

Cześć!

Nie wiedziałam, jak zacząć tego maila.

Jestem zaskoczona. Jestem zaskoczona, jak wiele osób zapomina, że każdy kiedyś zaczynał. A porównywanie swojego startu do czyjejs mety albo przynajmniej "dalszej drogi" - nigdy nie będzie dobrym porównaniem. Chyba że jesteśmy masochistami i intencjonalnie chcemy się zdołować.

Wyobraź sobie, że bierzemy udział w Maratonie. Ty zaczynasz bieg o godz. 9.00. Ja zaczynam o godz. 13.00.

Ty dobiegasz do mety. Zaczynają Ci klaskać. Ludzie wiwatują. W ułamku sekundy wręczają Ci medal za przebiegnięcie trasy i już możesz odpocząć. Możesz napić się wody, uspokoić rytm bijącego serca i po prostu usiąść.

Dobija 13.00, ja dopiero startuję. Zamiast uśmiechać się i cieszyć, że odważyłam się na ten bieg i zaraz startuje, zaraz zacznie się ekscytujący etap w moim życiu... to myślę:

"Eh, ona zdobyła medal, odpoczywa. A ja muszę się tak namęczyć, muszę tyle przebiec. Czy ja w ogóle przebiegnę? Czy ja dam radę? Nie dobiegnę. Nie będę taka dobra, jak ona. Aa w sumie, to może w ogóle nie będę startować? Po co? Tyle osób już pobiegło. Taka konkurencja. Tyle osób dostało medale. Co ja sobie będę głowę zawracać. Nie da się. Dla niej to pewnie żaden wysiłek."

Tylko że ona pobiegła. Ona wystartowała. Też nie miała pewności, że dobiegnie. Też nie urodziła się Maratończykiem. By wystartować w Maratonie, musiała zadbać o solidne fundamenty: zadbać o swoją formę, pracować nad sobą, zanim ktokolwiek jej zaklaskał. Musiała sukcesywnie i regularnie wykonywać ćwiczenia, nawet jak nie było widać od razu efektów.

Przed nią było wielu Maratończyków. Było wielu, którzy dobiegli do mety. Było wielu, którzy nie dobiegli. Ale spróbowali!

Jeśli nie spróbujesz, nigdy się nie dowiesz.

Ale po co ja Ci tu piszę o jakichś maratonach, biegach i co to w ogóle ma do rzeczy?

Piszę, bo od dwóch tygodni dostaję wiadomości o podobnej treści:

"Sara, dziękuję, że się dzielisz swoją drogą na nowym rynku od 0. Mam dzięki temu poczucie, że jesteś na tym etapie co ja i mam większą motywację do działania, a dwa pokazujesz, że każdy początek jest wymagający i nawet Ty, mająca takie doświadczenie – też musisz robić te wszystkie podstawowe rzeczy."

Dało mi to do myślenia. Zdałam sobie sprawę, że widząc, jak rozwijając się biznesy innych osób, często myślimy już o celu, do jakiego dotarli. Nie myślimy o drodze. A to ona jest kluczowa! Dlatego jeśli miałabym się do kogoś porównywać (jeśli już) – to porównywałabym się do osób, które są o KROK dalej ode mnie. A nie do tych, którzy już są 500 schodów wyżej.

Bo każdy kiedyś zaczynał. A czas na nowy start zawsze jest dobry. I ZAWSZE trzeba wykonać tę trudniejszą część pracy na samym początku. Dopiero później jest z górki. Dopiero później można usiąść, "napić się wody" i zbierać te oklaski.

Ale one nie są za nic. One są za wykonaną pracę, konsekwencję i determinację. A także za zgodę na to, że nie wszystko przynosi od razu efekty.

Dlatego nie szukaj drug na skróty.

Jeśli miałabym Ci napisać, od jakich rzeczy powinnaś zacząć jeśli chcesz wystartować ze swoim biznesem albo chociażby rozwinąć social media, to byłoby to:

✓ **Zastanów się, co lubisz robić**, w czym komuś możesz pomóc. O co pytają Cię znajomi, bliscy? Co robisz sprawniej od nich? Gdzie tracisz rachubę czasu? Po prostu znajdź pomysł na siebie, który przyniesie Ci radość i satysfakcję! To będzie Twój środek, do znalezienia odpowiedniej niszy. Zauważ, że nie zaczęłam od tego "znajdź, co się opłaca robić". Tylko od tego co lubisz. To ważne ☐ Nie da się długo wytrwać w czymś, co ma być tylko maszynką do zarabiania pieniędzy.

✓ Określ grupę docelową. Czyli komu będziesz pomagać. Co to są za osoby? Jakiej mają problemy? Jakiej potrzeby? O co pytają? Gdzie mogą mieć styczność z Twoją marką?

Przykro mi. Bez grupy docelowej ani rusz. Więc jeśli czytasz to jakiś 100 raz w swoim życiu, a dalej tej grupy nie określiłaś, to równie dobrze możesz przeczytać o tym jeszcze 400 razy, a grupa dalej sama się nie określi. ☐

✓ Twój content, który będzie te problemy rozwiązywał. Będzie na te pytania odpowiadał. A następnie na tej samej zasadzie twórz produkty.

I widzisz. To nie brzmi skomplikowanie, prawda? Ale sam proces poznawania grupy docelowej może być dla Ciebie dłuższy, bądź krótszy — w zależności od tego, do kogo chcesz dotrzeć. Ale jeśli to zrobisz i będziesz to uwzględniać przy contentcie i w swoich produktach oraz robić wszystko konsekwentnie, to dobiegniesz do mety w tym Maratonie.

Tylko najpierw się przygotuj do biegu, wystartuj i konsekwentnie biegnij ☐

Ok. A co z rynkiem hiszpańskim. Bo na to pewnie czekasz?

✓ Od ostatniego maila, którego wysłałam 7 dni temu: na swoim koncju hiszpańskim opublikowałam 6 nowych rolek.

✓ Na koncju przybyło **38 nowych obserwujących (a tym samym łącznie 100!)**. Większość z rolki, na której omawiałam, jakie 4 relacje warto dodać na swoim profilu. Wyświetlenia rolki: 6356. Reszta ma od 67 do około 300 wyświetleń. Ewidentnie więc wybiła się tylko jedna.

✓ Dostałam 1 miły komentarz i nawiązałam relację z dziewczyną od zmian nawyków żywieniowych

✗ Dalej nie skończyłam kursu o automatyzacji, bo nie miałam czasu dograć drugiej części.

✘ Na liście mailingowej 0 osób. Nikt nie skorzystał z automatyzacji przez Manychat.

PS Jeśli nie wiesz, o co chodzi, to przypomnę tylko, że od stycznia weszłam na hiszpański rynek jako specjalistka od marketingu. Zaniszowałam się na temat automatyzacji i sztucznej inteligencji.

Zebrałam dla Ciebie poprzednie maile, żebyś mogła być ze wszystkim na bieżąco i będę je tu uzupełniać. By je podejrzeć, kliknij [tutaj](#) :)

Daj znać, jak Ci się podobał mail ☐

Sara



[O mnie](#) | [Konsultacje](#) | [Sklep](#) | [Mentoring](#)

Marketing Sukcesu Sara Solarek

Sara Solarek prowadząca działalność gospodarczą pod nazwą MARKETING SUKCESU Sara Solarek

NIP: [5311701902](#), REGON: [380564403](#), Lorcin 68, Nasielsk Lorcin 68, Nasielsk

[Kliknij, jeśli już nie chcesz ode mnie maili](#)