

A man in a grey t-shirt and camouflage shorts is jumping joyfully on a tropical beach. The background features palm trees, a sandy beach, and a small boat in the water. A large green arrow points upwards from the bottom left towards the top right, symbolizing growth and success.

Z NULY NA MILION

PAVEL ŘÍHA

~ otevřeně sdílí ~

Neobvyklý příběh kluka, který proměnil svou **vášeň v online byznys** a podniká nezávisle odkudkoliv na světě

Kdo je Pavel Říha, autor ebooku

- Pavel je online stratég & mentor, zakladatel projektu Placen za svou existenci
- Začal podnikat z nuly bez peněz, známostí i sebedůvěry
- Svůj první milion vydělal ve 22 letech
- Od té doby obsloužil přes 13 056 spokojených klientů, kterým pomohl v podnikání růst
- Od roku 2013 prodal přes internet produkty a služby za více než 20+ milionů Kč
- Je zastáncem jednoduchosti, vysoké produktivity a maximální automatizace v podnikání
- Podniká bez velkého týmu, i přesto mu zbývá dost času, aby mohl 5 měsíců v roce cestovat po světě

Zavřel jsem se na pokoji a přemýšlel, co udělám se životem. Byl jsem na dně. V cizím městě. Bez přátel a bez chuti žít...

Přesvědčení, že to nedám, žralo moje nitro a tak jsem si otevřel radši pivo a pustil si film, abych otupil tu bolest. Nevěděl jsem, co dál. Cítil jsem se nepotřebný, vyčerpaný, neschopný a s pocitem, že zatímco všichni v něčem vynikají, já jsem k ničemu. Od dětství jsem toužil vydělávat něčím, co mě baví. A teď tohle...nezvládnou to. Selhal jsem a všechny zklamal. Zjistil jsem, že tohle není moje cesta, přestože to na začátku vypadalo slibně. Zkrachoval jsem v prvním podnikání. Měl na krku rozezlené zákazníky. A navíc mě vyhodili ze školy.

Co budu teď dělat?

Měsíce jsem strávil přemýšlením o své neschopnosti, zatímco jsem vstával ve 3 odpoledne, užíral se sebeobviňováním a sledoval celý den filmy s pivem v ruce. Byl jsem pro smích všem ostatním, ale i sám sobě. Naprosto jsem ztratil pevnou půdu pod nohama. Neměl jsem plán, nevěděl jsem, co je mojí vášní. A můj nezdařilý pokus s prvním podnikáním byl důkazem toho, že to prostě nezvládnou. Chtěl jsem to vzdát jednou provždy. Zaměstnat se v digitální agentuře, podnikání evidentně pro mě není... a když už šlo k nejhoršímu, našel jsem svou zásadní inspiraci, která situaci zvrátila... Objevil jsem Lea Babautu (*autor písíci o změně návyků a minimalistickému přístupu k životu*) a několik dalších lidí, kteří našli svoji vášeň v psaní o tom, jak postupně změnili svůj život...a svitla

mi naděje, že i já svůj život můžu změnit. Když se zvládli z životní krize dostat oni, můžu i já.

Naučím se, jak žít lepší život!

Čím více jsem o tom četl, tím blíž jsem byl k ROZHODNUTÍ. Vytvořím si nové produktivní návyky a rozjedu své podnikání znovu. Založím si blog a o svých zkušenostech začnu psát. Stanu se tak inspirací pro ostatní!

Samozřejmě, vnitřní hlásek se ptal: *“A koho to zajímá? Vážně myslíš, že to bude někdo číst?”* Nejistím to, dokud to sám neověřím v praxi. Přestože mě okolní svět zlomil, nevěřil mi a já jsem byl k smrti vyděšený, kdesi uvnitř stále plála touha po SVOBODĚ. Stále silněji jsem cítil, že...

Má krize je ve skutečnosti příležitost

Příležitost změnit vlastní život, napsat o tom a být inspirací druhým. Začal jsem měnit své návyky a postřehy psát na svůj blog. Sdílel jsem své zkušenosti o tom, jak jsem začal vstávat brzy ráno, jak jsem začal běhat, změnil přístup k životu či zvýšil svojí produktivitu. Můj život se měnil před očima. Zatímco jsem četl desítky knih o tom, jak žít lepší život a rady z nich uplatňoval v praxi...psal jsem o tom na blog a postupně získal první čtenáře. Nejdřív jen pár, potom stále více. Překvapilo mě, že moje články lidi zajímají. Nevěřil jsem, že by mé myšlenky mohly takto inspirovat. Ale když to lidé četli, psal jsem stále více. Začínal jsem cítit, že tohle mě baví. Sdílet co si myslím, co jak vidím a pouštět své know-how do světa. Čím dál víc jsem cítil, že bych se chtěl psaním živit. Tak moc mě bavilo psát

osobní blog, přitahovat k sobě komunitu stejně smýšlejících lidí. Toužil jsem být [PLACEN ZA SVOU EXISTENCI](#) a zároveň inspirovat druhé. Jenže...

Byl zde vážný problém!

Vše to byla utopie. Pouhý sen. Přestože můj blog již četli stovky lidí, nevydělal jsem tím zatím ani korunu. A co hůře. Nevěděl jsem o nikom, kdo by se psáním blogu živil. Neviděl jsem smysluplný byznys model. Říkali mi: *"V Česku není nikdo, kdo by psal blog a tím by si vydělával."* Tak jsem k psaní blogu opět začal dělat weby pro klienty... Něčím jsem se živit musel, i když mě to vyčerpávalo. Zakázky jsem přijímal, jen když už mi vážně docházely peníze. A původní nadšení z blogování opadalo.

Pak jsem vytvořil blog [zenhabits.cz](#), na kterém jsem překládal články již zmíněného Lea Babauty. (Ano, toho, který mě rok zpátky tolik inspiroval a pomohl mi překonat mou životní krizi.) No, a díky komunitě mého předchozího blogu si ten nový získal velmi rychle popularitu. A tady jsem prvně začal chápat TAJEMSTVÍ, ze kterého těžím dodnes. Tajemství, jak velkou sílu má nadšená a fungující komunita. Komunita lidí, kteří vás sledují jen za to, kým jste, rezonují s vámi a jsou ochotni vás následovat. Počet čtenářů, který jsem na prvním blogu budoval rok, jsem u nového blogu získal za 2 měsíce. Pak jsem vydal jednoduchý ebook (jen 15 stran textu) a nabídl ho ke stažení za dobrovolný příspěvek. Nesliboval jsem si od toho nic. Stáhlo si ho zdarma asi 3500 lidí, což mě mile překvapilo. Ale hlavně...

