

IDŹ DO

PRZYKŁADOWY ROZDZIAŁ

SPIS TREŚCI

KATALOG KSIĄŻEK

KATALOG ONLINE

ZAMÓW DRUKOWANY KATALOG

TWÓJ KOSZYK

DODAJ DO KOSZYKA

CENNIK I INFORMACJE

ZAMÓW INFORMACJE
O NOWOŚCIACH

ZAMÓW CENNIK

CZYTELNIA

FRAGMENTY KSIĄŻEK ONLINE

Grzeczne dziewczynki nie kręcą interesem. Szczere rady, otwarte rozmowy i prawdziwe historie dla zaradnych bizneswomen

Autorzy: Caitlin Friedman, Kimberly Yorio

Tłumaczenie: Agnieszka Sobolewska

ISBN: 83-246-0759-5

Tytuł oryginału: [The Girls Guide to Starting Your Own Business](#)

Format: A5, stron: 264



Jak to robią kobiety biznesu?

Myślisz o rozkręceniu własnej firmy? Masz pomysł na biznes? Zastanawiasz się, czy podołasz takiemu zadaniu? Cenisz niezależność, lubisz się uczyć i nie brak Ci entuzjazmu? Nim wręczysz szefowi wypowiedzenie, sprawdź, jakie wyzwania stoją przed Tobą.

„Grzeczne dziewczynki nie kręcą interesem...” to książka, która przeprowadzi Cię bezpiecznie przez pole minowe samozatrudnienia. Poradników na temat zakładania i prowadzenia własnej firmy — napisanych z męskiego punktu widzenia — jest na rynku bez liku. Ale tylko ten pomoże Ci w realizacji marzeń, pozwalając przy tym zachować pełnię kobiecości!

Książka „Grzeczne dziewczynki nie kręcą interesem...” powstała jako wynik doświadczeń nabytych w ciągu wielu lat prowadzenia własnego biznesu. Krok po kroku opisuje, jak założyć firmę i skutecznie nią zarządzać. Pozwala zorientować się, co sprawia, że firma jest postrzegana jako w pełni profesjonalna. Doradza, jak zatrudniać i zwalniać pracowników oraz jak postępować w sytuacjach kryzysowych. Zdradza tajniki pisania tekstów biznesowych, ofert, listów i prezentacji.

Dasz radę, dziewczyno! Osiągnij sukces, pracując dla siebie:

- od pomysłu do rentownego biznesu,
- tworzenie biznesplanu,
- zdobywanie środków finansowania,
- efektywna sprzedaż produktu,
- nowoczesne technologie — jak je wykorzystać.

Spis treści

Wstęp	7
Rozdział 1. „Czy jesteś dziewczyną, która może kręcić interesem?”	9
Rozdział 2. Jaki biznes jest dla Ciebie odpowiedni I jak się za niego zabrać metodą małych kroczków	33
Rozdział 3. Straszne rzeczy Kwestie prawne, koncesje, zezwolenia, finanse	53
Rozdział 4. Twój biznesplan Dlaczego powinnaś poświęcić mu swój cenny czas	87
Rozdział 5. Sprzedaj to, siostro! Jak pokazać światu Twoją nazwę i Twój produkt	105
Rozdział 6. Bycie szefem jest do bani Ale jest konieczne i często przynosi satysfakcję	141
Rozdział 7. Bądź dorosła Jak odnaleźć własny głos i profesjonalny styl	169

Rozdział 8. Jak przetrwać w świecie nowoczesnych technologii	193
Rozdział 9. Trudna sztuka pisania Oferty, prezentacje i inne teksty biznesowe	211
Rozdział 10. Nie zaszkodzi Dobre rady biznesowe, które dałaby Ci babcia	229
Pomocne strony internetowe dla kobiet, które chcą zająć się biznesem	253
Skorowidz	255

1

„Czy jesteś dziewczyną, która może kręcić interesem?”

Wstań i podejdź do najbliższego lustra. Długo i uważnie przyjrzyj się kobiecie, którą tam widzisz. A teraz zadaj sobie pytanie: „Czy mogę liczyć na to, że ta kobieta da mi wsparcie, poczucie bezpieczeństwa i przywództwo, którego potrzebuję, aby przetrwać?”. Następnie zapytaj tę osobę z lustra: „Czy **chcesz** przyjąć odpowiedzialność za dawanie mi wsparcia, poczucia bezpieczeństwa i przywództwa, którego ja, osoba trzymająca w ręku tę książkę, potrzebuję?”.

Ten rozdział pomoże Ci ocenić, czy masz to, czego potrzeba, aby stworzyć własną firmę. Co równie ważne, pomoże Ci także zdecydować, czy naprawdę chcesz to zrobić. Możesz snuć fantazje o witaniu klientów we własnym sklepie albo sprzedawaniu zrobionych własnoręcznie na drutach swetrów przez internet, ale po zebraniu informacji być może odkryjesz, że jeśli chodzi o wymagania związane z prowadzeniem sklepu, to właściwie wolałabyś pracować przez osiem godzin dziennie i pozwolić komuś innemu zająć się przyprawiającymi o ból głowy problemami z pracownikami, umowami najmu, podatkami i kontraktami. Albo możesz stwierdzić, że jesteś gotowa podjąć wyzwanie.

Przyjrzyjmy się więc sobie w lustrze, dobrze?

Plusy i minusy oraz niespodziewane radości z kręcenia interesem

Powinnyśmy od razu zaznaczyć, że w biznesie (tak jak w życiu) wszystko ciągle się zmienia. Są dobre i złe dni, a także dni przynoszące niespodziewane zyski, ale jutro zawsze będzie inaczej. Chociaż główne radości płynące z kręcenia interesem pozostają niezmiennie, czasami musisz przypominać samej sobie, dlaczego postanowiłaś założyć własną firmę.

Plusy — co w kręceniu interesem nam się podoba

Uważamy, że prowadzenie własnej firmy ma więcej plusów niż minusów. Adrienne Arieff, założycielka Arieff Communications, firmy public relations z San Francisco, specjalizującej się w hotelach i kosmetykach, poddaje pod rozagę taką korzyść: „Plusem prowadzenia własnego biznesu jest to, że to zawsze Ty podejmujesz ostateczną decyzję”.

Z kręceniem interesem wiążą się także inne korzyści.

Nigdy się nie nudzisz. Skończyły się czasy, kiedy siedziałaś przy biurku, gapiałaś się przez okno i fantazjowałaś o ucieczce w nieznane z Russellem Crowe’em. Masz teraz pracę do zrobienia i motywację, żeby ją wykonać.

