Agnieszka Socha

NIE RÓB ShoPki

PRZEPIS NA SKLEP, KTÓRY ZARABIA



WYDANIE EBOOKOWE 2026

Nie rób ShoPki

Przepis na sklep, który zarabia

Agnieszka Socha

Na podstawie wydania I (2021)

Autor: Agnieszka Socha

Redakcja i korekta: Bartosz Bolechów, Izabela Misiak

Projekt okładki: Joanna Wawryczuk

Łamanie i skład wydania drukowanego: Marcin Satro

ISBN wydania pierwotnego: 978-83-960311-2-9

Wydawca wydania pierwotnego: Alter ID Agnieszka Socha

Wydanie ebookowe 2026 opracowano jako nowy, ekranowy skład na podstawie gotowego pliku do druku.

www.agnieszkasocha.pl

Bartusiowi.
Miłości mojego życia.

Spis treści

Wstęp — Naprawdę krótki wstęp.....7

Rozdział I — nasz wewnętrzny marzyciel pada ofiarą napaści dokonanej przez bezwzględne realia.....12

Rozdział II — fabuła może nieco przypominać melodramat lub komedię romantyczną, lecz jest zdecydowanie oparta na faktach.....19

Rozdział III — w którego tytule osoby o słabych nerwach proszone są o przejście do rozdziału czwartego, albowiem poznajemy w nim typowy dzień właścicielki sklepu.....26

Rozdział IV — próbujemy odpowiedzieć na egzystencjalne pytanie dotyczące branży naszego sklepu, unikając przy tym niebezpieczeństwa przelicytowania Hamleta w hamletyzowaniu.....44

Rozdział V — próbujemy wyznaczyć swoje miejsce w spektrum rozciągającym się pomiędzy nadmiernie wyluzowaną kumpelką w spranym T-shircie, a nadmiernie spiętą menadżerką w garsonce.....53

Rozdział VI — stanowczo i bezapelacyjnie odżegnujemy się od pomysłu zakładania i prowadzenia firmy w celu uzyskiwania dochodów oscylujących wokół płacy minimalnej.....62

Rozdział VII — dowiadujemy się, gdzie najlepiej otworzyć sklep, żeby klienci walili drzwiami i oknami.....67

Rozdział VIII — omawiamy metraż lokalu w celu wyznaczenia złotego środka pomiędzy klaustrofobią a codziennym przekręcaniem licznika krokomierza.....73

Rozdział IX — używając nieodpartej argumentacji, skłaniamy nawet najbardziej lojalne miłośniczki czerni szwedzkiej do popełnienia kolorystycznej zdrady z pudrowym różem.....76

Rozdział X — krytycznie i merytorycznie omawiamy wnętrze Twojego królestwa, nie wahając się przed wykorzystaniem w tym celu osobistych doświadczeń autorki.....83

Rozdział XI — nauczysz się dokonywać niezbędnych obliczeń, nawet jeśli w szkole permanentnie groziła ci bania z matematyki, a ratowałaś się ściąganiem lub uzdolnieniami z przedmiotów humanistycznych.....98

Rozdział XII — dzielnie mierzymy się ze zwątpieniem, aby ostatecznie powalić je na deski – lub przynajmniej przetrwać do kolejnej rundy.....103

Rozdział XIII — oddajemy się pogłębionej refleksji nad trudną sztuką wymyślania perfekcyjnej nazwy biznesu 109

Rozdział XIV — odpowiadamy na pytania, czy idealne księgowe naprawdę występują w przyrodzie i czym się takie istoty charakteryzują.....117

Rozdział XV — bierzemy pod lupę dostawców, przez co dotyczące ich szczegóły wydają się większe i wyraźniejsze niż w wypadku obserwacji okiem nieuzbrojonym.....121

Rozdział XVI — puszczamy do wszystkich oczko, omawiając po 7 grzechów głównych handlowców, właścicieli oraz producentów.....141

Rozdział XVII — kontynuujemy temat hazardu i zastanawiamy się, czy warto grać w karty (stałego klienta).....151

Rozdział XVIII — przeprowadzamy inwazję na cyberprzestrzeń, nawet jeśli pochodzimy z epoki lodowcowej.....163

Rozdział XIX — poznajesz 99 pomysłów na posty w social mediach i zastanawiasz się, dlaczego nie 100.....171

Rozdział XX — robimy wyczesaną imprezkę i uchodzimy z życiem, aby o niej opowiedzieć.....180

Rozdział XXI — dowiesz się jak zrobić budżetowanie i pozostać przy zdrowych zmysłach.....189

Rozdział XXII — w którego tytule chętnie obiecałabym, że zapałasz miłością do analiz, ale nie pozwala mi na to wrodzona uczciwość.....201

Rozdział XXIII — poznajesz cudowną moc koperku.....209

Rozdział XXIV — opisujemy przedwieczną grozę przyrostu stanów magazynowych.....214

Rozdział XXV — dowiadujesz się między innymi, że nawet w jednoosobowej firmie warto organizować zebrania…225

Rozdział XXVI — konstatujemy, że zmiana jest jedyną stałą i wyciągamy z tego konstruktywne wnioski.....232

Rozdział XXVII — pochylamy się nad rozwojem w taki sposób, aby nie ucierpiał przy tym nasz kręgosłup.....237

Rozdział XXVIII — dowiesz się, że każda właścicielka sklepu powinna przestrzegać eikosipentelogu.....242

Rozdział XXIX — poszukujemy idealnego pracownika, aby uniknąć poszukiwania straconego czasu.....253

Rozdział XXX — ustalamy, jak obsłużyć klienta tak, żeby wracał w podskokach.....261

Rozdział XXXI — zastanawiamy się, czy reklamacja jest taka straszna, jak ją malują i (uwaga, spoiler!) dochodzimy do wniosku, że niekoniecznie.....270

Rozdział XXXII — którego nie przewidziałam w tej książce, a jednak jest.....276

Rozdział XXXIII — zgodnie z duchem czasu rozmawiamy o kryzysach i kataklizmach.....290

Rozdział XXXIV — rozmawiamy o sztucznej inteligencji i o tym, że nie zje Cię na śniadanie.....303

Zakończenie.....309

Bibliografia.....313

Naprawdę krótki wstęp

Przepadasz za wstępami? Ja nie bardzo. Autor zwykle opowiada o tym, co go zainspirowało do napisania książki, robi przydługi skrót treści, czego można się spodziewać w środku i kreśli łzawe podziękowania ludziom, których zapewne nie znasz. Niniejszy wstęp posiada dwie z trzech wymienionych cech.