Zhruba 300 lidí zaplatilo, i když si ho mohli stáhnout zdarma...

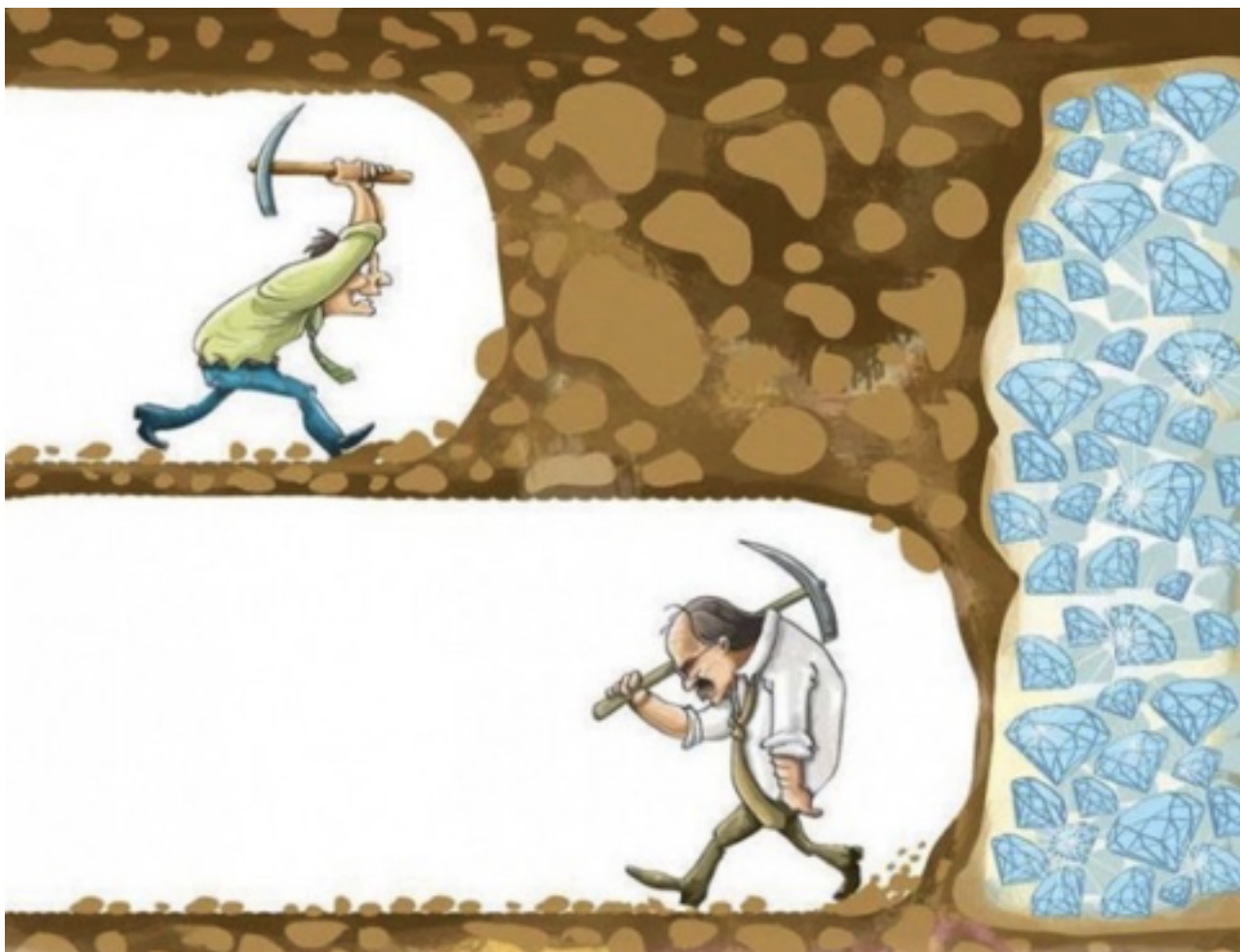
Byl jsem v šoku! Zaplatili i když nemuseli, protože mě znali a mé články pravidelně četli. Vydělal jsem díky blogu prvních 12 tisíc! Tehdy jsem si plně uvědomil potenciál komunity a veliký zájem po hodnotném obsahu. A proto jsem vydal i druhý ebook Stop prokrastinaci, a okamžitě jsem pochopil velkou chybu, kterou jsem udělal s tím prvním... Dával jsem ho ke stažení zdarma a nesbíral od nich e-mail. A tak jsem těm 3500 lidem, kteří si stáhli můj první ebook, nemohl svůj druhý (již placený) e-book nabídnout. Neměl jsem na ně žádný kontakt! Nenapadlo mě emaily sbírat! A tak jsem tím přišel o velkou část prodejů.

I přesto jsem vydělal 18 tisíc. Očekávali jsme ovšem více a parťák, s kterým jsme ebooky vytvářeli, řekl, že do dalšího ebooku již nepůjde...že tento druh podnikání nemá v Česku dostatečný potenciál, dostatečnou budoucnost.

Zůstal jsem opět sám a nebyl si jistý, jestli pokračovat. Jasně, vydělal jsem si pár tisíc (za půl roku práce), ale motivace odcházela... Stálo mě to spoustu energie a stále jsem neměl kolem sebe žádný příklad, že by se blogováním a prodejem ebooků dalo uživit. A tak jsem dal celé blogování k ledu. Měl jsem pocit, že se neposouvám, že to nemá cenu... a že není možné vydělat víc, než pár tisíc měsíčně. Měl jsem tehdy pocit, že se musím vrátit k tvorbě webů pro klienty. To mě sice nebavilo, ale bylo to ten jediný způsob, jak jsem uměl vydělávat peníze. V tu chvíli jsem přestal věřit, že bych mohl proměnit vášeň v byznys. Říkali mi: *“Vzpamatuj se! Dodělej si školu a najdi si práci! Začni dělat něco pořádného...”* Ale

měli pravdu? Chtěl jsem prožít stejný život jako lidé, kteří mi dávali tyto rady? Pod náporem ostatních má touha po svobodě umírala...

Chtěl jsem to vzdát, zrušit blog a zabalit to...



Dnes vím, že jsem tehdy málem přestal kopat ve chvíli, kdy poklad byl nadosah. Ale tehdy to zdaleka nebylo tak jasné.