Czekają Cię ciągle wyzwania. Powiedzmy, że zdarza Ci się (rzadko, mamy nadzieję) gorszy ruch w interesie i pojawiają się myśli o Russellu Crowe; w ciągu następnych paru minut będziesz miała możliwość coś stworzyć, wykonać albo czymś zarządzić. Może to być wszystko, poczynając od przygotowania nowej wystawy, a skończywszy na udzieleniu lokalnej gazecie wywiadu na temat Twojej firmy.

Twój czas należy do Ciebie. Teraz to Ty, a nie ktoś inny, odnosisz korzyści z tego, że w razie potrzeby pracujesz ciężiej i dłużej. Jeśli jednak wracasz nieco spóźniona z wizyty u lekarza, nic nie szkodzi, bo masz teraz najbardziej wyrozumiałego szefa na świecie... SIEBIE.

Możesz stworzyć idealne środowisko pracy. Wreszcie możesz stworzyć takie środowisko pracy, o jakim marzyłaś w poprzednich firmach. Powiedzmy, że najlepiej Ci się pracuje przy muzyce zespołu Grateful Dead; możesz jej sobie słuchać, o ile nie prowadzisz sklepu z ubraniami.

mi dla dzieci. Albo wolisz wstawać późno i pracować do świtu. Nic nie stoi na przeszkodzie, o ile charakter branży na to pozwala. Możesz zorganizować swoją firmę w sposób, który najbardziej Ci odpowiada.

Nigdy już nie będziesz musiała błagać szefa o awans czy podwyżkę. No dobrze, może będziesz musiała prosić klienta o wyższą stawkę, ale to łatwiejsze zadanie niż wybląganie podwyżki pensji u przełożonego, który spił się do nieprzytomności na zeszłorocznej imprezie firmowej. Potrzebujesz więcej pieniędzy? Przy dobrym planowaniu i ciężkiej pracy uda Ci się to osiągnąć.

Możesz dopasować pracę do swojego życia. Zbyt długo wciskałaś randki, wizyty u lekarza, przyjęcia urodzinowe i szkolne przedstawienia swojego dziecka w swój napięty rozkład dnia. Teraz masz szansę zbudować taką karierę, która pasuje do Twojego życia. Co nie znaczy, że będziesz miała mniej pracy (najprawdopodobniej będziesz jej miała więcej), ale czas jej wykonywania zależy teraz od Ciebie i jeśli pójdzie na szkolne przedstawienie dziecka oznacza zamknięcie biura na jedną czy dwie godziny, to trudno.

Nie masz szefa. Trudno przecenić, jak duży jest to PLUS. Fantastycznie jest odpowiadać jedynie przed sobą samą (i czasami także przed inwestorami, ale do tego wrócimy później). Teraz to Ty dyktujesz warunki, ustalasz grafik i plan działania, zatrudniasz i zwalniasz pracowników, zbierasz zyski z uwieńczonego sukcesem przedsięwzięcia. Nie ma niczego lepszego.

Minusy — co w kręceniu interesem nam się nie podoba

Warto pamiętać, że MINUSY powinny być kwestią przejściową. Jeśli przez większą część dnia zamartwiasz się, stresujesz, popadasz w obsesję, płaczesz, zamiast **uśmiechać się i cieszyć**, to pomyśl, czy nie lepiej zająć się czymś innym. Spodziewaj się złych dni, tygodni, miesięcy. Jak mówi Adrienne Arieff: „Ciężko poradzić sobie z niepewnością co do tego, czy będziemy mieć klientów z miesiąca na miesiąc”.

Będziesz się czuć niezgrana z resztą świata. Twoje życie zawodowe jest teraz jedyne w swoim rodzaju. Dlatego będziesz czuła się niezgrana z resztą pracującego świata. Wszyscy, których znasz, pracują od dziewiątej

do piątej, mają dwa tygodnie urlopu rocznie i korporacyjny plan emerytalny, ale Ty najprawdopodobniej nie. Czasem rodzi się z tego poczucie osamotnienia. Jeśli doświadczasz go zbyt często, radzimy wstąpić do organizacji dla przedsiębiorców: można zacząć na przykład od Polskiego Stowarzyszenia Kobiet Biznesu. Tylko inni przedsiębiorcy zrozumieją stając przed Tobą codziennie wyzwania.

Będziesz się bać, bardzo. Kiedy masz własną firmę, szybko sobie uświadamiasz, że nie masz kontroli nad tym, co się dzieje na świecie. Chociaż, jeśli myślałaś, że kontrolujesz swoją karierę, kiedy pracowałaś dla kogoś, to było to tylko złudzenie. Wystarczy spojrzeć na zwolnienia z pracy w ciągu ostatnich dziesięciu lat. Połączyłyśmy nasze firmy pół roku przed zamachem 11 września. Przez te pierwsze sześć miesięcy szłyśmy jak burza. Co tydzień podpisywałyśmy kontrakty z nowymi klientami. Jak nam mówiono, byłyśmy „na fali”. Nasza branża była u szczytu rozwoju; wszyscy wydawali pieniądze na public relations. Potem nadszedł 11 września i odbił się na nas nie tylko emocjonalnie (patrzyłyśmy na wieże World Trade Center z naszej sali konferencyjnej i ze zgrozą obserwowałyśmy ich upadek), lecz także ekonomicznie. Nie byłyśmy pewne, czy wrócimy do poprzedniej formy, ale powoli nam się udało.

Pracownicy i stres. Im więcej ludzi zatrudniasz, tym więcej możesz zrobić. To prawda. Ale im więcej pracowników, tym większe obciążenie dla Ciebie. A sukces Twojej firmy zależy od Ciebie, nie od zatrudnionych przez Ciebie ludzi, co może być niemiłym uczuciem, zwłaszcza gdy panuje zastój w interesie i patrzysz z niechęcią na swoich pracowników, którzy zabierają do domu wypłatę, a Tobie nic nie zostaje.

Polegasz teraz na klientach. To PLUS, kiedy lubisz swoich klientów, ale MINUS, kiedy nie darzysz ich sympatią. Nie możesz sobie pozwolić na to, żeby powiedzieć ludziom, którzy zainwestowali pieniądze w Twoją firmę, że masz ich gdzieś, nawet jeśli masz na to ochotę. Oczywiście, jeżeli klient niegrzecznie potraktuje Ciebie lub któregoś z Twoich pracowników, będzie to wymagało konfrontacji, ale jeśli po prostu nie lubisz danego klienta, lepiej nie dawać tego po sobie poznać.