Co mnie popchnęło do otwarcia Worda? Dwie kwestie – altruistyczna, bo nic mnie tak nie nakręca jak możliwość podzielenia się z ludźmi treściami, których jakości jestem pewna. W dodatku, być może, efektem ubocznym będą wiadomości typu: o jeny, Soszko, ale Twoja książka mi pomogła! Mój biznes dzięki Tobie rozkwitł. Albo… chciałam Ci ogromnie podziękować, bo dzięki zastosowanym w niej wskazówkom zaoszczędziłam grube tysiące. Jak widać, występują tu także pobudki egoistyczne. Nie będę ściemniać.

Druga cecha typowego wstępu zostaje pominięta. Po to jest spis treści, żeby było wiadomo, co Socha zamierza powiedzieć.

Muszę i chcę wspomnieć o moich fantastycznych znajomych i przyjaciołach, którzy stali za mną murem podczas tego projektu. Kiedy 5 listopada 2020 doszło do wyboru jednego z najważniejszych elementów książki, czyli tytułu, wsparli mnie burzą mózgów na moim prywatnym profilu na Facebooku, gwarantując mi niesamowitą inspirację oraz morze łez ze śmiechu i wzruszenia.

Oto część ich pomysłów (być może któryś tytuł przemawia do Ciebie bardziej niż aktualny?):

Bartek:
Łeb jak sklep

Wsklepowstąpienie

Wsklepienie niebieskie

Zasklep pustkę w swoim życiu

Sklep dyńkę problemom finansowym

Sklep w czasach zarazy

Magda:
Sklep se sklep

Tu na razie jest ściernisko, ale będzie San Francisco

Nie złap się we wnyki otwierając butiki

Niech nie pęknie Ci łeb, gdy otwierasz sklep

Bombowa sklepowa

Agnieszka:
Zrób sobie sklep

Wszystko co chcecie wiedzieć o sklepie, a wstydzicie się zapytać

Praktyczny poradnik dla początkujących i zaawansowanych sklepoholików

Sklepikarze wszystkich krajów łączcie się

Skleping? To nie takie trudne

Wszystkie sklepiki małe i duże. Meandry współczesnej handlowości

Monika:
podręczne opowieści Soszki

Jadwiga:
Sklep, jak łeb – zawsze pełen pomysłów

Zasklep swoich klientów

Sklepowicz. Jak zmienić klienta apacza w klienta płacącego?

Kasia:

Sklepshop

Sklepać biedę

Dominika:
Stacjonarny sukces

Ewelina:
Jak prowadzić sklep i nie zostać sklepową. Tu receptę masz gotową

Edyta:

Szop pracz. Jak otworzyć skuteczną pralnię brudnych pieniędzy. Poradnik

inwestycji alternatywnych.

Kasia:

Piąta sklepka!

Ewa:
Nowe przysłowie z Soszką człek se kupi – że i przed szkodą NIEGŁUPI!

Niezła Szop-ka czyli: Jak spać spokojnie prowadząc sklep.

Zanim przejdziemy dalej, jeszcze drobne wyjaśnienie.

Zwykle w książkach poradnikowych domyślnym adresatem jest płeć męska i nikt nie zgłasza żadnych zastrzeżeń, ani - z drugiej strony - nikt się z tego nie tłumaczy. Tysiące kobiet czytających o sobie „**zacząłeś pracę, a później usiadłeś wygodnie na kanapie i otworzyłeś puszkę Pepsi**” nie ma z tym problemu. I ja nie mam. Ale od lat pracuję głównie z właścicielkami sklepów stacjonarnych. Moje treści przyciągają przede wszystkim kobiety i jestem przekonana, że większość osób, które sięgną po tę książkę, to czytelniczki. Dlatego znajdziesz tu „**–łaś**” i wiem, że tak właśnie jest dobrze! A na koniec

wstępu, jakkolwiek to brzmi – najserdeczniejsze podziękowania dla:

– **Bartka**, za wszystkie porady, wysłuchiwanie mojego jęczenia i cierpliwość, zagrzewanie do walki, korektę i potem jeszcze piętnastą. W życiu bym tej książki nie ukończyła, gdyby nie On

– **Iwony z Białegostoku**, która w najważniejszym czasie dla podejmowania decyzji o napisaniu książki, akurat podsyciła we mnie poczucie, że dam radę to zrobić

– **Magdy i Kasi**, moich najlepszych przyjaciółek, które były ze mną na każdym etapie i na pewno miewały dni (myślę, że dość często), w których chciały zablokować mnie na Facebooku. Obiecuję Wam, dziewczyny, że moja wdzięczność jest dozgonna i Wszechświat odpłaci się Wam należycie

– **Pani Reni**, która stworzyła mi komfortowe warunki do pisania, biorąc na barki setki domowych spraw, które znacznie opóźniłyby zakończenie pisania

– **Izy**, której *a gdyby*, rozwiązało mnóstwo dylematów podczas drogi do finału tego projektu

– **Moniki z Katowic**, która była beta-czytelniczką i dzieliła się ze mną fantastycznymi uwagami

– moich dzieci, **Gabrysi i Krzysia**, które tolerowały częstą nieobecność mamy w tym trudnym dla mnie czasie

– **Ciebie**, moja czytelniczko, bo jesteś moją inspiracją każdego dnia.

ROZDZIAŁ I

w którym

nasz wewnętrzny marzyciel pada ofiarą napaści dokonanej przez bezwzględne realia

Kim jesteś, moja czytelniczko?