Narazil jsem na člověka, který také přes internet sdílel svoje know-how, dělal to však trochu jinak než já. Atraktivně. Skvěle. Skrze online video. Zaujalo mě to a stal se mým učitelem. Sledoval jsem jeho online trénink. A pak jsem byl v šoku, když jsem zjistil, že jeho

kurz za 30 dnů vygeneroval zisky v milionech korun. Nevěřil jsem vlastním očím! Vždyť on dělá stejné věci, které byly také mojí vášní. Sdílí know-how, inspiruje lidi, vzdělává. Jen to dělá jinou formou. Pomáhá a zároveň vydělává. A jde mu to hladce.

Poté, co jsem toto viděl, jsem se rozhodl k blogování vrátit a vydat svůj třetí ebook. Rozhodl jsem se, že tentokrát postavím svůj prodej jinak. Nejprve jsem vybral e-mail, vzbudil důvěru obsahem zdarma, vytvořil to "správné očekávání" a až pak jsem spustil prodej ebooku. Udělal jsem drobnou změnu v propagaci, a rozdíl byl neuvěřitelný...

Můj ebook za měsíc vydělal 65 tisíc korun (!)

Byl jsem nadšený! A i když to nebyl pravidelný příjem (a další měsíce byly výrazně slabší) i přesto jsem nikdy nevydělal tolik peněz za jediný měsíc. A v tu chvíli padlo definitivně mé přesvědčení, že vydělávat skrze vlastní obsah není možné. Nadchnul jsem se pro myšlenku [STÁT SE PLACEN ZA SVOU EXISTENCI](#). Dělat co mě baví, inspirovat k akci druhé lidi a svým podnikáním měnit svět.



V tu chvíli jsem věděl, že tohle je, co chci dělat, a udělal rozhodnutí naplno začít s přípravou vlastního online kurzu. Ano, doteď jsem jen překládal ebooky z angličtiny. Avšak několik let v řadě jsem na sobě pracoval, na změně svých návyků, na zvýšení produktivity.. A nyní jsem věděl, že...

Nastal čas vytvořit něco vlastního!



Něco, kde nabídnu lidem svoje know-how, jež jsem denně využíval v praxi. Nyní jsem již věděl, že je něco takového možné a pustil se do toho vážně naplno. Několik měsíců jsem přemýšlel, co měl být ten můj “VELKÝ NÁPAD” a budoucí “BESTSELLER”. Až mi to v září 2012 došlo. Za poslední roky jsem změnil spoustu návyků a proto to bude online trénink o návycích. Můžu lidem pomoci, aby také oni

pochopti princip změny návyků a navzdory překonali svoji “slabou vůli”. Chtěl jsem, aby to byl video-kurz, jenže má videa byla hrozná. Nikdy jsem veřejně nepřednášel, před kamerou se mi třásl hlas, z veřejného přednášení jsem měl hrůzu a v hlavě jsem měl prázdno. Přesto jsem necouvl. A pokračoval dál.

Půjčil jsem si v bance 50 tisíc a investoval je do přípravy kurzu. Nazval jsem ho Škola návyků. A v momentě, kdy jsem měl za sebou desítky nezdařilých pokusů, jsem pustil první vzorek videa na internet. Překonal jsem svůj největší strach — strach z veřejného vystupování. A čekal jsem za to potlesk...

Jenže potlesk nepřicházel. Svalila se na mě vlna kritiky. Má vize, moje přesvědčení, můj závazek být [placen za svou existenci](#) a vydělat do konce roku svůj první milion mě hnál dál. Snažil jsem se kritiky si nevšímat, přestože mě obrovsky ničila. Lidem kolem jsem říkal, že až spustím prodej, můj trénink vydělá miliony. Hádejte co? Všichni se mi smáli, klepali si na čelo a nevěřili...





Petr Jeník  Hodnocení: 69 (100%) 
02.11.2012 20:55

Jasně že to dělal sám

Ovšem když vidím ty mentály, kteří mu na MI skočili v čele s mistrem retardovaného projevu Říhou, tak je celkem jasný, že věří tomu, že to Kiršovo žena dělal sama. A protože to dokázala ona, tak oni s vystupováním na úrovni dětí z jedličkova ústavu to dokážou taky.

Bože Řiho - zbav se těch kreténských zlovyků, který máš. Kdo ti má sakra věřit, že to umíš, když sám máš zlovyků, že mě ten tvůj projev pokaždý rozbereí :)



politikoox  Hodnocení: 6 (100%) 
31.10.2015 16:04

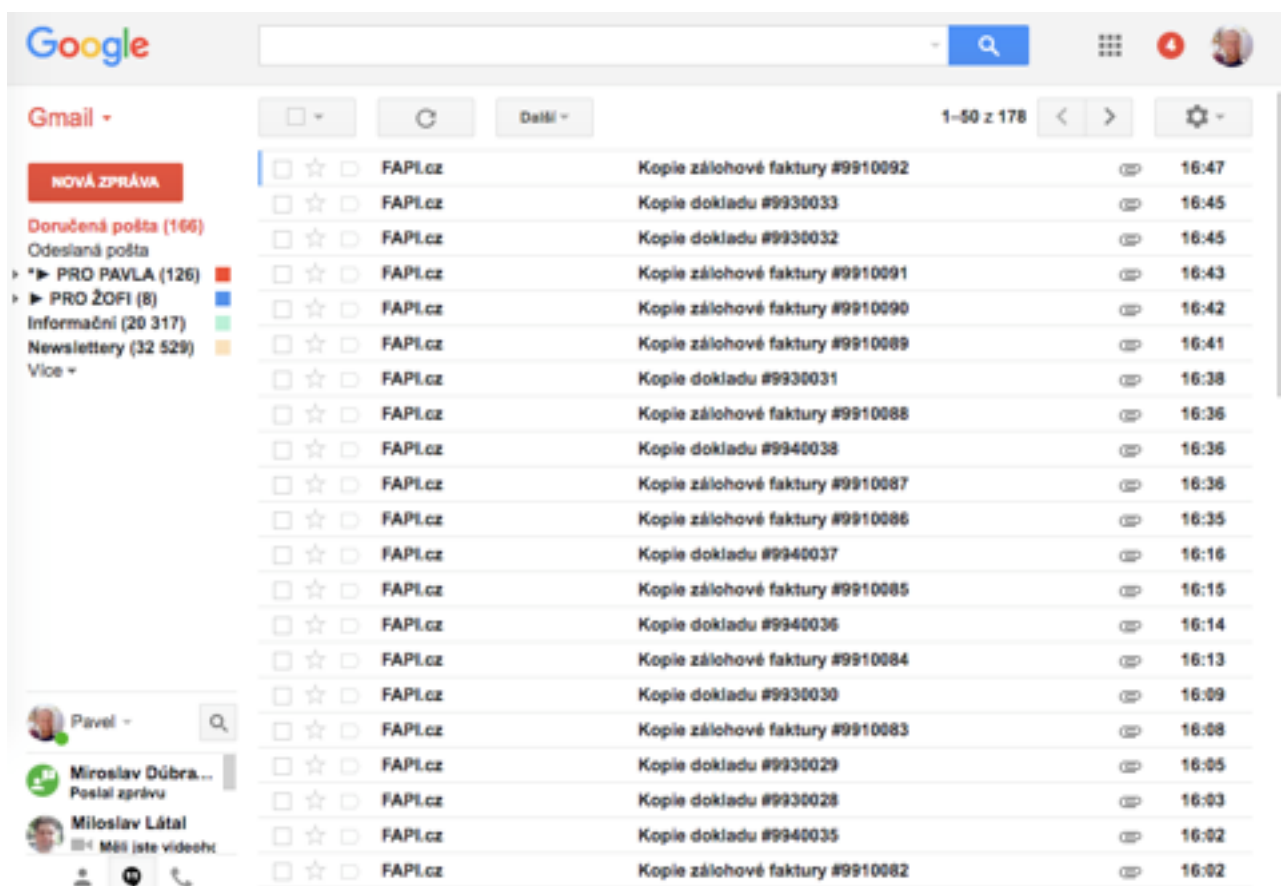
Tak jsem po letech narazil na tento vcelku hejtovací post a mám k tomu jen jeden poznatek...