Musisz znać się na podatkach. Musisz teraz znać obowiązujące przepisy podatkowe, które wcześniej Cię nie dotyczyły. Nawet jeśli zatrudnisz księgowego, masz obowiązek znajomości tych przepisów. A dla nie-

których (w tym dla nas) to prawdziwa tortura. Nieznajomość praw podatkowych wpędziła nas w kłopoty — musiałyśmy na przykład zapłacić samorządowi stanowemu 1000 dolarów, bo nie znałyśmy terminu płatności podatków od wynagrodzeń. Niestety!

Będiesz myśleć o pieniądzach. Cały czas. Dużo czasu będziesz poświęcać na myślenie o pieniądzach. Ile inni są Ci dłużni, ile Ty jesteś winna, ile będziesz winna za kilka miesięcy, ile zarobisz za dwa lata, ile sobie wypłacić w tym miesiącu, czy masz dosyć pieniędzy, żeby zatrudnić jeszcze jednego pracownika albo rozpocząć pracowniczy program emerytalny. Kiedy interesy idą świetnie i na Twoim firmowym koncie zebrała się spora sumka, będziesz musiała pomyśleć, ile wydać, żeby firma się rozwijała. Kiedy będzie szło gorzej, będziesz zastanawiać się, jak ograniczyć wydatki. Jesteś teraz swoim własnym dyrektorem finansowym.

Niespodziewane radości

Kiedy czujesz się tak, jakby nie zdarzały się żadne DOBRE dni, a ZŁE Cię przygnębiają i zaczynasz wątpić w słuszność swojej decyzji o spróbowaniu własnych sił w biznesie, życie często robi Ci prezent, zsyłając nowego klienta albo duże zamówienie.

Szacunek nieznajomych. Kiedy powiesz ludziom poznanym na przyjęciu czy w samolocie, że masz własną firmę, zobaczysz „tę minę”. Nieco uniesione brwi, lekki uśmiech, skinienie głowy, które mówi: „Brawo”. Z taką pozytywną reakcją spotkasz się u niemal każdej osoby, której powiesz o prowadzeniu własnego biznesu. A kiedy masz zły dzień, coś takiego może naprawdę poprawić samopoczucie.

Świetnie się czujesz w nowej roli. Zdziwisz się, z jaką łatwością odnajdziesz się w roli przedsiębiorcy i jak szybko złapiesz nowy rytm. Zaskoczy Cię także to, jak trudno będzie Ci wyobrazić sobie, że znów pracujesz dla kogoś. Poczucie niezależności, którego będziesz codziennie doświadczać, jest upajające.

Szybko mija Ci dzień pracy. Twój dzień pracy — chociaż mierzony w godzinach będzie się zbliżał do wartości dwucyfrowych — będzie Ci się wydawał o połowę krótszy, bo teraz lubisz to, co robisz. Jesteś szczęśliwa i usatysfakcjonowana swoją pracą.

Radość z małych rzeczy. Będziesz czuć przyjemne podniecenie za każdym razem, kiedy będziesz otwierać drzwi do swojego własnego biura, sklepu z ubraniami, swojej pracowni albo będziesz włączać komputer. Nie wiesz, co przyniesie dzień, ale wiesz, że należy tylko do Ciebie.

Przyjemność uczenia się. Nauczysz się mnóstwa rzeczy, których wydawało Ci się, że nie chcesz wiedzieć czy umieć, z dziedzin, którymi się wcześniej nie interesowałaś. Dla jednych może to oznaczać nauczanie się, jak negocjować dobrą cenę za reklamę w lokalnej gazecie; dla innych — pojęcie różnicy między IKE a OFE. Pewne jest tylko to, że kiedy prowadzisz firmę, masz okazję, a czasami po prostu musisz, dowiedzieć się więcej o wszystkim — od marketingu do negocjacji.

Czy jesteś taką dziewczyną?

Warto, żebyś siedząc przy biurku i wyobrażając sobie szczegóły odejścia z pracy w korporacji (dobra, dobra, wszystkie tak robiłyśmy), zadała sobie kilka ważnych pytań, które pomogą Ci stwierdzić, czy otwieranie własnej firmy to odpowiedni ruch dla Ciebie. Jody Adams, szefowa kuchni, współwłaścicielka restauracji Rialto w Cambridge w stanie Massachusetts, twierdzi: „Bardzo ważną rzeczą jest przeprowadzenie oceny własnej osoby przed założeniem firmy. Warto zwrócić się do kogoś o pomoc. Najlepiej do kogoś, kto nie zna Cię osobiście, na przykład konsultanta biznesowego, który zada Ci trudne pytania i oceni obiektywnie”.

Czy umiesz sprawiać ludziom przyjemność? Będziesz musiała zadowolić wiele osób: klientów, inwestorów, pracowników, dostawców (podczas negocjowania elastyczności przy spłacie należności) czy właścicieli nieruchomości. Jeden z naszych byłych pracodawców zatrudniał ludzi w oparciu o to, czy mieli tę cechę.

Czy jesteś zorganizowana? Najprawdopodobniej Twoja firma będzie początkowo niewielka, więc sama będziesz swoją sekretarką, swoim dyrektorem marketingu, dyrektorem wykonawczym, finansowym i ds. sprzedaży oraz przedstawicielem ds. public relations. Będziesz zajmować się wszystkim, więc im lepiej jesteś zorganizowana, tym bardziej będziesz się potrafiła skupić na ważnych szczegółach związanych z prowadzeniem firmy.

Czy potrafisz planować? Odpowiedź na to pytanie powinna brzmieć „Tak”, gdyż będziesz musiała opracować nie tylko biznesplan i strategię wejścia firmy na rynek, lecz także plan na przyszły rok, na rok kolejny i na następne pięć lat.

Czy jesteś dyplomatyczna? Miejmy nadzieję, że tak, bo bez względu na to, jaką firmę będziesz prowadzić, musisz umieć stawiać czoło problemom, łagodzić konflikty, negocjować i chwalić. Wyobraź sobie na przykład, że pracownik Twojego salonu pielęgnacji dla zwierząt zgolił pompony pudła czempiona jednego z klientów. Jak powiesz o tym klientowi, żeby załagodzić sprawę na tyle, by nie popsuł Ci opinii?

Albo dostawca produktów do Twojej nowej restauracji (jedynej w mieście) przysyła rozmoczone grzyby. Jak powiesz dostawcy, jakiej jakości oczekujesz, jednocześnie go nie zrażając?

Czy jesteś pewna siebie? Kiedy bierzemy się za coś nowego, wszystkim nam brakuje pewności (dłonie nam się pocily podczas pierwszej prezentacji naszej nowej firmy); więc jeśli Twoja odpowiedź na to pytanie nie brzmi „Tak”, ale „Pracuję nad tym” — w porządku. Pewność siebie powinna być celem dla nas wszystkich, a szczególnie dla kobiet pracujących na własny rachunek, ponieważ pewność rodzi zaufanie, a chcesz, żeby Twoi pracownicy, klienci i inwestorzy w Ciebie wierzyli.