Być może pracującą na etacie mamą, która od dawna myśli o tym, żeby rzucić tę robotę. Szef Cię nie docenia, obiecane morze kreatywnej pracy ogranicza się do odtwórczych zadań w zespole, w którym nikt nie ma już na nic ochoty. Wpadasz do biura o 7.59 i czasami nic się nie dzieje, dialogi słabe, aż się chce wyjść z biura – albo odwrotnie, nie ma czasu na złapanie oddechu, a kiedy o 18.13. spoglądasz na przygotowaną rankiem kawę, widzisz, że mleko zakrzepło na niej nieapetyczną warstwą. Pić? Nie pić? Fuj. Nie wiedziałaś, że tak będzie. Być może marzyłaś o karierze Carrie Bradshaw rodem z serialu „Seks w wielkim mieście" albo Alicii Florrick z „Żony Idealnej". Może nawet nie miałaś żadnych wybujałych wyobrażeń. Chciałaś być dobrą pracownicą, z konkretnym zakresem obowiązków, sensowną pensją i poczuciem spełnienia. Wszystko było w porządku, dopóki pewnego dnia nie obudziłaś się z poczuciem, że dalej tak być nie może. Że nie spojrzysz już w oczy Krzyśkowi informatykowi, który wywraca oczami na każde Twoje pytanie, Ewa naprawdę mogłaby

w końcu zacząć robić swoje zamiast szwendać się z kąta w kąt, a jeśli Kaśka opowie Ci jeszcze choćby trzy minuty ze swojego życia, wybiegniesz z krzykiem z biura. Wiesz, że to niekoniecznie jest wypalenie zawodowe. Być może to moment, w którym myślisz, że miało być inaczej, a codzienność jest na tyle szara, że musi być gdzieś lepsze jutro, inna szansa, sukcesy i satysfakcja bez granic. A może minęło właśnie siedem chudych lat i chcesz już odwrócić kartę na te tłuste, które na pewno gdzieś tam są, a cały wszechświat mówi Ci, że to najlepszy moment, bo inaczej czeka Cię depresja podkołdrowa, terapia grupowa lub skok z balkonu, bo nie mieszkasz blisko żadnego mostu. Zresztą balkonu też nie masz albo jest za nisko. Jeśli taki stan utrzymuje się dłużej, bo porządny sen, masaż i urlop w spa nie pomagają, myśli o pójściu na swoje dopadają Cię coraz częściej. Aż przychodzi moment, w którym każdego dnia coraz dłużej malujesz się do pracy i coraz częściej rysujesz logo swojego wymarzonego sklepu na serwetce. Dlatego w tym momencie powinno paść sakramentalne Stój, nie rozpędzaj się!, ale i tak być może byś go nie usłyszała, bo ludzie najczęściej nie słyszą, nie chcą słyszeć, rzadko łakną porad od tych, którzy być może wiedzą lepiej, już gdzieś byli albo mają cały worek doświadczeń, z których warto czerpać. Pomyślałaś właśnie, że to nie Ty? Że przecież po to sięgnęłaś po tę książkę, żeby nie zrobić błędów? Wątpię, żeby tak się stało. Bo, mówiąc zupełnie szczerze, najlepiej uczymy się na swoich błędach. Jeśli jednak ta książka pozwoli Ci zmniejszyć koszty nieuniknionych potknięć choćby o 30%, to przy

inwestycji stu tysięcy zaoszczędzisz trzydzieści tysięcy złotych. Na pewno z chęcią przyjęłabyś taką kwotę bez wahania, gdyby ktoś Ci ją po prostu dał. Prawda?

Wiem, co sobie wyobrażasz. Doskonale pamiętam to ze swojej głowy młodszej o kilkanaście lat. *Będę mogła wstać później niż o 5.50* (bywa, że prawda), *będę miała więcej czasu dla siebie* (to zależy) *i dzieci oraz męża* (też zależy). *Będę miała kasę na realizację wszystkich marzeń i planów* (ooooj, to bardzo zależy). *Nikt nie będzie nade mną stał z batem i mówił, co mam robić* (prawda, chociaż niekoniecznie zawsze korzystna), *będę sobie statkiem, sternikiem i sterem* (najprawdziwsza prawda). Jedyne, co może okazać się dość mocno nieprzewidywalne, to morze i wiatr – na nie nie masz wpływu. Na szczęście załogę już można sobie dobrać. Nie zdołasz ustawić sobie pod siebie całego świata, tylko dlatego, że właśnie zdecydowałaś się na własny biznes. Jak Ci morze chlapnie z liścia falą w twarz, to dopiero będzie jazda bez trzymanki. Obiecuję Ci to. Choć wolałabym obiecać Ci wakacje na Bali. A najchętniej poprosiłabym o wspólny wyjazd w ramach wdzięczności za to, że zastosowałaś się do każdej mojej rady i po prostu stać Cię na zafundowanie mi takiej wycieczki.

Myślę sobie, że jeśli ze wszystkich osób, które przeczytają tę książkę, chociaż kilka zrobi wszystko jak trzeba i poczuje, że możemy jechać razem na Bali, to zdążę jeszcze wybrać się tam parę razy. Świetna wizja. Pstryk! Halo! Nie będzie żadnego Bali, kobieto, jeśli oprzesz się tylko na wyidealizowanym obrazie

przyszłości i założysz, że morze nie miewa wzburzonych fal, sztormów czy tsunami!

Ale jesteś, Aga… od razu tak z grubej rury? Jakbyś nie chciała, żeby ktoś w ogóle zakładał jakikolwiek biznes. I że sklep stacjonarny to od razu niepowodzenie? Boisz się konkurencji czy co?

Nie tak sobie wyobrażałaś początek książki, która ma Ci pomóc. Rozumiem.

Wolałabyś wizję przytulnego butiku na ruchliwej ulicy, w otoczeniu modnych miejscówek, gdzie słońce pada prosto na witrynę, oświetlając elegancko wyeksponowane towary. Jest tak jasno. I… żywo. Niesamowicie energetycznie. Jak w amerykańskim filmie. Tam, gdzie Pretty Woman zostawia mnóstwo kasy. Zgrzyt kluczy w zamku. Zbliżenie na tę czynność oczyma Twojej wyobraźni. Wchodzisz. Zostawiasz torebkę na zapleczu. Uruchamiasz ekspres do kawy i muzykę. Delikatną, może nawet słyszysz swój ulubiony kawałek, który przywołuje w pamięci najlepsze miejsca i dni? Zresztą przecież TO jest właśnie najlepsze miejsce. I najlepszy dzień. *Miejsce na zapisanie ulubionych kawałków, które będziesz sobie puszczać w salonie.* (Zapomniałam Ci dać znać na początku, żebyś wzięła sobie ołówek, bo naprawdę Ci się przyda. W najmniej oczekiwanym momencie też.)

.....
.....
.....
.....
.....

Aromat kawy subtelnie pieści nos. Pobudza mózg. Małe filiżanki. Białe, oczywiście. Z pianką? Bez? Mleko sojowe? A może podwójne espresso. I można zaczynać dzień. Wolny od rozczarowań. Dobrze zaopatrzony w satysfakcję. Towar równiuteńko poukładany. Ta symetria Cię uspokaja. Masz fioła na punkcie harmonii w wieszakach. Podchodzisz do jednego i likwidujesz niemal niedostrzegalny dysonans. Milimetr w lewo, dwa w górę. Od razu czujesz się lepiej.