Ten "vyjukaný klučina" Pavel Říha si vydělal za ty cca 3 roky svými kurzy již kolem 25 milionů, to není úplně špatné, nemyslíte? :-D

V internetových diskuzích mě začli probírat veřejně a řekli, že mi někdo vymyl mozek, že jsem naivní snílek, řekli mnohem horší věci, které zde snad raději nechci opakovat. Přestože to byla těžká zkouška, vydržel jsem.

Konečně jsem spustil registraci do tréninku a čekal...

Bylo 15:00 odpoledne - odeslal jsem e-mail hlásající, že trénink je otevřený a čekal. Nic...nic...nic...nic. Pak přišla první objednávka. A zase nic. Potom druhá. Třetí. Čtvrtá. Pátá. Do večera jsem měl 27 objednávek. Dohromady 189 000 Kč.



Neuvěřitelné! A to jenom za to, že jsem řekl, co mi v mém životě fungovalo a tím pomohl dalším lidem. Konečně jsem [placen za svou existenci](#)! Sen, ve který jiní nevěřili (a já sám jsem o něm často pochyboval), se právě stal realitou! Byl to neuvěřitelný pocit, když jsem šel večer do sprchy, vrátil jsem se zpátky a zjistil jsem, že jsem za tu dobu vydělal 28 000 Kč. Byl to pocit ZADOSTIUČINĚNÍ, protože jsem kdesi v srdci cítil, že být [placen za svou existenci](#) je opravdu možné. Že svět, kde je práce “něco, co se musí” není ta jediná možnost. Že jsou jiné svobodnější varianty. A že jsem tu svoji právě objevil. Když jsem uzavřel vstup do tréninku, uvnitř bylo 151 lidí připravených k opravdové změně. A na účtu jsem měl něco málo přes milion korun.

Dokázal jsem to! Splnil jsem si svůj sen.

Byl jsem [placen za svou existenci](#). Za to, co mě baví. Za to, co jsem roky předtím dělal dokonce i zdarma. Za to, že pomáhám vlastními zkušenostmi měnit lidské životy. Byl jsem stále obyčejným klukem z Ústí, který divně mluvil na videu, a zároveň bylo všechno jinak.

V tu chvíli jsem pochopil, že i tady v Česku je možné prodat svoje zkušenosti, dovednosti, know-how. To, co umíte, co víte...v čem jste dobří... Dokázal jsem to já a našel v tom svoji vášeň. Ukázala se zde SÍLA INTERNETU. A dnes pevně věřím, že kdokoliv může díky internetu vybudovat komunitu, která s ním bude rezonovat (dokonce i dkyž se mu jiní smějí!), bude ho sledovat s nadšením a bude od něj pravidelně kupovat.

Je úžasné, jak snadno dnes můžete využít online marketingu, sociálních sítí, emailů, blogů, ebooků, videí, webinářů,... k tomu, abyste předali své silné stránky. A že když to uděláte správně, svět vám bude naslouchat. Pochopil jsem, že vše je o tom být skutečně autentický, otevřít se, sdílet svoje know-how, vlastní příběh, svoje dary. Být sám sebou, dělat co vás baví a co lidem slouží... [Stát se placen za svou existenci](#). Jenže mnoho lidí stále neví, jak zabalit svoje dary správně, aby přitahovaly a prodávaly. I já jsem to hledal roky. Ale našel. Možná, že se nyní ptáte, zda to může všechno pokračovat dlouhodobě. A rozhodně ano! Má Škola návyků proběhla již čtvrtým rokem, prošlo ji více než 1000 lidí a a já píšu tento příběh na terase v Thajsku.