Czy lubisz podejmować ryzyko? Odpowiedź twierdząca powinna przyjść Ci łatwo, jeśli podchodzisz do sprawy poważnie. Jeśli nie, fantazja o założeniu własnej firmy niech lepiej pozostanie fantazją. Nie ma gwarancji, że Twój interes wypali. Nawet jeśli wybierzesz doskonałą koncepcję, lokalizację i świetny zespół, duża, ogólnokrajowa sieć może stwierdzić, że masz niezły pomysł i założyć Ci pod nosem konkurencję.

Czy jesteś elastyczna? Będziesz musiała podchodzić z ogromną elastycznością do wszystkiego, od przepływu pieniędzy, przez tempo wzrostu Twojej firmy, aż po zmiany na rynku pracy. Będziesz musiała mieć gotowy plan na wszystko (patrz „Czy potrafisz planować?”), a także plany awaryjne na wypadek, gdyby coś poszło inaczej, niż było pierwotnie planowane.

Czy umiesz ciężko pracować? Oczywiście, że tak, inaczej nie planowałybyś czegoś takiego. Jeśli nie jesteś gotowa na ciężką pracę — nawet nie myśl o zakładaniu własnej firmy. Nawet jeżeli będziesz pracować tylko trzy dni w tygodniu, będą to trzy dni wypełnione ciężką pracą.

Czy umiesz prosić o pomoc? Kiedy prowadzisz firmę, potrzebujesz pomocy. Czasem wsparcia finansowego, czasem po prostu kogoś, kto by przypilnował sklepu, kiedy Ty skoczysz na pocztę.

Czy jesteś dobrym przywódcą? Jeśli odpowiesz „Nie”, dodaj to do listy rzeczy, nad którymi musisz popracować. Jeśli Ci się to nie uśmiecha, nie zakładaj firmy albo wybierz działalność, która nie wymaga zatrudniania pracowników. Jako szef musisz być dla swoich podwładnych autorytetem i inspiracją, inaczej nie unikniesz ciągłej rotacji personelu i konieczności szukania co kilka miesięcy nowych pracowników.

Czy lubisz rywalizację? Powinnaś odpowiedzieć „Zawsze” albo „Jak nie wiem co”, bo możesz się założyć, że konkurencja będzie rywalizować na całego. Przez długi czas zniechęcano kobiety do przypisywania sobie tej cechy, ale naszym zdaniem najwyższy czas to zmienić. Kiedy zapytałyśmy Carrie Levin, właścicielkę restauracji Good Enough to Eat, czy ma jakąś mantrę, którą codziennie powtarza, powiedziała: „Rywalizacja, rywalizacja, rywalizacja”.

Czy dasz radę się utrzymać przy zmiennych dochodach? To znaczy: płacić rachunki, jeść, dbać o rodzinę (i/lub domowe zwierzęta) i zapewnić sobie ubezpieczenie zdrowotne (co bardzo ważne), prowadząc jednocześnie firmę? Odpowiedź „Może” nie wystarczy. Wróć do etapu planowania i przyjrzyj się swoim finansom. Jeśli odpowiedź brzmi „Nie”, zanim zaczniesz pracować na własny rachunek, zacznij oszczędzać. Jeśli odpowiedziałas „Tak”, możesz zaczynać.

Dziewczyna w lustrze

Teraz wiesz trochę więcej o plusach i minusach zakładania własnej firmy, a także wiesz więcej o sobie. Nie czytaj na razie dalej. Przejrzyj jeszcze raz swoje odpowiedzi na pytania w części „Czy jesteś taką dziewczyną?”. Zapytaj przyjaciół i członków rodziny, jak Cię postrzegają. Czy jesteś ze sobą szczerą, czy też odpowiadasz „Tak”, bo rozpaczliwie chcesz zrobić następny ruch? Teraz — zanim jeszcze zainwestowałaś pieniądze i prawdopodobnie nadal pracujesz dla kogoś — jest odpowiedni moment, aby wyobrazić sobie najgorsze. Czy poradzisz sobie z nieudanym biznesem? Czy dasz radę utrzymać siebie i rodzinę, jeśli będziesz miała zastój w interesie? Czy będziesz potrafiła wynegocjować rozsądny czynsz od nierozsądnego właściciela lokalu? Jak naprawdę się zapatrujesz na pracę po 12 godzin dziennie przez całe tygodnie? Nie spodziewamy się, że będziesz wiedziała z całą pewnością, jak zareagowałabyś w sytuacjach, których jeszcze nie doświadczyłaś, ale przynajmniej pomyśl o najgorszych możliwych scenariuszach.

Kim chcesz być, jak dorośniesz?

W określeniu, jakiego rodzaju firmę chcesz założyć, może Ci pomóc następujące ćwiczenie wizualizacyjne. Przy rozważaniu różnych opcji miej pod ręką tę listę. Będzie Ci przypominała, żebyś przy każdym potencjalnym przedsięwzięciu zadawała sobie szczegółowe pytania. Z niektórymi profesjami wiążą się restrykcje lub wymagania, które mogą Ci odpowiadać lub nie. Jeśli nie lubisz przemawiać publicznie, nie decyduj się na public relations, reklamę czy marketing, bo na spotkaniach prezentujących ofertę Twojej nowej firmy nie unikniesz takich wystąpień. Jeśli nie chcesz zarządzać pracownikami, nawet nie myśl o sklepie, restauracji ani innym biznesie, którego nie da się prowadzić w pojedynkę. Rozważając możliwość zajęcia się danym biznesem, upewnij się, że odpowiada on Twojemu stylowi życia, Twoim potrzebom i Twojej osobowości.