Fotel w ulubionym kolorze (czemu większość z nas myśli o pudrowym różu?) jest tak miękki, że każdy klient mówi, iż warto tam poczekać na swoją kolej, bo w takim meblu nawet czynność siedzenia wydaje się luksusową formą spędzania czasu. Na eleganckim szklanym stoliku leżą czasopisma w pozornym, lecz precyzyjnie zaplanowanym nieładzie. Nic dodać, nic ująć. Otwierają się drzwi. Długi płaszcz w kolorze chabrowym, zgrabne palce sięgają między wieszaki. Rozmowa wywiązuje się sama. Wszystko płynie. Uśmiech. Empatia i sympatia. Ręce podają towar, radosne oczy, znowu uśmiech. Miękki szelest papierowej torby, w której czeka obietnica dobrego samopoczucia. Nawet jeśli tylko na chwilę. Muzyka maluje tej sielance doskonałe tło dźwiękowe. Atłasowe. Aksamitne. Dzień mija. Słońce kończy pracę na dziś. Układasz ostatnie papiery. Równo. Jak od linijki. Wyłączasz niespiesznie sprzęt. Szkoda, że musisz stąd wychodzić. Gasisz światło. Ostatnie spojrzenie na wnętrze. Jest doskonale. Jest tak jak chciałaś. Opuszczasz swoje królestwo. Jutro będziesz tu znowu. Bo to dla Ciebie najważniejsze.

W tym miejscu wyobraź sobie dźwięk szybko cofającego się filmu. Na pewno kojarzysz to drażniące, wysokotonowe skrzypienie. Słyszysz?

Dlaczego miałabym się cofać? Czego zabrakło w tej fantastycznej wizji?

Muszę Cię uszczypnąć. Oczywiście dla Twojego dobra. Musisz zrozumieć, że ta wizja to tylko kadr z romantycznego filmu. Takiego, w którym tamta kobieta w drodze do domu poznaje fantastycznego mężczyznę, a potem żyją długo i szczęśliwie. Ona ze swoim butikiem, a On wpatrzony w Nią z zaparkowanego przed witryną kabrioletu.

Rzeczywistość, o której chcę Ci powiedzieć w tej nietypowej książce, może wywołać jeden z następujących efektów:

1. Zrezygnujesz z zakładania biznesu.

2. Założysz biznes bardzo dobrze przygotowana.

3. Zdecydujesz się zamknąć sklep.

4. Ulepszysz swój biznes i poczujesz w końcu ulgę, której Ci od dawna brakuje.

Jak będzie u Ciebie?

Każda książka w typie poradnika, a ta właściwie też taką jest, zawiera historię autora. Poradniki dotyczące pisania poradników mówią mądrze, że trzeba tę historię napisać, żeby czytelnik Cię polubił i poczuł z Tobą więź, a potem chętnie przebrnął przez dalsze kartki aż do samego końca.

Chciałabym bardzo, żebyś nie porzuciła lektury po piętnastej stronie i teraz naprawdę nie wiem, czy pisać tę historię, czy nie. Bo moja historia łatwa nie jest, ale ważna dla mojego życia biznesowego, a jeśli Twoje losy kształtowały się podobnie i nasze zbiory mają jakieś części wspólne, to może się okazać, że poczujesz to znaczące ukłucie tam gdzieś pod żebrami.

Nie cierpisz cudzych autorefleksji, a skłonność autorów do introspekcji wywołuje u Ciebie skłonność do narkolepsji? Albo może chcesz mnie przechytrzyć i planujesz czytać co trzecie zdanie? Nie męcz się. Przejdź od razu do rozdziału czwartego. Znajdziesz go na trzydziestej piątej stronie.

ROZDZIAŁ II

w którym

fabuła może nieco przypominać melodramat lub komedię romantyczną, lecz jest zdecydowanie oparta na faktach

Urodziłam się z rozszczepem wargi i podniebienia. W lutym, 1977 roku. Pisząc tę książkę (w 2020 roku) mam 43 lata i właśnie przeszła mi przez głowę taka oto myśl: *ciekawe co pomyślała o mnie czytelniczka, może, że jestem stara? Albo że co to ten rozszczep? A może że biedna, bo pewnie było mi trudno z wadą w życiu?* Od zawsze więc mam tę cechę, że myślę o tym, co myślą o mnie inni. Powiedzą Ci, żebyś miała to gdzieś. Nie patrz na innych. Inni Ci jeść nie dają. Myśl o sobie. Żeby to Cię nie paraliżowało. Mają rację. Jestem tego świadoma. I co z tego? Wszyscy jesteśmy na łasce ludzików z filmu Pixara, szarpiących za dźwignie przy pulpitach kontrolnych naszych umysłów. „W głowie się nie mieści”? A musi. Więc mimo ciągłej pracy nad sobą, z sukcesami i porażkami też – a jakże – pojawiają się w mojej głowie takie myśli raz po raz. Czy to źle? Absolutnie nie.
Bo najważniejsze jest to, że mam tego świadomość. Zatrzymuję się, przyglądam wyprodukowanej myśli i ruszam dalej.

To co sobie pomyślałaś?

Nie sądzę, że powinnam zanudzać Cię swoim dzieciństwem. Dwa sensowne fakty, które mogą mieć znaczenie dla Twojego wyobrażenia mojej osoby to:

1. Osiem lat grałam na skrzypcach i naprawdę tego nie cierpiałam. Pamiętam, że Tata oglądał dziennik przy zamkniętych drzwiach do dużego pokoju (tak się wtedy mówiło na salon), a ja ćwiczyłam w przedpokoju, akurat często między siódmą a ósmą wieczorem. Nasza suczka Nuka akompaniowała mi swoim wyciem i myślałam sobie wtedy, że muszę naprawdę strasznie grać, jeśli ona jest tak nieszczęśliwa i płacze.
2. Moi rodzice byli nauczycielami. Mama uczyła chemii. Paliła żółte Pall Male 25 sztuk w paczce i zdecydowanie wolała, kiedy miałam lepsze oceny niż tylko piątka minus. Bez rodzeństwa dużo mówiłam do siebie. Echo nie odbijało się od ścian, bo to był dialog wewnętrzny, a pokój w mieszkaniu służbowym był najmniejszym pokojem świata. Półtora metra na dwa. No może dwa dwadzieścia.