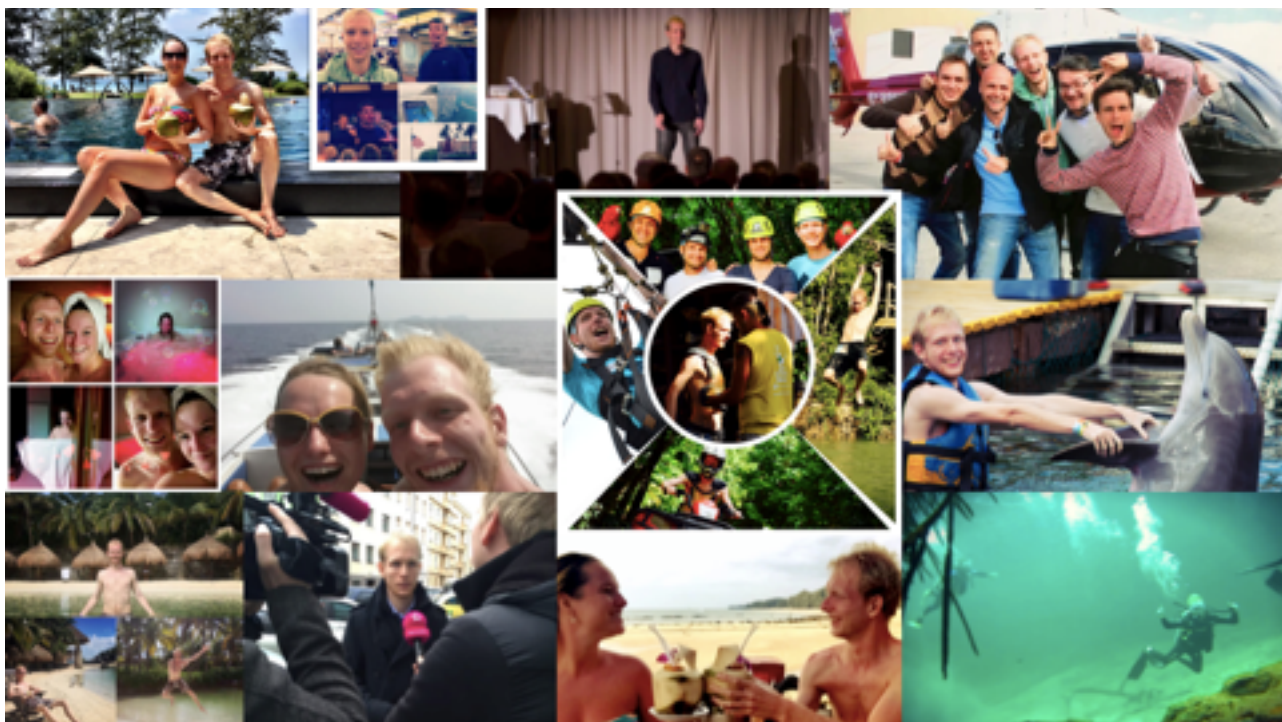
Uběhlo již více než 5 let od chvíle, kdy jsem svůj první online trénink spustil a můj příjem z online byznysu je za tu dobu již přes 20 milionů (v průměru více, než 12 tisíc korun denně!).

Od roku 2013 jsem:

- Na základě unikátního know-how rozjel milionový online byznys ve 3 různých oblastech
- Obsloužil 10 275 spokojených klientů
- Spustil přes 10 online kampaní s více než milionovým obratem
- Odvysílal přes 113 webinářů
- Vybuřoval e-mailovou databázi 93 tisíc kontaktů
- Vydělal přes internet více než 20 milionů Kč
- Procestoval 14 zemí světa
- Vybral 531 tisíc Kč na pomoc těm, kteří to potřebují
- Letěl vrtulníkem nad Manhattanem, řistál na dně Grand Canyonu
- Projel Evropu za 30 dní v Aston Martinu
- Přestěhoval se do luxusního bytu v centru Prahy
- Tyto řádky píšu z Thajska, kde třetí rok v řadě trávím zimu

Neříkám to, abych se zde chlubil. Ale proto, že když jsem to dokázal já - průměrný kluk z Ústí, který před kamerou vystupoval vážně hrozně - potom je to minimálně dobrá inspirace pro vás!

Díky dnešním technologiím a internetu můžete své životní zkušenosti sdílet a stát se tak expertem, lídrem, uznávanou autoritou ve svém oboru...



Následují moje 3 NEJVĚTŠÍ LEKCE z budování 20+ milionového online byznysu

Moc dobře si pamatuji okamžiky, kdy jsem se rozhodoval mezi *“rozešlu svůj životopis a najdu si dobré zaměstnání”* anebo *“budu se světem protloukat na vlastní pěst”*.

Byl jsem tehdy na dně. Zkrachoval můj první pokus s podnikáním, zároveň mě vyhodili ze školy. Má hlava mi říkala: *“Najdi si nějaké pěkné místo a budeš mít jistotu, že to zvládneš.”*, srdce ovšem říkalo *“Nechci sedět v kanclu, nechci mít jistotu průměrného. Chci*

dělat to, co mě naplňuje, plnit si sny i za cenu toho, že je to ta těžší možnost!”

Otázka je, říká vaše srdce něco podobného?

Nevěděl jsem, co přesně chci dělat. Neznal jsem své silné stránky a v ničem jsem nevynikal. Vlastně jsem si přišel nezáživný, nudný, a naprosto průměrný.

I přesto jsem tehdy dal přednost srdci. Vyhrál jsem pohovor do zaměstnání, o kterém by řada lidí snila, a nakonec po dlouhém zvažování jsem to místo odmítl. Cítil jsem to v hloubi duše: *“Čeká na mě víc než tohle!”* A dnes vím, že ten den jsem udělal své NEJLEPŠÍ ROZHODNUTÍ ŽIVOTA.

LEKCE #1: Klíčová je VAŠE VIZE

Kdo neví, co chce, ten se nechá světem převálcovat. Tak to prostě chodí. Plní to, co po něm druzí chtějí, protože on sám je ztracen. Byl jsem na tom místě ztráty smyslu a naprosté beznaděje. Je to místo, kde začnete vážně uvažovat, že si to své odkroutíte v práci, vezmete si svůj plat a nějak to "přežijete". Jenže vážně chcete celý život přežívat?

Stanovit si svou osobní vizi - poznat, co OPRAVDU chci - je skutečný hnací motor. Úspěšní od neúspěšných se nejvíce liší jednou věcí: *“Dobře vědí, co chtějí od života, a neváhají si to vzít.”* Zapomeňte chvíli na to, co je a co není možné, a potom se zeptejte sami sebe:

“Co OPRAVDU chci? Jaký chci žít životní styl? Jak vypadá opravdový život snů?”

Spousta lidí řekne, že to nejde. Nemůžu být podnikatel. Nemůžu žít v blahobytu. A kdo bude dělat obyčejnou práci? Faktem je, že většina lidí žije v mentalitě nedostatku, která jim brání být jen s něčím začít.

90% lidí má zbytečně malé vize, protože se bojí selhání.

Pravdou je, že chceme nejprve věci vidět, abychom jim uvěřili. Jenže tak to nefunguje! Nejprve je třeba věřit, dělat pro svou vizi všechno, pak teprve člověk spatří vytoužený sen.

“Jaký sen je ten váš? Čím chcete pomoci nejen sobě, ale světu? Co vám dává SMYSL? Kým opravdu chcete být?”