Czy widzisz siebie w pracy:

- | | |
|-------------------------------------|---|
| ☐ w biurze? | ☐ w siłowni? |
| ☐ w sklepie? | ☐ na placu budowy? |
| ☐ w domu? | ☐ w restauracji? |

Czy widzisz siebie pracującą:

- | | |
|---|--|
| ☐ samodzielnie? | ☐ z asystentem? |
| ☐ z partnerem? | ☐ z personelem? |
| ☐ w otoczeniu zespołu? | |

Czy motywacją są dla Ciebie:

- | | |
|-------------------------------------|---------------------------------------|
| ☐ pieniądze? | ☐ uczenie się? |
| ☐ wolność? | ☐ wyzwania? |
| ☐ władza? | |

Idealne godziny pracy to dla Ciebie:

- | | |
|---|--|
| ☐ cały dzień | ☐ od 7:00 do 22:00 |
| ☐ od 9:00 do 15:00 | ☐ od 10:00 do 15:00 |
| ☐ od 8:00 do 18:00 | ☐ inne |

Idealny tydzień pracy to dla Ciebie:

- | | |
|--|--|
| ☐ sobota – niedziela | ☐ wtorek – czwartek |
| ☐ poniedziałek – piątek | ☐ inne |

Idealna liczba dni roboczych w tygodniu:☐ 1 – 2☐ 5 – 6☐ 3 – 4☐ 7☐ 4 – 5**Jakie jest Twoje nastawienie do wystąpień publicznych?**☐ Odmawiam.☐ Boję się, ale wystąpię, jeśli to konieczne.☐ Uwielbiam.**Jakie jest Twoje nastawienie do zarządzania personelem?**☐ Dzielenie się obowiązkami z pracownikami przychodzi mi z łatwością.☐ Jestem zbyt krytyczna.☐ Uwielbiam być mentorem.☐ Wolę wszystko robić sama.

Zebranie rodzinne

Jeśli masz męża, partnera, dzieci lub inne osoby na utrzymaniu, pora zwołać zebranie rodzinne. Opowiedz im o swoich planach założenia firmy. Wyjaśnij, jak zmieni się Twój rozkład zajęć i jaki może to mieć na nich bezpośredni wpływ. Aby to nowe przedsięwzięcie Ci się udało, potrzebujesz wsparcia najbliższych. Najlepiej zaangażować rodzinę już na wczesnym etapie planowania działalności biznesowej. Będą czuli się jej częścią i cieszyli się z Twojego sukcesu. Carrie Levin wyjawiała nam, że jej dzieci od samego początku wiedzą, jak idą jej interesy: „Może mówię im za dużo, ale przynajmniej czują, że teraz, po latach, są częścią tego na dobre i na złe”.

Teraz, nigdy czy później

Chociaż możesz pałać entuzjazmem do założenia własnej firmy, być może nie naszedł jeszcze odpowiedni moment. Powody mogą być różne: *może po prostu nie masz wystarczającej wiedzy w danej dziedzinie, aby móc uważać się za eksperta i brać od ludzi pieniądze za swoje usługi albo potrzebujesz nieco więcej czasu na zgromadzenie funduszy*. Właściwe wyczucie czasu decyduje o wszystkim w życiu i w biznesie; zanim więc pójdziesz na swoje, przeczytaj poniższe zdania i zorientuj się, na jakim jesteś etapie.

Teraz

Będziesz wiedziała, że nadszedł odpowiedni moment, żeby zapukać do drzwi gabinetu swojego szefa z wymówieniem w rękę, kiedy...

Masz pieniądze.

Masz czas.

Masz pomysł.

Masz odpowiednie miejsce.

Masz współpracownika, jeśli go chcesz lub potrzebujesz.

Masz doświadczenie.

Masz klientów.

Masz pewność i wiarę w siebie.

Przeprowadziłaś badania rynku.

Masz entuzjazm.

Rodzina Cię wspiera.

Jesteś gotowa na rozpoczęcie działalności.

Później

Nie rozpaczaj, wkrótce będziesz gotowa, ale na razie wyhamuj, jeśli...

Musisz się jeszcze dużo nauczyć w swojej obecnej pracy.

Musisz się jeszcze dużo nauczyć o wybranej przez siebie branży.

Musisz się jeszcze dużo nauczyć o zakładaniu firmy.

Nie masz jeszcze pomysłu na biznes, ale wiesz, że chcesz otworzyć firmę.

Chcesz mieć więcej oszczędności, zanim zaczniesz działalność.

Potrzebujesz więcej czasu na badania rynku.

Nie znalazłaś idealnego miejsca.

Potrzebujesz więcej czasu na stworzenie bazy klientów.

Musisz jeszcze zdobyć pieniądze na inwestycje.

Pracujesz jeszcze nad pewnością siebie.

Nigdy

Zastanów się, czy nie lepiej pozostać przy swoim obecnym zajęciu albo poszukać pracy w czyjejś firmie, jeśli...

Lubisz rutynę.

Nie lubisz przyjmować na siebie odpowiedzialności.

Wolisz, żeby ktoś inny martwił się o rachunki, wypłaty, podatki, księgowych i prawników.

Nie chcesz albo nie możesz pracować więcej niż 8 godzin dziennie.

Nie możesz liczyć na wsparcie rodziny.

Nie dasz rady utrzymać się przy zmiennych dochodach.

Policz kasę

Kiedy zakładasz własną firmę, pieniądze możesz zobaczyć ostatnia. To jest smutne, ale prawdziwe. Ze względu na ten potencjalny przyszły brak dochodów powinnaś dokładnie przeanalizować swoją sytuację finansową, zanim podejmiesz ryzyko związane z rozkręcaniem biznesu. Nie chodzi nam tu o finansowanie firmy, ale o pieniądze, które musisz mieć w banku na pokrycie swoich wydatków przy zerowych dochodach.

Większość ekspertów finansowych zaleca, aby przy otwieraniu własnej firmy mieć w banku środki na pokrycie rocznych wydatków na życie. Tych pieniędzy nie wydajesz na firmę, tylko na swoje osobiste potrzeby, zanim Twój biznes zacznie przynosić zyski. Taka suma może się wydawać trudna do zgromadzenia, ale takie zabezpieczenie finansowe może naprawdę pomóc w zmniejszeniu presji związanej z pierwszym rokiem działalności: będziesz mieć o jedno zmartwienie mniej.

Żeby się przekonać, jaka suma będzie Ci potrzebna, wpisz swoje miesięczne wydatki do poniższej tabeli. Bądź ze sobą szczerą. Jeśli jesz na mieście siedem dni w tygodniu, realnie oceń wydatki na jedzenie. Kiedy zobaczysz, ile wydajesz i ile musisz zaoszczędzić, zanim zaczniesz pracować na własny rachunek, podziła to na Ciebie jak zimny prysznic.

Miesięczne wydatki (ile potrzebuję?)