Nastolatka w moim wydaniu przechodziła ludzkie pojęcie. I więcej o tym lepiej nie będę wspominać. Potem miałam zostać tłumaczem. I zostałam. Towarzyszyły temu krew, pot i łzy. Dosłownie i w przenośni. Pierwsza praca, dobra kasa, nowe studia, wielka miłość i ślub, i kolejne studia. I córcia. A kiedy kończy dziesięć dni zostajemy same. Dom na przedmieściach, czerwona kanapa, całkiem kiczowata. To czas, który nie bardzo pamiętam, zostały tylko oderwane od siebie impresje. Z fleszem,

bo intuicyjnie robiłam mnóstwo zdjęć, żeby móc potem dotknąć tego, co umykało. Po dziesięciu miesiącach okazało się, że koniec świata został chwilowo odwołany. Nowa miłość, nowe miasto, nowa praca, przedszkole, dwie kreski, poród i syn. W końcu pomysł, że jak już wszystko jest inaczej, może lepiej i z nadzieją, to czas na sprawdzenie, czy w kokonie jest motyl. A był. Naprawdę! Jak teraz tak na to patrzę, to sama się karcę wewnętrznie. *Ja motyl? Socho. Opamiętaj się. Jesteś co najwyżej jakąś tam ćmą. Po nocach siedzisz (nad klawiaturą), ludzi straszysz (książkami). Gdzie Ci do motyla. Ejże!* Wraca jak bumerang cecha, z którą czasem wygrywam, a czasem… no, powiedzmy, remisuję. Niskie poczucie własnej wartości. Być może to moje pokolenie? Wychowane w latach osiemdziesiątych, które miało pokręconych rodziców i żyło w pokręconym kraju? A może ktoś, kto po prostu mieszka w człowieku niezależnie od daty urodzenia i okupuje ten pulpit kontrolny? I stąd nie znasz niczego innego niż zawieszanie sobie poprzeczek. Wysoko. Na tyle, że zdarza Ci się ich nie dostrzegać nad swoją głową, nawet jeśli wytężysz wzrok. No i potem już jest naprawdę prosta droga do tego, żeby poszło jak zawsze. Czyli:

1. Mam plan, jest niezły. Jestem dobrej myśli. Mogłoby się to udać. I wtedy poczuję spełnienie.
2. Ale może ktoś tego w ogóle nie zaakceptuje? Skrytykuje? Wyśmieje i co gorsza wytknie palcami… za plecami, a i tak do Ciebie dotrze.

3. Przygotuję się tak, że wszystkim opadną szczęki, będę perfekcyjna w każdym calu. Nic mnie nie zaskoczy. Będę miała scenariusz na każdą okoliczność. Ja im jeszcze pokażę.

4. Może jednak nie będę tego robiła. Jest tak dużo pracy. Za dużo. Bo się napracuję i nikt tego nie doceni.

5. Smutek. Znowu okupuje pulpit. Mogłam to zrobić. Ale się bałam. Są inni, którzy robią. Boją się, a jednak działają. Nic ich nie powstrzymuje. Jak oni to robią? Następnym razem się nie poddam.

6. Mam plan… jest niezły…

7. Patrz punkt drugi.

Kiedy syn miał miesiąc, zdecydowałam, że mam niezły plan. I jeśli w mojej pracy nie chcą ambitnego człowieka, to kij im w oko. Poszłam do urzędu miasta z fotelikiem wypełnionym po brzegi bardzo młodym człowiekiem, aby złożyć wniosek o założenie firmy. 28.04.2009. Próbuję sobie przypomnieć, jak się wtedy czułam. Ale jedyne, co pamiętam dobrze, to że **pierwszy raz od długiego czasu nie miałam wątpliwości co do własnych decyzji.** Pięć punktów, które wyżej przytoczyłam, nie zamieniło się w błędne koło. W dodatku zatrzymałam się na punkcie trzecim i naprawdę nie wiem, jak to się stało, że czwarty w ogóle nie zgłaszał obecności – i to naprawdę przez długi czas. Ktoś musiał delikatnie oderwać smutek od pulpitu. Po dekadzie już nie jest tak różowo, ale wtedy znalazłam w sobie siłę, której nigdy wcześniej nie miałam. Być może nie miałabym jej także w sobie

nigdy później? Dlaczego tak się stało? Nie wiem do dziś. Nie analizowałam tego. Sklep stacjonarny, który sobie wymyśliłam, wcale nie był pierwszym krokiem w moim własnym biznesie. **Zaczynałam z kartonami pod schodami** i sklepem internetowym, który dzięki mojemu zaangażowaniu przerodził się w tłumy kobiet w naszym mieszkaniu. Kiedy pewnego dnia koleżanki przyszły na zakupy stanikowe, rozpętała się poważna sprawa.

Wyobraź sobie... wtorkowe (nie wiem, ale lepiej brzmi wtorkowe niż poniedziałkowe) przedpołudnie.

Umówione dziewczyny z zaprzyjaźnionego klubu jeździeckiego wpadają na dopasowanie biustonoszy. Zanim jednak przekraczają próg mieszkania proszę nie-męża, który akurat w tym dniu pracował w domu, żeby nie wychodził z „jaskini", gdyż może zawstydzić swoją obecnością klientki, które bądź co bądź będą półnago paradować po naszym domostwie. Zgodził się. Fajno. Wszystko pod kontrolą. Sześć silnych i niezależnych kobiet przymierza, wybiera, zachwyca się i próbuje od nowa. *Nie, to nie to, może to? Tak! Ten! Jest wspaniały*. Krzych (ten od fotelika) bawi się w pustej wannie, bo gdzież miałabym trzymać kilkumiesięczne dziecko, które nie ma innej opieki niż moja. Wanna ma wysokie i gładkie brzegi, więc nie wypełznie. No świetnie. Jest bałagan. Serio. Nie sądziłam, że będzie taka jazda. Ale sprzedaż też jest, sprzedaż i adrenalina wyprodukowana przez świadomość, że w niespełna dwie godziny zarobiłam tyle, ile kiedyś w kilka dni. Niesamowite uczucie. Porządkując i segregując towar wraz z Justynką, która

mi wtedy dzielnie asystowała, rozprawiałyśmy o tym, jak to dobrze jest pomagać i w dodatku mieć z tego taką satysfakcję. Same ochy i achy. Krzyś już wydobyty z wanny, zdążył zjeść i zasnąć. Myślę, to dobry znak. Znaczy, że da się połączyć jakoś macierzyństwo i pracę. Ha! Na pohybel malkonten(k)om! Dźwięk telefonu wytrącił mnie z tej pogłębionej refleksji ekonomiczno-filozoficznej z elementami gender studies i z niemałym zdziwieniem spojrzałam na wyświetlacz. Dzwonił Bartek. Zza ściany. Zupełnie bez zastanowienia odbieram.