V létě 2012 jsem si prvně svou osobní vizi napsal. Zněla: *“Procházím se s partnerkou po pláži, zatímco mé podnikání mi na to vydělává.”*

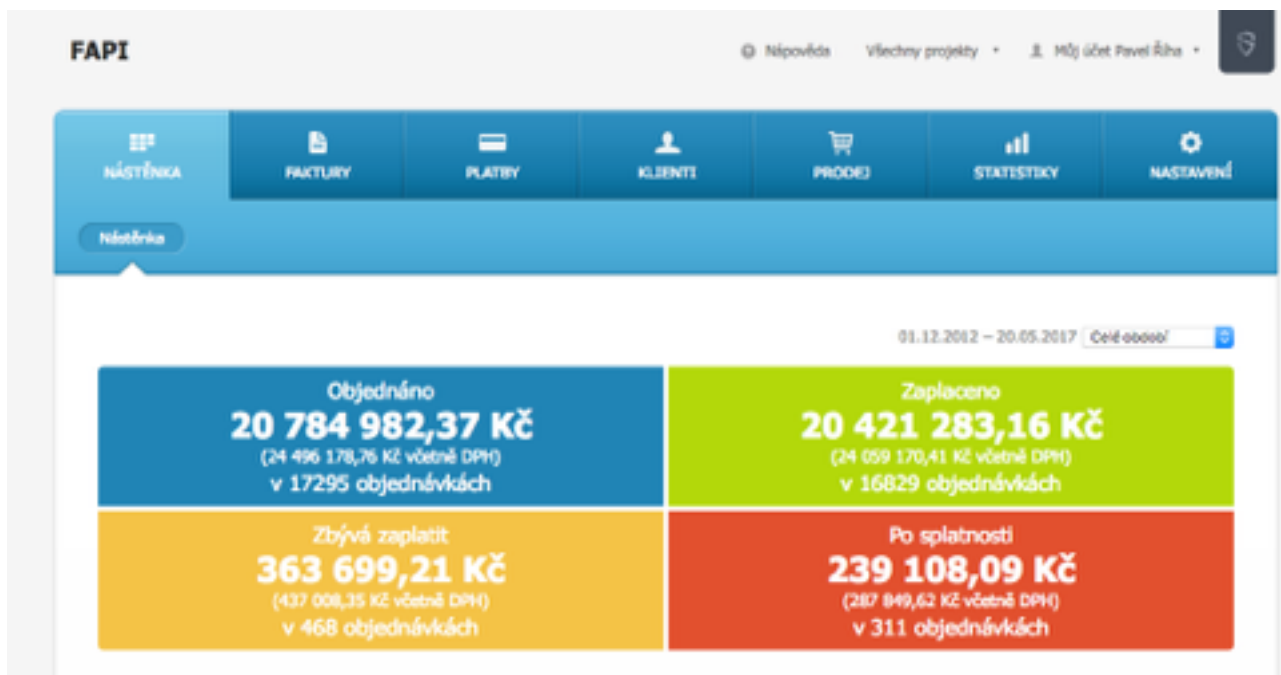
Zde jsem stvrdil svůj sen být [Placen za svou existenci...](#)



Uvěřil jsem tehdy, že do roka změním svoji realitu. Ne, neměl jsem tehdy výdělečné podnikání. Ne, neměl jsem přítelkyni. Neuměl jsem angličtinu a největší dobrodružství pro mě bylo udělat si výlet do Prahy...

Jenomže v tu chvíli, kdy jsem určil svoji vizi, se udála změna. Od té chvíle byl můj sen ten největší hnací motor. Viděl jsem ho denně před očima každé ráno. Pracoval jsem na něm. A do roka od té chvíle se skutečně realitou stal.

Změnil jsem svůj osud, protože jsem se tak rozhodl, a udělal pro to všechno. Dnes jsou čísla z mého podnikání tato: Od 1.12.2012 až k dnešku jsem průměrně vydělal 12 513 Kč každý jeden den (*a to včetně těch všech měsíců, kdy jsem vůbec nepracoval a cestoval po světě!*). To je myslím ten nejlepší důkaz, že jde o stabilní a dlouhodobý byznys! Ne nějaké “krátkodobé zazáření” a následné rychlé zhasnutí.



Ano, mluvím tady o penězích. Pohoršuje vás to? Motivuje?

Je to vážně zajímavé! Zjistil jsem, že spoustu lidí špatně snáší, když veřejně sdílím svoje příjmy. Nevěří mi. Mají pocit, že se chlubím. Anebo si najdou jiný důvod, proč mě pomluvit. Mohl bych to přestat dělat, měl bych svatý pokoj, jenže... Chci být zcela otevřený. I když se to v Česku příliš nenesí, chci skutečné možnosti ukazovat na reálných číslech a odhalit díky tomu opravdový potenciál online byznysu...

Ne, nebyl to "ÚSPĚCH PŘES NOC", jak si mnozí představují. Začínal jsem z nuly. Trvalo to roky. Krůček po krůčku jsem pracoval na sobě i na svém podnikání. Vše začalo tím, že jsem se nespokojil s prací, která by mě nenaplňovala. Nevěděl jsem, co chci, ale věděl jsem co nechci. Jeden z prvních článků na mém blogu se jmenoval... "Nechci být zaměstnanec!" Odmítal jsem běžet krysí

závod. Hledal jsem životní smysl. Vytvořil jsem pro sebe dost "bláznivou vizi", které jsem však uvěřil, i když jsem zatím nevěděl, jak přesně ji realizovat.

LEKCE #2: Vytvořte lepší svět podle vašich pravidel

Pro mě slovo "podnikání" znamená jít mimo systém, odpoutat se, rozkvést a být ještě mnohem víc sám sebou...

Převzít za svůj život plnou zodpovědnost.

Naučit se, jak vytvořit svět podle vlastních pravidel a hodnot. Vytvořit si komunitu lidí, s kterými si vždycky budu mít co říci. Vydělávat tím, v čem vidím opravdový smysl. Uplatnit své silné stránky naplno.

Splnit si sny. Zkoušet nové věci. Žít na různých místech. Cestovat do exotických zemí. Zažít život ve velkoměstě, stejně tak na chatě v horách. Strávit více času s nejbližšími. (a jen tehdy, když opravdu vím, že mi to udělá radost a ne trable s financemi, pořídit si třeba i to bmw).

Zároveň však v životě i podnikání zůstat sám sebou. Nesnažit se říkat "ano", když mé srdce křičí "ne!". Cítit vlastní nitro. Štěstí své i dalších lidí. Svobodu a nezávislost. A obrovský přínos, který světu předávám...

Faktem je, že svět se mění stále rychleji a největší slovo má ten, kdo se stane hybatelem změny. Přijměte tu zodpovědnost. Proměňte ji v RADOST. A staňte se lídrem ve svém oboru.