Czynsz lub hipoteka	_____
Samochód (spłaty, ubezpieczenie, benzyna)	_____
Transport publiczny	_____
Ubezpieczenie zdrowotne	_____
Leki i środki higieny osobistej	_____
Opieka nad dziećmi	_____
Ubrania	_____
Jedzenie (wszystkie posiłki, przekąski, napoje)	_____
Rozrywka	_____
Gazety i czasopisma	_____
Opłaty za karty kredytowe	_____
Spłaty kredytów	_____
Prąd, gaz, woda	_____
Telefon	_____
Wydatki na dom (naprawy, sprzątanie, środki czystości)	_____
Telewizja kablowa, satelitarna i/lub internet	_____
Sport (siłownia, basen itd.)	_____
Wakacje (średnie wydatki roczne podzielone przez 12)	_____
Prezenty (średnie wydatki roczne na prezenty urodzinowe, świąteczne, ślubne itd. podzielone przez 12)	_____
Zwierzęta domowe	_____
Oszczędności emerytalne	_____
OGÓŁEM	_____

Kilka słów:**Galia Gichon, właścicielka Down-to-Earth Finance**

Galia Gichon założyła Down-to-Earth Finance w lipcu 2000 roku. Oferuje „edukację finansową bez uprzedzeń”, jak sama mówi, różnym klientom. Z zaangażowaniem doradza kobietom, chociaż pracuje także z mężczyznami i cieszy się ze swojej decyzji pracy na własny rachunek: „Jako dziecko dwojga przedsiębiorców zawsze wiedziałam, że chcę założyć własną firmę, ale jestem bardzo ostrożna i chciałam zrobić to dopiero wtedy, kiedy będę dobrze przygotowana. W 2000 roku mój pracodawca zaproponował mi duży awans, a ja uważałam, że nie mogę go przyjąć, wiedząc, że koniec końców odejdę, żeby rozkręcić własny biznes. Po długich dyskusjach z rodziną, kiedy miałam pewność, że mogę liczyć na wsparcie wszystkich, zrezygnowałam z awansu i otworzyłam swoją firmę. To najlepsza rzecz, jaką w życiu zrobiłam”. Jedna trzecia jej klientów pracuje na własny rachunek, więc Galia wie, co trzeba zrobić, aby uprządkować swoją sytuację finansową, zanim otworzy się swoją firmę.

Jak osoba planująca założenie własnej firmy ma przeanalizować swoją sytuację finansową?

Przed wszystkim trzeba się dowiedzieć, jak ta sytuacja wygląda. Jeśli masz długi, dowiedz się, ile jesteś winna. Jeśli poczyniłaś inwestycje, zorientuj się, w co zainwestowałaś. Przez miesiąc zapisuj swoje wydatki; notuj wszystko: od gumy do żucia, którą kupiłaś w weekend, do biletu do kina, który kupiłaś wczoraj. Może się to wydawać proste, ale większość ludzi nie wie, ile są winni, ile wydają i ile zainwestowali. To takie kontrolne badanie kondycji finansowej. Opracuj teraz bilans na podstawie tego, jak w tej chwili wygląda Twoja sytuacja finansowa.

Ile powinna mieć oszczędności?

Co najmniej roczny dochód na koncie w banku. To Twoje oszczędności osobiste; oddziel je od finansów swojej firmy.

Skąd ma wiedzieć, ile pieniędzy będzie potrzebować na życie?

Pierwszy krok to zorientowanie się, ile potrzebujesz na miesiąc. Tę kwotę możesz ustalić na podstawie wydatków zanotowanych w kontrolnym badaniu swojej kondycji finansowej. Ten miesięczny budżet będzie ulegał zmianom, bo kiedy już otworzysz firmę, prawdopodobnie będziesz musiała ograniczyć wydatki.

Możesz odpowiedzieć, jak je ograniczyć?

Ponieważ najprawdopodobniej zadłużysz się, aby móc wystartować z własną firmą, przede wszystkim powinnaś rozprawić się ze swoimi osobistymi długami. Przenieś saldo należności na niskooprocentowaną kartę kredytową. Notuj swoje wydatki. Zdziwisz się, jak dużo wydajesz. Po sporządzeniu spisu wydatków przejrzyj ich kategorie. Pora teraz ustalić priorytety i dokonać pewnych zmian. Nie uważam, żebyś musiała odmawiać sobie przyjemności po to, by zaoszczędzić. Jeśli uwielbiasz kolacje w restauracjach, to zamiast wychodzić także na lunch, przynosząc drugie śniadanie do pracy. Jeśli priorytetem są dla Ciebie wakacje, to może dasz sobie radę bez telefonu komórkowego? Poszukaj takich sposobów wydawania i oszczędzania, które będą dla Ciebie najbardziej sensowne. Radzę także co pół roku kontrolować rachunki. Może płacisz za jakieś usługi, z których nie korzystasz. Jeśli przez całe lato nie chodzisz na siłownię, sprawdź, czy możesz zawiesić swoje członkostwo do jesieni. Może płacisz za kanał filmowy, ale go nie oglądasz. Są sposoby na to, żeby zaoszczędzić, a pilnowanie dziennych, miesięcznych i rocznych wydatków pomoże Ci je odkryć.

Oszczędzaj, oszczędzaj i jeszcze raz oszczędzaj

Czy istnieją sposoby na to, aby ograniczyć wydatki osobiste i jednocześnie oszczędzać na własną firmę? Oczywiście. Gotując w domu i jedząc kolację w restauracji tylko raz w miesiącu, zamiast zamawiać gotowe posiłki z dostawą do domu (tak jak myśmy zrobiły), możesz zaoszczędzić dosłownie tysiące złotych. Jeśli zaczynasz dzień od dużej kawy latte, lepiej zrobić sobie kawę w domu. Sposobów ograniczenia wydatków jest mnóstwo; musisz tylko ustalić swoje priorytety. Jeżeli nie możesz znieść myśli o zaciskaniu pasa, ważne, żebyś miała tego świadomość, bo zmienność dochodów przy prowadzeniu biznesu będzie bardzo frustrująca.

Za mało pieniędzy... zwolnij

Jeśli nie masz wystarczających oszczędności, aby czuć się komfortowo przy zakładaniu firmy w tej chwili, ale czujesz, że pod innymi względami jesteś gotowa, przejdź do działania. Ale niech będzie to nie jedyne, a dodatkowe zajęcie. Wielu przedsiębiorców zaczyna od prowadzenia

biznesu „na boku” czy „na pół etatu”. Jeśli możesz sobie pozwolić na to, żeby w swojej obecnej pracy przejść na niepełny wymiar godzin i Twój pracodawca się na to zgadza, będziesz mieć więcej wolnego czasu, aby skoncentrować się na swojej kiełkującej firmie. Jeśli nie możesz sobie pozwolić na pracę na pół etatu, wykorzystaj jak najpełniej wieczory i weekendy na przygotowanie planów biznesowych. Świadomość, że przynajmniej przez część tygodnia skupiasz się na swojej przyszłości, sprawi, że chodzenie do pracy na etapie planowania będzie znośne... mamy taką nadzieję.

Inspirujące statystyki

Szacuje się, że w 2004 roku w Polsce kobiety były właścicielkami niemal połowy (47,5%) małych i średnich przedsiębiorstw (lub zajmowały najwyższe kierownicze stanowiska).