– *Tak, kochanie?*

– *Ja wiem, że miałem nie wychodzić, bo klientki itd., ale czy mógłbym zrobić siku?* (miałam napisać ulepszoną wersję tej wypowiedzi, w stylu, skorzystać z toalety, ale nie oddałaby powagi tego zapytania…)

– *Bosze, michu! No pewnie, wychodź, już nikogo nie ma. Jejcia, przepraszam!*

– *Uff, dziękuję.*

Okej. To znaczy nie okej. Jednak nie było dobrze. Coraz częstsze wizyty kobiet w naszym mieszkaniu paraliżowały nasze codzienne życie i ostatecznie mogły skończyć się wizytą u urologa. Siku przelało, że tak powiem, czarę goryczy.

– *Chciałbym, żebyś poszukała lokalu i się do niego przeniosła. Myślę, że to już czas.*

– *Czas? Jak to czas? Jeny. Nie przesadzaj!* (co najmniej jakbym była bojaźliwą córką, której rodzice polecili wyprowadzkę z domu i ślub z nielubianym kuzynem)

Nie przesadzał.

Po kilku dniach (serio) stałam z kluczami do nowego lokalu w rękach.

Wybrałam intuicyjnie i szybko. Bez większego rozkminiania.

Poczułam to coś i stwierdziłam: *idę w to!*

Byłam bardzo naiwną Sochą.

Dlaczego?

Bo nie zrobiłam wielu rzeczy, które powinnam była zrobić i o których chcę

Ci o opowiedzieć. Taniej uczyć się na cudzych błędach – nawet jeśli trzeba w tym celu zapłacić za cudzą książkę.

I nie miej poczucia, że autorka tej lektury jest ideałem. Bo nie jest. I to bardzo nie jest.

Wskakujemy w świat błędów, które przez rynek,

na którym chcesz sprzedawać, raz przejdą

niezauważone, a raz nie.

ROZDZIAŁ III

w którego

tytule osoby o słabych nerwach proszone są o przejście do rozdziału czwartego, albowiem poznajemy w nim typowy dzień właścicielki sklepu

Muszę w tym miejscu powołać się na swoje doświadczenie w roli szkoleniowca i powiedzieć Ci, że tak czy inaczej **popełnisz mnóstwo błędów i zapomnisz prawdopodobnie 80% wskazówek, które tu przeczytasz** (chociaż wiadomo, że wolałabym, aby było inaczej). W przeszłości łudziłam się, że to nie nastąpi. Miałam nadzieję, że ulepszone metody przekazu i moje zaangażowanie doprowadzą do niezawodnych rezultatów. Pisałam do kursantek po nocach, odpowiadałam na maile i ku zniesmaczeniu mojego nie-męża ślęczałam z telefonem przy uchu długie godziny. A potem dowiadywałam się od osoby, której poświęcałam wiele godzin, że to jej zabrakło mocy, czasu i chęci na zrobienie tego czy tamtego. Zdałam sobie sprawę, że jednak lepiej swoją energię poświęcić na coś innego, niż martwienie się potencjalnymi porażkami swoich podopiecznych. Kiedy budzisz się w środku nocy i jedyną myślą, która Ci przyświeca, jest budżet Kasi F., czas dać sobie z liścia i się otrząsnąć. Basta! Jednak żałuję trochę, że nie spotkałam siebie samej

z przyszłości dziesięć lat temu. Znając siebie, powiedziałabym swojej młodszej wersji, żeby się opamiętała, piła więcej wody, nie szła w rudy kolor włosów. I potwierdziłabym, że niestety zmarszczki jej też nie ominą. Zaciągnęłabym siebie samą na długiego drinka i zmusiła do zanotowania wszystkiego, co nie tylko ułatwia pracę w sklepie stacjonarnym, ale przede wszystkim nie pozwala tracić nadziei średnio co dwa tygodnie, a potem straszyć siebie i cały świat, że odpuszczam to cholerstwo, zamykam, idę na przysłowiową kasę do Biedronki (z całym szacunkiem do pań z tego dyskontu, wiem, że to ciężka praca jest). **Jeśli nie masz jeszcze sklepu to koniecznie i uważnie przeczytaj ten rozdział dwa, a może nawet trzy razy. Proszę Cię. To ważne.** A jeśli posiadasz swój sklep tu jest miejsce na Twoje trzy wskazówki dla młodszych stażem od Ciebie. Bądź mentorem. Proszę bardzo!

1.

2.

3.

A potem zastanów się przez minutę, czy obecna Ty może jakoś z tej mądrości jeszcze skorzystać.

Myślałam, że podzielę ten rozdział na dwie części, z których jedna poświęcona będzie wyłącznie błędom, a druga cudownej radości spowodowanej orzeźwiającym kontaktem z tryskającą ze środka Soszki krynicą mądrości. Ale właśnie wpadł mi do głowy pomysł, że zrobimy to przeplatając błyskotliwość mojego umysłu z jego zaćmieniami.

Będzie dynamicznie. A dobra energia przyda się nam na pewno!

Posiadanie własnej firmy to wolność?

Jeśli tak sobie myślisz, myślałaś lub choć przez chwilę śmignęło Ci to przez głowę, to nie wiem, kto Ci takich bajek naopowiadał lub skąd wzięło Ci się takie przekonanie. Sama zdaję sobie poniewczasie sprawę, dlaczego tak myślałam i dlaczego byłam w tej kwestii naiwna. Widziałam swojego szefa, który mógł przyjść do biura o której chciał, wpaść na jak długo uważał za stosowne, pójść z psami na spacer w godzinach mojej pracy w biurze, pojechać z żoną na zakupy i odebrać syna ze szkoły. Wolność kapitalisty w zestawieniu z kieratem siły roboczej (czyli mnie) jawiła mi się atrakcyjnie niczym Chris Hemsworth bez koszulki w zestawieniu z panem Kazikiem w skarpetkach do sandałów. Po pewnym czasie prowadzenia własnej firmy, zaczęły do mnie docierać rozmaite fakty, których wcześniej nie dostrzegałam. Przypomniałam sobie na przykład, jak często dzwonił do mnie o 8 rano, będąc już w samochodzie od kilku godzin; że bywały miesiące, w których jego obecność w domu i biurze ograniczała się dosłownie do kilku dni, bo resztę spędzał w trasie. Odpowiadał za wszystko. Brał na klatę wszystkie trudności i stresy, których było całkiem niemało. Ogarniał setki, o ile nie

tysiące rzeczy i miałam wrażenie, że wprawdzie nie siedzi w biurze tyle co ja, ale non stop, o każdej porze dnia ma słuchawkę przy uchu, żeby pchać ten firmowy wózek naprzód. Kiedy wychodziłam z biura – nie było go, ale kiedy zjawiałam się rano – miałam już wytyczne na biurku, gotowe informacje, dużo wiadomości. Musiały powstawać w nocy. Pamiętam też jego notatki. Były wszędzie. Dosłownie wszędzie. I tak oto Chris Hemsworth zamienił się niepostrzeżenie w pana Kazika. Pamiętasz tę „bardziej masywną" wersję Thora z „Avengers" z piwkiem w ręku? No właśnie. Urok prysł.