Nikdy dříve nebylo tak snadné vytvořit si "VLASTNÍ SVĚT", ve kterém se mnohem lépe dýchá. Internet a technologie posledních let vše obrovsky usnadnily...

Vše, co bylo dříve přístupné jen politikům, médiím a celebritám, nyní může získat každý, kdo chce svoji vizi naplnit.

Nebojte se létat. [Proměňte svou vášeň v byznys](#). Je na čase rozeznat tu příležitost. Vyslat světu jasnou zprávu: *"Já jsem tady, umím tohle a s tímhle vám můžu pomoci!"*

To vše dnes lze s minimální investicí a naprosto průměrnými technickými znalostmi.

Propojit se s lidmi na podobné vlně. Vytvořit si komunitu. Stát se lídrem, který vydělává a zároveň mění svět...



Je úžasné pomáhat, mít POZITIVNÍ VLIV na svět kolem sebe, a zároveň na osobní úrovni žít život, který jste si vysnili, ale...

Faktem je, že samotné peníze, cestování, ani sebevětší luxus nepřinesou naplnění, pokud nebudete cítit, že děláte něco, co má VYŠŠÍ SMYSL. Co pomáhá druhým. Co vytváří opravdovou hodnotu.

A proto je důležité ujistit se, že vaše vize není jen o VÁS. Aby vaše podnikání nebylo jen o tom "jak si užít". Aby mělo smysl, přínos, vyšší cíle, než jen vydělávat peníze. Pak vám totiž generuje nejen "příjem", ale také "naplnění".

Zeptejte se sami sebe: "Jak může mé podnikání měnit lidské příběhy a dávat jim lepší konec?"

Nemusíte zachránit svět. Ale pokud chcete, aby vám svět dával smysl, musíte vy sami něco dávat do světa.

Kdykoliv jsem s něčím začínal, dělal jsem to nejdřív ZDARMA...

Dělal jsem to zdarma, abych pomohl druhým a zároveň zdokonalil svoji dovednost. Obklopil jsem se tak mnohem rychleji lidmi, kterým dávala má práce smysl, a když jsem byl vážně dobrý, začal jsem si za práci brát peníze.

Byl to skvělý způsob, jak zaujmout a vyžrát nad konkurencí.

U nás v ČR míváme tendenci účtovat si za všechno a ihned.

Chápu to. Jenže tohle myšlení vás ve skutečnosti zpomalí.

Nejdřív musíte v lidech vzbudit důvěru a navázat s nimi vztah, než začnete prodávat. Když jim nabídnete něco zdarma, je to jako kdybyste otevřeli dveře dokořán místo toho, abyste jim vysvětlovali, jak si otevřít klíčem.

Nabídněte do začátku něco zdarma. Konzultaci, produkt, službu.

Nejdřív klientovi pomozte, pak teprve prodávejte.

A nejsou to pouze vaši klienti, kterým může vaše práce pomáhat žít lepší život. Jestliže konečně v podnikání uspějete, otevřou se cesty, jak pomoci také těm, kteří to potřebují.

Faktem je, že pokud si do života přitáhnete HOJNOST a obklopíte se "lidmi na podobné vlně", mnohem efektivněji pak můžete pomoci těm, kteří jsou na pomoci druhých existenčně závislí...



LEKCE #3: Všechno má svůj čas

Možná, že si teď říkáte: *“No jo, Pavle... Tobě se to říká. Máš obrovskou databázi, silnou značku, peníze a zákazníky...”*

Přiznávám se, jsem pár kroků napřed. Cestu jsem si prošel, proto vám chci předat svoje zkušenosti.

I já jsem byl na začátku. Začínal jsem z nuly, bez sebedůvěry a s prázdnou kapsou.

Rostl jsem s tím, jak šel čas, a to díky jasně ZAMĚŘENÉ POZORNOSTI a správnému využití 3 základních zdrojů, které má každý z nás k dispozici... Které to jsou?

ENERGIE, PENÍZE a ČAS.

Otázkou je:

Kam tyto zdroje investujete? Jdete díky nim za svými sny, nebo plníte sny ostatních?

Tuto otázku si pokládejte každý den, protože tak odhalíte, jestli svou energií plýtváte, nebo ji efektivně investujete.

I já jsem se každé ráno vzbudil se svou vizí, abych denně posouval své podnikání. Abych zlepšil tohle nebo tamto. Abych se posunul o kousek vpřed.

A jen tyto drobné KAŽDODENNÍ KRŮČKY daly během měsíců a roků dohromady OBROVSKÝ SKOK - jasná vize, neustálé vzdělávání, vytrvalá práce - tohle je mým největším tajemstvím pro raketový růst...

Je naprosto v pořádku, pokud na vás první online úspěch teprve čeká...

Cílem není vědět ihned všechno o tom, jak proměnit vaši vizi v realitu. Cílem není ani "uspět přes noc", ale krok za krokem pracovat na svém podnikání, každý den se zlepšovat a postupně růst...

Jsou to drobné, ale pravidelné krůčky, které tvoří úspěch.

Klíčové je zeptat se sám sebe:

Jaká přesvědčení ve mojí hlavě aktuálně nejvíc brání mému růstu?

Vezměte si tužku a papír a během 3 minut si svá destruktivní přesvědčení napište.

Možná, že budete překvapení! A najednou uvidíte, co vás přesně brzdí. Můžete to změnit.

Jako já, když jsem nevěděl, co dál. Začal jsem být zoufalý. A tak jsem hupnul na to první, co mi nejvíc šlo. Tvorba webových stránek.

Nejdřív jsem dělal zdarma, pak za peníze. Na několik měsíců mě to dokonale strhlo.

Háček byl v tom, že mě práce postupně přestala bavit. Přepísl jsem to a vyhořel. Stereotyp, neplnění termínů a vášeň vyprchala rychleji než teplo, když otevřete dokořán okna.

Absolutně jsem netušil, co dál. Jenom si to představte, několik měsíců jsem proválel na gauči, hrál hry a zavíral se před světem. Byl jsem na dně. Nejhorší rok mého života...

No, a stejně jako já, tak i vy na své cestě narazíte na období, kdy budete cítit, že se nic neděje a vy stagnujete, jenom proto, aby o pár týdnů později přišel obrovský SKOK KUPŘEDU.

Já ten skok udělal v roce 2012, pár měsíců poté, co jsem zformoval svou vizi. Teprve pak jsem se dokázal soustředit na správné kroky a vytvořit online projekt, který mi na konci roku 2012 vydělal můj první milion...