Według danych szacunkowych w latach 2004 – 2006 liczba firm, których właścicielkami są kobiety (lub zajmują w nich najwyższe kierownicze stanowiska), wzrosła ponad dwukrotnie¹.

10 babskich filmów do czerpania inspiracji

To smutne, ale stworzenie tej listy było trudne, jeśli nie prawie niemożliwe. Samych filmów o kobietach przedsiębiorcach jest zaledwie garstka, więc rozszerzyliśmy kryteria i uwzględniliśmy na liście kobiety, które odziedziczyły firmę. No cóż. Obejrzenie jednego z tych filmów zainspiruje Cię do pójsia na swoje.

Baby Boom

J.C. (Diane Keaton) spada z korporacyjnej drabiny, kiedy musi zająć się dzieckiem, które dostaje „w spadku” po zmarłej krewnej. Dostosowując się do swojej nowej roli matki, porzuca japiszoński styl życia i znajduje miłość, przyjaźń i sukces finansowy w produkcji domowego jedzenia dla niemowląt w nowo nabytym, rozpadającym się domku na wsi. Zabawny, uroczy film i budujący przykład dla wszystkich potrzebujących inspiracji.

Poziom inspiracji: \$\$\$\$

Przypadkowa dziewczyna

Helen (Gwyneth Paltrow) otwiera własną firmę public relations w Londynie. Bierze kredyt, znajduje biuro i z sukcesem promuje nową, modną restaurację. Dzięki Gwyneth Paltrow wydaje się to proste i eleganckie zarazem.

Poziom inspiracji: \$\$\$\$

¹ Aleksander Żołnierski, badania innowacyjności polskich małych i średnich przedsiębiorstw w 2004 i w 2006 roku, PARP, materiały niepublikowane — *przyp. tłum.*

List miłosny

Helen (Kate Capshaw) jest bohaterką tego niespiesznie toczącego się, ale zaskakująco uroczego i zabawnego filmu o małej księgarni w nadmorskim miasteczku w Nowej Anglii. Uwielbiamy ten film za to, że Helen jako szefowa ma trochę spieć z pracownikami, którzy są dla niej jak rodzina, poza jednym przystojniakiem, z którym sypia, a który rodzinę w ogóle nie przypomina.

Poziom inspiracji: \$\$\$

Smażone zielone pomidory

W tym wyciskaczu łez Iddie (Mary Stuart Masterson) i Ruth (Mary-Louise Parker) serwują tradycyjne przysmaki amerykańskiego Południa, a jednocześnie dobrze się bawią, zakochują i stawiają czoło przeciwnościom losu. Poczucie wspólnoty i rodzinna atmosfera w Whistle Stop Café są krzepiące.

Poziom inspiracji: \$\$

Najlepszy mały burdelik w Teksasie

Mamy nadzieję, że nie czytasz tej książki, żeby dowiedzieć się, jak otworzyć dom publiczny. Jednak entuzjazm, z jakim panna Mona (Dolly Parton) podchodzi do roli szefa, będzie inspirujący dla wszystkich. To w tym filmie Parton po raz pierwszy śpiewa swój szlagier „I Will Always Love You”.

Poziom inspiracji: \$\$

Stalowe magnolie

Wygląda na to, że Dolly Parton nie była zadowolona z roli sekretarki w filmie *Od dziewiątej do piątej*, bo w kolejnym babskim filmie gra kobietę szefa. Tym razem Dolly Parton wciela się w Truvy, właścicielkę salonu fryzjerskiego, który dla grupy ekscentrycznych bohaterek jest drugim domem.

Poziom inspiracji: \$\$

Mildred Pierce

Joan Crawford gra Mildred Pierce, porzuconą żonę i matkę, która zostaje kelnerką, żeby zapłacić rachunki. Dzięki silnej woli otwiera sieć własnych restauracji, ale rozpieszczona córka i nowy mąż żigolak podcinają jej skrzydła. Jak możesz sobie wyobrazić, nie jest to film, przy którym będziesz pękał ze śmiechu, ale świetnie ogląda się Joan Crawford i jej ciuchy.

Poziom inspiracji: \$\$

Miejsca w sercu

Po śmierci męża Edna (Sally Field) musi sama prowadzić plantację bawełny w Teksasie, która szybko popada w ruinę w czasach Wielkiego Kryzysu. Dzięki własnej inteligencji i pomocy przyjaciół oraz pracowników Edna odменя los swojej rodziny. Rozkwita jako bizneswoman w czasach, kiedy kobiety nie prowadziły farm.

Poziom inspiracji: \$\$\$\$

W cieniu przeszłości

Alison Elliott gra Percy, była więźniarkę, która przyjeżdża do małego miasteczka w stanie Maine, aby zacząć nowe życie. Pracuje jako kelnerka w Spitfire Grill należącym do Hannah (Ellen Burstyn), twardej babki o złotym sercu. Inspirujący jest dla nas jej sprzeciw wobec lokalnych mieszkańców (i klientów) w obronie Percy.

Poziom inspiracji: \$\$

Czekolada

Prowadzona palcem przeznaczenia Vianne (Juliette Binoche) przybywa w towarzystwie swojej córki do niewielkiej francuskiej wioski. Otwiera *chocolatier* (sklepik z czekoladą) i chociaż z początku konserwatywni mieszkańcy wioski traktują ją z niechęcią, dzięki Vianne i jej tajemniczym czekoladkom wybuchają w nich namiętności i przełamują swoje represyjne tradycje. Obserwowanie, jak rozwija się sklepik Vianne, jest fascynujące. Podczas oglądania koniecznie trzeba mieć pod ręką czekoladki.

Poziom inspiracji: \$\$\$

Babskie gadanie:

Jenny Maxwell, współniczka i współzałożycielka
The Cat's Pajamas

Lynn Deregowski i Jenny Maxwell, wieloletnie przyjaciółki i współlokatorki, chciały razem założyć firmę. Stwierdziły, że nie podoba im się praca dla kogoś innego i były pewne, że obie mają wystarczająco dużo wiary w siebie i w siebie nawzajem, żeby wspólny interes wypalił. Nie wiedziały tylko, jaki to miałby być interes.

Plan, który zaprowadził je do sukcesu, był strategiczny, mądry i wykonalny.

Codziennie wieczorem spotykały się w kuchni i każda z nich przedstawiała jeden pomysł na biznes. „Miałyśmy różne pomysły, od firmy organizującej korepetycje do prowadzenia pensjonatu, ale nic nie zainspirowało wystarczająco nas obu. Aż któregoś dnia Lynn wpadła na pomysł założenia firmy produkującej damską nocną bieliznę. Stwierdziłyśmy, że to jest to!”.