Patrzę teraz na biurko, szafę, pudełko na dokumenty, podłogę przy łóżku, regał pod telewizor i stół kuchenny. Jak myślisz, co tam znajduję? Kartki, karteluszki, zapiski i ważne idee, złote myśli, obliczenia, tajemnicze znaki, wszystko w najwyższym priorytecie. A skąd to wiadomo? Bo zaczynam wpadać w szał poszukiwań tego jednego, najważniejszego zdania z kartki, która gdzieś jest. Na pewno. Wczoraj lub jakoś niedawno widziałam ją przecież. Jak to się stało, że przesiąkłam tym dziwnym nawykiem, którego szczerze nie cierpię, ale powtarzam bez przerwy?

Nie wiem.

Wiem jednak, że **posiadanie własnej firmy to o wiele więcej niż pozorna wolność**. Niestety przekonasz się o tym tylko Ty i Twoi bliscy. Ci, którzy nie tylko słyszą, ale i słuchają. No i nie tylko patrzą,

ale też widzą. Cała reszta myśli, że prowadzisz złote życie nuworysza (nuworyszki?), wysypiasz się do jedenastej, potem pijesz kawę do dwunastej, czasem coś skubniesz, może jajko od kury z wolnego wybiegu, może owsiankę z organicznego owsa? Robisz manicure o trzynastej, potem lanczyk z przyjaciółką o czternastej (sushi albo coś z kuchni *Fusion* w modnym lokalu – nowo nabyte szlachectwo zobowiązuje), do fryzjera o piętnastej, a potem shopping, oczywiście, bo która szanująca się bizneswoman nie idzie na zakupy w ciągu dnia. Trzeba się odstresować, a poza tym zera nie mieszczą się na koncie i warto im ulżyć. Zmęczona, z nowymi butami na obcasie (boże, Ty przecież nie cierpisz chodzić na obcasach!), torebką (jakbyś ich miała mało) i trzema bluzkami (alleluja, w końcu coś okrywającego moją górną połowę), zamiast spodni i marynarki, po które poszłaś, wracasz o dziewiętnastej, bo trzeba dać buziaka dzieciom i nałożyć maseczkę na twarz. A potem serial, martini z oliwką, masaż stóp przez ukochanego, który nie wymaga od Ciebie więcej niż to, żeby Cię podziwiać. Przed snem medytujesz. Wiadomo, *mindfulness*, ważny w biznesie. Idzie Ci wspaniale. Nawet nie wiesz, kiedy zasypiasz, ale ukochany zabiera telefon z łóżka, żebyś absolutnie nie obudziła się z odbitym kablem od słuchawek na Twojej wypoczętej (a jakże) twarzy. Budzisz się. Jesteś gotowa być właścicielką w swojej doskonale prosperującej firmie samograjce. Może jakieś jajeczko albo owsianka. No dobra, a teraz do rzeczywistości. Przyjrzyjmy się dokładniej Twojej „wolności”.

Oto kilka faktów, w których być może odnajdziesz siebie. Lub przyszłą siebie. Jeśli nie dostrzeżesz się w co najmniej kilku punktach, to masz moje pełne uznanie. I nie zapomnij do mnie napisać (kontakt@agnieszkasocha.pl), bo wtedy to ja będę uczyć się od Ciebie.

1. Masz sklep otwarty w określonych godzinach. Załóżmy, że od 10 do 18. Od poniedziałku do piątku oraz w soboty do 14.

2. Pracujesz w nim sama. Może być też tak, że po kilku miesiącach czy latach dorobiłaś się pracownicy lub nawet dwóch. Gratuluję!

3. Masz pod opieką co najmniej jedno dziecko przed – lub szkolne i partnera. Może rodziców, kota, psa, bo dzieci prosiły i obiecały się nim/i zajmować. I chomika Stefana lub rybki.

4. Rodzice wprawdzie Cię wspierają, ale nie chcesz im zawracać ciągle głowy. W końcu jesteś dorosła. I masz firmę!

5. Partner ma swoją firmę albo pracuje od dawna dla tego samego pracodawcy i idzie mu nieźle. Ale sporo czasu jest poza domem.

6. Masz na liście do zrobienia (o ile ją w ogóle sporządzasz, bo przecież możesz wszystko zapamiętać, kto jak nie Ty, prawda?) dziesiątki rzeczy. W dodatku każda jest ważna. Codziennie.

7. Idziesz czasami do fryzjera lub kosmetyczki i to nie jest tak, że Ci się nie należy, ale kiedy

wychodzisz, czujesz nieprzyjemne ukłucie. Dziwne. Czyżby poczucie winy?

8. Jadasz o dziwnych porach i pijasz zimną kawę. Hektolitry.

9. Postanawiasz solennie wiele rzeczy i plany biorą w łeb.

10. Zupełnie nie wiesz, jak to się stało, ale właśnie śmignął kolejny rok i czujesz, że to już na pewno będzie Twój rok. Bywa (irytująco regularnie) że nie jest. A tak może wyglądać typowy dzień Twojego życia w niby-wolności posiadania swojej firmy. Prawdziwa doba, nie taka z filmu, o którym pomarzyłyśmy przez chwilę na początku pierwszego rozdziału. W końcu marzyć nam wolno, nie? Byle nie pomylić fikcji z rzeczywistością. Założymy, że masz dzieciaki. Jeśli nie masz, a masz za to zwierza również z gromady ssaków, to może być bardzo podobnie.