Najděte si mentora a postupujte rychleji

Rozjíždět své podnikání, věnovat se rodině a přitom být stále zaměstnaný vyžaduje odvalu a lidi, kteří přesto s podnikáním začnou, fakt nesmírně obdivuji!

Pokud vás čas tlačí a chcete své podnikání rozjet tak, aby vás mohlo živit, je klíčové nesnažit se znovu vynalézat kolo.

Právě v tom je jeden z velkých triků. Když jsem si to uvědomil, přestal jsem vymýšlet byznys na zelené louce. Začal jsem ho stavět z předem připravených, v praxi ověřených dílků, stejně jako stavebnici. Stál jsem na ramenou titánů, stejně jako oni stáli na ramenou titánů té přechozí generace.



Učil jsem se od úspěšných, co jim fungovalo, a to potom dělal ve svém vlastním byznysu. Do vzdělání od nejlepších marketérů světa investuji ročně statisíce korun, to co se naučím testuji v praxi na CZ/SK trhu a o toto know-how se pak dále dělím v mém mentoring klubu.

Spoustu lidí říká, že podobné vzdělávání je k ničemu. Že jsou to vyhozené peníze a ke všemu stačí pouze praxe. Ale já vím svoje. Nikdy bych se nedostal tam, kde jsem dneska, kdybych se na všechno snažil přijít sám...

Nevěřte skeptikům a lidem, kterým se sice samotným nedaří, ale mají zcela jasno v tom, co “nefunguje”.

Raději sami zjistěte, co funguje skvěle, zjednodušte a stanovte jasně svoje priority. Učte se výhradně od lidí, co výsledky mají. Jít

metodou "pokus > omyl", anebo vše stavět na neověřených teoriích, je zde příliš velký luxus.

Jde tu o čas, peníze a vaši energii!

Investujte svoje zdroje správně. Sledujte, jak lidé, kteří se svou vášní živí, proměnili počáteční nápad v byznys.

Ptejte se jich, učte se a odhalte princip, jak svůj byznys vytvořili. Najděte si mentora a ušetříte roky práce, která může přijít vniveč.

Ne, neříkám, že právě já jsem dokonalý mentor. Nikdo není dokonalý.

Přesto je tu NĚCO, co vám můžu dát...

Koncem roku 2016, když jsem viděl, že se mému online podnikání dlouhodobě daří nadprůměrně skvěle, rozhodl jsem nenechávat si své know-how z online marketingu pro sebe.

Po 9 letech podnikání, 12.165 prodaných produktech a více než 20 milionech na účtu jsem se zastavil a zeptal se sám sebe:

Kdybych dnes začínal z nuly, jaký postup bych zvolil k vytvoření milionového online byznysu?

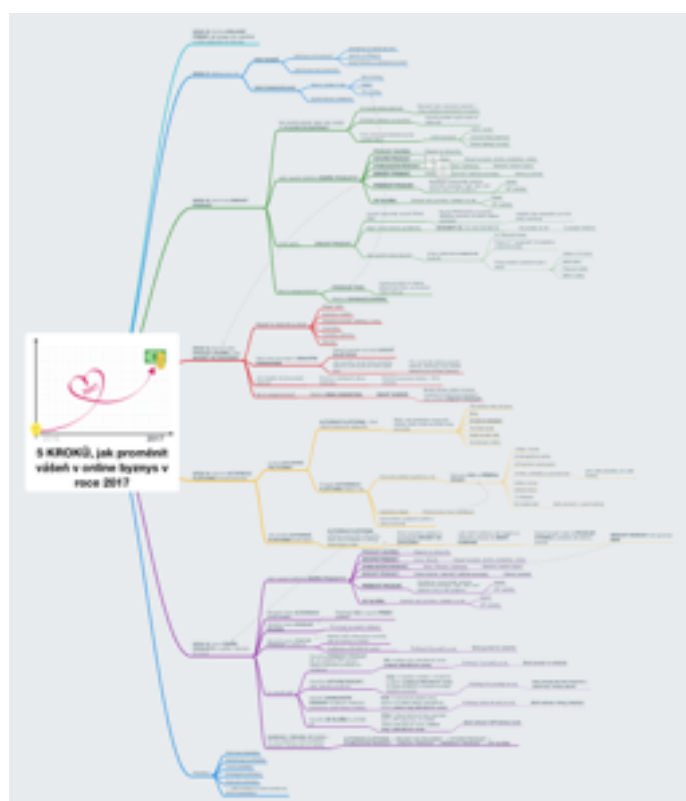
Zavřel jsem se o samotě a procházel body zlomu, které mohly za můj nečekaně rychlý růst. 7 dnů jsem strávil analýzou všeho, co jsem za poslední roky v mém byznysu dělal...

Chtěl jsem stvořit přesný postup, jak mé podnikání během pár měsíců začalo místo 15 tisíc vydělávat 500 tisíc měsíčně.

Po 7 dnech jsem byl hotov. Vytvořil jsem konkrétní plán, jak proměnit vášeň ve skutečný online byznys... Fascinovalo mě, jak jednoduchý a zároveň efektivní plán to je!

Ověřil jsem jeho funkčnost, ať už nabízíte ebooky či online tréninky... konzultace nebo koučování... fyzické produkty nebo služby. Doslova revoluční efekt pak přináší má strategie v oblastech zdraví, vztahů, podnikání, financí a osobního růstu.

Připravil jsem o tom myšlenkovou mapu a praktický webinář...



[MYŠLENKOVOU MAPU + WEBINÁŘ ZÍSKÁTE ZDE](#)

Jestliže teď přemýšlíte, jak vytvořit vlastní online byznys, který dává smysl, pomáhá druhým a zároveň vydělává, tohle bude pro vás.

Ukážu vám:

- ✓ Jak vzít vaše silné stránky + vašeň + obyčejný nápad a vytvořit online produkt, který bude přitahovat klienty
- ✓ 5-fázovou strategii, jak proměnit vašeň v online byznys a vydělat krok za krokem přes internet první milion (ukázáno na reálných příkladech)
- ✓ Jak v roce 2017 nejen více vydělávat, ale také získat svobodu a nezávislost pro sebe a svoji rodinu (protože svoboda je to, oč skutečně běží)

Dává vám to smys? [Rezervujte si své místo tady](#). Je to zdarma.

Online byznys by měl být zábavnou hrou - jednoduchou stavebnicí, která vede k výsledkům.

Pokud to tak není, znamená to, že plýtváte energií na nesprávném místě... Pojdme toto změnit jednou provždy!

[> REZERVUJTE SI SVÉ MÍSTO ZDARMA ZDE <](#)

Pavel