do tego /w wersji wygodnej/ płacisz co miesiąc kilka dolców za BackBlaze żeby to wszystko mieć też w chmurze lub /w wersji dla hardkorowców/ używasz Amazon Glacier czyli tzw. cold storage z gwarancją na poziomie 99.999999999%.

i na koniec bonus:

Poziom 7 - paranoja. Ostatnie wydarzenia na Krymie każą ci sądzić, że wojna nie jest taka niemożliwa. Raz na kilka miesięcy nagrywasz więc dodatkowo płytki DVD z archiwum i zakopujesz /razem z czytnikiem/ w lesie. Na wypadek amnezji tatuujesz koordynaty w miejscu bardzo intymnym. Zrelaksowany czekasz na to co przyniesie życie.

Ja jestem na poziomie 6.

May 5, 2014, 2:45 AM

Coco jambo i do przodu!

"Coco jambo i do przodu!" powiedział Bolec z filmu Chłopaki nie płaczą. Co ma to wspólnego z biznesem? Ano wiele. To może być świetna strategia biznesowa w pewnych okolicznościach. Ukułem teorię na ten temat już jakiś czas temu, a dzisiaj postanowiłem ją Wam przybliżyć. Brzmi ona prosto: na rynku, który zapieprza trzeba zapieprzać jeszcze szybciej zamiast starać się robić wszystko "porządnie".

Do tej refleksji skłonił mnie post o Estimate, który to startup [rozbudził oczekiwania](#) krakowskiej /i nie tylko/ społeczności startupowej, a przez ostatnie 2 lata podobno wiele nie pokazał. A ludzie domagają się konkretów. Szczególnie, że konkurencja nie śpi. W samej Polsce jest już podobno 6 podmiotów robiących to samo. Wśród nich kontakt.io sprzedające swoje rozwiązanie do dziesiątek krajów ([polecam świetne wideo](#)). Estimate było pierwsze, pierwsze też weszło na amerykański rynek i tam pozyskało finansowanie. Jak widać mało. Ładna nazwa, ładny design, ładne beacony. Tylko co po tym jak projekt sprawia wrażenie tkwiącego w zawieszaniu. Może czegoś nie wiemy ale patrząc z boku faktycznie można odnieść wrażenie, że jest lekka zadyszka.

Inny przykład. Dawno, dawno temu we Wrocławiu ruszyły dwie porównywarki cenowe: Ceneo i Skąpiec. Pierwszy z inwestorami, śmiałymi planami, dobrym PRem /to im zawdzięczamy słowo "porównywarka"/. Z drugiej strony porządni rzemieślnicy, mocno stąpający po ziemi i szczególnie dbający o produkt. Ktoś mi kiedyś powiedział, że to jedyni, którym się chciało przejrzeć katalogi lodówek do zabudowy i sprawdzić, które otwierają się na prawą stronę. Cała reszta leciała na gotowych bazach z danymi produktów. Kiedy Allegro chciało kupić któryś z serwisów, ostatecznie wybrali ten, który był bardziej elastyczny w podejściu. Stawiał mniej warunków bo wiedział, że najważniejsze jest tempo, a Allegro to tempo da. Skąpiec został na peronie.

I trzeci przykład. Socializer - firma sprzedana niedawno za 26 mln złotych. Nie pierwsza, nie najlepsza. Do dzisiaj pamiętam skowyt konkurencji "widziałeś te ich appki? wstydziłbym się to klientowi pokazać". Może i prawda. Ale to Socializer parł do przodu - pozyskał inwestorów, wszedł na NewConnect, wchłonał konkurencję, a na końcu sprzedał 130-osobową maszynę. A przegrali ci, którzy nieustannie cyzelowali swoje strategie dla klientów i oglądali się na innych.

Wniosek jest jeden: jeśli działasz na rynku, który bardzo szybko się rozwija /social media, BLE itd/ to DZIAŁAJ! Nie zastanawiaj się długo, zapomnij o perfekcji. Po prostu goń do przodu! Przyjdzie czas, kiedy sobie o tym przypomnisz i będziesz równie dobry jak reszta. Tyle, że będąc już daleko przed peletonem.

Coco jambo i do przodu!

PS. Aha, to oczywiście nie działa wszędzie. Jeśli chcesz otworzyć np. sklep internetowy to szczerze odradzam takie podejście. E-commerce oczywiście rośnie, ale to trend wieloletni, bez jakiegoś szalonego tempa w krótkim, 2,3-letnim okresie.

Tu nie ma strategii-cudów: trzeba mieć po prostu dobry soft, dobry towar, dobry marketing, dobrą analitykę itd, itp.

PS2. "Wystarczy, że odpowiesz sobie na jedno zajebicie, ale to zajebicie, ważne pytanie. Co lubię w życiu robić? A potem zacznij to robić" ;)

Apr 29, 2014, 2:18 AM

Jak sprzedać firmę naprawdę drogo?