Zdecydowanie się na rodzaj działalności było dopiero pierwszym krokiem, gdyż żadna z nich nie miała doświadczenia w branży odzieżowej. „Następnym krokiem było znalezienie przez każdą z nas pracy w tej branży. Stanowisko było nieistotne; musiałyśmy dowiedzieć się jak najlepiej o tym biznesie. Ustaliłyśmy, że kiedy już wyczerpiemy możliwości nauki na jednym stanowisku, odejdziemy i znajdziemy inną pracę w innej firmie, gdzie nauczymy się czegoś nowego”. Przez ten czas Lynn Deregowski pracowała w trzech różnych miejscach, a Jenny Maxwell w dwóch.

Czy pracowanie dla kogoś, odbieranie telefonów i przekładanie papierów było frustrujące, kiedy wiedziały, że za rok będą prowadzić własną firmę? „Skąd! Nawet odbierając telefony, uczyłyśmy się czegoś o obsłudze klienta. Każdą pracę traktowałyśmy jak fantastyczną okazję do poznania branży od wewnątrz. Dowiedziałyśmy się, jak nie chcemy prowadzić firmy, jak nie chcemy traktować pracowników i klientów, a także trochę o tym, jak robić to dobrze. Kiedy wiesz, że otworzysz własny interes, każda najmniejsza rzecz jest fascynująca”. W 1998 roku założyły The Cat's Pajamas, firmę specjalizującą się w piżamach ze stylowymi wzorami.

Jakie są korzyści z prowadzenia własnej firmy?

Żadna z nas nie lubi, kiedy jej się mówi, co ma robić. Mamy entuzjazm i motywację do pracy; nikt nie musi nam stać nad głową i nami kierować. W tym momencie nie wyobrażamy sobie powrotu do pracy dla kogoś. Jestem całkowicie uzależniona od elastyczności mojego dnia pracy. Od pięciu lat nie nastawiam budzika. Wiem, kiedy pracuje mi się najlepiej, a kiedy nie i jeśli to oznacza pracę od 11 do 20, to taki będzie mój rozkład dnia. Obie mamy tak silną motywację do pracy w naszej firmie, że nie ma wątpliwości, iż żadna z nas nie będzie się obijać.

Opowiedz o waszej spółce

Do dobrej, zrównoważonej spółki, takiej jak nasza, każdy wspólnik wnosi inne umiejętności. Ja zajmuję się księgowością i ubezpieczeniami, a Lynn naszą stroną internetową i wszystkim, co się wiąże z komputerami. Obie jesteśmy zadowolone z tempa rozwoju firmy. Szanujemy swoje opinie. Jeśli Lynn nie podoba się jakaś oferta, rezygnujemy, bez urazy. Jeśli mnie się coś nie podoba, rezygnujemy. Mamy całkowite zaufanie do siebie i wierzymy, że decyzje, które każda z nas podejmuje w imieniu firmy, są słuszne. Dzielimy się niektórymi niewdzięcznymi zadaniami, np. jeżdżeniem na targi branżowe w całym kraju. A co najważniejsze, dobrze się czujemy w swoim towarzystwie, a to sprawa kluczowa, bo wszystko robimy razem.

Jak radzisz sobie z obawami, które mogą pojawić się z powodu gorszej passy czy potencjalnych konfliktów?

Mam dwa sposoby na pokonanie lęków. Pierwszy to rozmowa z Lynn. Jest świetną współpracowniczką: kiedy czuję się czymś przygnębiona, potrafi postawić mnie do pionu i na nowo natchnąć energią. A ja staram się robić to samo dla niej. Mój drugi sposób na pokonanie obaw to zwrócenie się do innych ludzi z branży. Jeśli boję się negocjować cenę z dostawcą, to korzystam ze swoich kontaktów w branży, żeby otrzymać jakąś profesjonalną poradę. Potwierdzenie z ust innych specjalistów bardzo mi pomaga. O wsparcie nie jest trudno, a ludzie z chęcią doradzają, bo często dzięki temu czują się dowartościowani i widzą, że docenia się ich osiągnięcia.

Jakie są minusy prowadzenia własnego przedsiębiorstwa?

Kiedy prowadzisz małą firmę, mnóstwo spraw pozostaje poza Twoją kontrolą i trzeba nauczyć się z tym żyć. Wiele rzeczy musisz po prostu odpuścić i musisz zaufać wielu obcym ludziom. A to nie zawsze łatwo przychodzi. Niełatwo też się zrelaksować. Kiedy pracujesz dla kogoś, nie angażujesz się w całość działalności firmy. Możesz wyjść z pracy i mieć własne życie. Kiedy masz własną firmę, nie tak łatwo jest o niej zapomnieć, choćby na jeden wieczór. Poza tym wszystko, co związane z firmą, będziesz teraz odbierać osobiście. To może być trudne, zwłaszcza dla kobiet próbujących sił w przemyśle odzieżowym, bo wszystko, co oferujesz klientom, stworzyłaś sama. Kiedy siedzimy na naszym stoisku na jakichś targach, zawsze zjawi się ktoś, kto zapyta, dlaczego ktokolwiek miałby założyć taką okropną piżamę. A to my ją zaprojektowałyśmy! Może być ciężko to przełknąć.

Jaką radę dałabyś kobietom, które myślą o założeniu własnej firmy?

Musisz wiedzieć, na co się porywasz, zanim zrobisz decydujący krok. Wiele osób fascynuje tylko jeden aspekt jakiejś działalności i nie docierają do niezbędnych informacji, pozwalających spojrzeć z szerszej perspektywy. Prowadzimy z Lynn wykłady w lokalnych college'ach dla studentów zainteresowanych założeniem własnej firmy. Często słyszymy od nich zdania w rodzaju: „Chcę otworzyć restaurację, bo bardzo lubię jeść na mieście i wiem, co to znaczy dobre jedzenie”. Przygotowanie jedzenia to mniej więcej 2% tego, na czym polega prowadzenie restauracji. Zatrudnienie kucharzy i obsługi, marketing, znalezienie dostawców, kwestie zaopatrzenia — tym wszystkim musi się zająć restaurator. Radzę więc stanowczo dowiedzieć się jak najwięcej o całości danego biznesu, zanim się za niego zabierzesz.

Masz jeszcze coś do dodania na koniec?

Zdarzają się i wspaniałe, i trudne dni, ale kiedy coś w naszej firmie idzie nie tak, wystarczy, że poczytam gazetę i uświadamiam sobie, że mam życie usłane różami. Zawsze dobrze jest spojrzeć na sprawy z takiej perspektywy. A poza tym naprawdę wierzę, że wszystko w końcu się dobrze układa.