Wczoraj byłem na seminarium "Jak sprzedać firmę naprawdę drogo?". Prowadził je człowiek, który od 25 lat się tym zajmuje. I to było widać. Dawno, o ile w ogóle, nie byłem na konferencji tak merytorycznej i profesjonalnej. Była tak przepełniona wiedzą, że czułem się jak dziecko w Disneylandzie zdezorientowane z powodu nadmiaru atrakcji. Oto kilka haustów informacji jakimi mnie tam karmiono:

- nigdy, przenigdy nie podawaj ceny wychodząc z ofertą sprzedaży - to największy błąd jaki możesz zrobić
- 80% finalnych nabywców nie planowało w ogóle kupować - dlatego nie należy się koncentrować tylko na oczywistych potencjalnych kupcach
- generalne założenie to "it's sales & marketing problem, not financial problem" - jeśli zaczniesz traktować sprzedaż firmy w kategoriach decyzji finansowej to wszystko dalej też pójdzie źle.
- niewłaściwe jest branie za pewnik twierdzenia, że "firma tyle jest warta ile ktoś chce za nią zapłacić"
- "Motywy, a nie mnożniki" - wartość firmy to nie jest multiplikacja zysków/przychodów, kluczowe jest zrozumienie motywów kupującego i wartości dla niego w tym kontekście
- "reguła x2.5" - z praktyki wynika, że najlepsza oferta jaką dostaniesz będzie średnio aż 2,5 raza atrakcyjniejsza od oferty najgorszej co tylko potwierdza, że rachunkowe metody wyliczania wartości są niemiernodajne.
- o EBITDA - "Nigdy nie ufaj czemuś czego nie potrafisz wymówić" ;)
- podstawowy powód dla którego firmy kupują to potencjał wzrostu - 2/3 przypadków
- "do not sell past performance but future opportunities" więc sprzedawaj to co będzie za 3 lata jeśli firma znajdzie się w rękach potencjalnego nabywcy
- dostaniesz naprawdę tanie i nieatrakcyjne oferty - nie przejmuj się tym /"They will try to undervalue your life"/
- nie negocjuj tylko z jednym podmiotem jednocześnie - to izoluje i wysysa entuzjazm
- przygotuj ofertę na 15-18 stron zamiast 300-stronicowej biblii bo jedyni, którzy ją przeczytają to Twoi konkurenci
- "If I had more time, I would have written a shorter letter" - świetny cytat o tym jak bardzo trudna jest umiejętność zwięzłego przekazywania informacji

Apr 11, 2014, 10:21 AM

10 zasad etycznego biznesu

Święta, koniec roku - czas podsumowań, dzisiaj nieco niestandardowo. Trochę doświadczeń własnych, parę obserwacji otoczenia. Mam nadzieję, że komuś się przyda.

1. Słowo ważniejsze od pieniędzy.
2. Nie warto być ch*jem ani chujkiem, cokolwiek to znaczy.
3. Nie warto wchodzić w interesy z takimi bo to opłacalne tylko na bardzo krótką metę.
4. Ktoś kto sfaulował raz, zrobi to jeszcze nie raz.
5. Szanuj czyjś wysiłek intelektualny i nie kopiuj bezczelnie pracy innych tylko dlatego, że nie ma na to patentu, nie jest zakazane przez prawo itp.
6. Nie podbieraj pracowników konkurencji albo przynajmniej nie wychodź z inicjatywą ich zatrudnienia.
7. Odcinaj bezpardonowych ludzi nawet jeśli są przydatni. Przyjdzie dzień, kiedy będą chcieli zamachnąć się na Ciebie.
8. Nie ufaj ludziom zazdrośnym i zachłannym /pieniędzy, stanowiska czy statusu/.
9. "Są rzeczy w życiu które warto i są rzeczy, które się opłaca. Nie zawsze to co warto się opłaca. Nie zawsze to co się opłaca warto."
10. Dobra karma wraca.

Dec 20, 2013, 2:37 AM

Kaizen

Sto lat temu Henry Ford pierwszy raz zastosował taśmę produkcyjną. Świetny wynalazek, który przyjeżdżali też oglądać ludzie od Toyody. Kilkadziesiąt lat potem to amerykanie jeździli do Japonii podglądać jak udoskonaili ich własny pomysł. Wszystko dzięki filozofii Kaizen. Co ciekawe aktualna jest do dzisiaj i pasuje do specyfiki branży nowych technologii, z prowadzeniem wszelkiej maści biznesów internetowych włącznie. Oto te zasady:

1. Problemy stwarzają możliwości.
2. Pytaj 5 razy „Dlaczego?”
3. Bierz pomysły od wszystkich.
4. Myśl nad rozwiązaniami możliwymi do wdrożenia.
5. Odrzucaj ustalony stan rzeczy.
6. Wymówki, że czegoś się nie da zrobić, są zbędne.
7. Wybieraj proste rozwiązania, nie czekając na te idealne.
8. Użyj sprytu zamiast pieniędzy.
9. Pomyłki koryguj na bieżąco.
10. Ulepszanie nie ma końca.

Nov 28, 2013, 11:37 AM