6.12. Budzisz się. Jasne. Sama. Wcale nie. Budzik ciśnie równo prosto w ucho. Lubisz ustawiać dziwną godzinę. Lepiej w końcu wstać dwanaście po niż dziesięć. Dwie minuty snu do przodu. Łapiesz telefon, skrolujesz Fejsa cztery i pół minuty, czas tylko dla Ciebie. Adrenalina zalewa Ci mózg. Tętno przyspiesza. Reklama pieluch? Broń Cię Panie Boże, skąd ona się wzięła, kiedy wcale żadnych pieluch nie oglądałaś w necie. Potem news proekologiczny, lasy płoną, plastik płynie, jak rzeka. Postanawiasz, że musisz o tym poważnie pomyśleć, w końcu jesteś świadoma, masz własną firmę, może czas na zmianę strategii. Ok,

później. Jeszcze Instagram, kilka fotek, serduszek, trochę klikniętych w ciemno. Jasny gwint, ile stories do obejrzenia! Nie teraz. Później. Wstajesz i klepiesz wodę na kawę. Kofeina musi popłynąć w żyłach, bo inaczej nic się nie uda tego dnia. Łapiesz skarpetki i porozrzucane koszulki. Co za durnowatość to tu zostawiła? Proszek do prania – cholera – zapomniałaś kupić. Zapisujesz i idziesz budzić potomków. Zanim dotrzesz do ich pokoju wrzucasz na siebie szlafrok. Nie jest seksowny. Kiedyś był biały. Teraz jest przewiązany paskiem od innego. Oryginalny gdzieś się zgubił już dwa lata temu. Na chwilę przed tym, jak wydasz z siebie standardowy sygnał budzący (*Wstawać miśki! Pobudka!),* myślisz, że może tym razem wśliźniesz się z powrotem do łóżka, zamkniesz oczy i potem powiesz, że zaspałaś? Nie pójdą do szkoły, trudno, politycy i tak zrujnowali publiczną edukację, a Ty w końcu się wyśpisz. Napiszesz im usprawiedliwienie. Na pewno będą szalenie szczęśliwi i rzucą Ci się na szyję, a Ty poczujesz, że wiedzą, że to nie przypadek. W końcu nienawidzą tego wstawania dokładnie tak samo jak Ty... Stop! Otrząśnij się! Co to za pomysły? Jesteś matką. Odpowiedzialność i służba rodzinie! Heloooół! No i wskutek tej Twojej całej odpowiedzialności potomstwo człapie do łazienki, a Ty robisz bułki na autopilocie. Klepiesz wodę. Już drugi raz, bo przecież zapomniałaś zalać tę cholerną kawę.

Mamoooo, gdzie są moje skarpetki? Mamoooo, nie widziałaś mojego worka na WF? Mamooo, powiedz jej, żeby się pospieszyła, ile można układać włosy. Mamoooo, pomożesz mi z angielskim? Przypominało mi się, że mamy kartkówkę. Teraz? Sześć minut przed

wyjściem? Nie ma mowy. Najwyżej dostaniesz banię (pytałaś wieczorem, czy coś jest zadane, przecież). Mamoooo, dasz dwie dyszki na picie? Dwadzieścia złotych? A co Ty kupujesz? Sok ze świeżych owoców dla połowy klasy? Paaa. Do potem. Paaaaa. Kocham Was. Dobrego dnia. Uff, poszli. Siadasz przy kuchennym stole. Klepiesz trzeci raz wodę. Tym razem się uda. Kofeina, niedoceniana siostra Eos, bogini jutrzenki. To Twoje dziesięć minut na kawę. Mleko. Miałaś pić migdałowe albo ryżowe, ale jakoś no… nie bardzo. Szybki prysznic, czasami myślisz, że te długie kąpiele to są przereklamowane. Kto by się tym ekscytował. Tylko skóra pomarszczona bez sensu. Dziś udaje Ci się machnąć kreski i posmarować ręce balsamem. Łał. W tym tempie zużyjesz opakowanie w pół roku. Szalona! Ulubione jeansy na tyłek, koszula na górną połowę i zdążysz jeszcze obrać kilka ziemniaków. Pranie. Ha! Pranie jeszcze. Napiszesz do córki. Wywiesi po powrocie ze szkoły. Może nie zapomni jak ostatnio, kiedy to po trzech dniach zorientowałaś się, że pralka faktycznie skończyła pracę i to co w środku nie pachnie świeżością. *Mamoooo, no zapomniałam. Przepraszam!* Okej, pożyczysz jej swoje skarpety. Nic, ważne, że wyszli. Cisza. Rozumiesz? Cisza. Dobro rzadkie jak pomarańcze w PRL. Delektujesz się. Otwierasz komputer, bo zostało Ci dosłownie pięćdziesiąt osiem minut wolności. No może pięćdziesiąt trzy, jeśli zdecydujesz, że będziesz dziś miła i zrobisz ukochanemu śniadanie do pracy, jak codziennie.
Bo kiedy wychodzi i pyta z czym dziś bułka myślisz sobie *jeszcze raz mnie, do cholery, zapyta o to samo,*

to przysięgam, że włożę mu tam stary ser z laktozą i kawałkiem przedwczorajszego pomidora! Smacznego, Kochanie. Paaa. Do zobaczonka. Mua, mua.

Jasny gwint, przelewy! Co za durna baba z Ciebie. Miałaś je zrobić wczoraj, a dziś jest dziś, nie wczoraj i znowu może się okazać, że wstrzymano dostawę, bo „byłaś pewna, że kliknęłaś, a to się jakimś cudem zapisało na jutro, nie wiesz czemu, ojej". Łyk zimnawej kawy. Idziesz do wirtualnego banku, kliku klik. Zrobione! To śniadanie czy makijaż? Że nie da się robić jednocześnie dwóch rzeczy? Co, Ty nie dasz rady? Trzy jajka na patelnię, już trudno, dziś bez kiełbaski, nie ma czasu. Przeglądasz się w lusterku, które dawno nie pokazuje Cię w pełnej okazałości. Nowa zmarszczka. Super. Nic tylko się pochlastać. Obiecujesz sobie, że dziś pójdziesz spać wcześniej, zamiast bez sensu prasować po nocy. I tak tego nikt nie docenia. Ambitny plan zrobienia smokey eye bierze w łeb, bo właśnie dzwoni handlowiec, żeby zapytać, czy dziś znajdziesz dla niego czas i tak Cię zagaduje, że zostaje Ci czternaście minut wolności, pół zjedzonej jajecznicy i jedno pomalowane oko. Jeszcze ostatnie wskazówki graficzne dla męża co do smażonych kotletów i mizerii. „Poczekaj, aż olej się rozgrzeje i nie pomiń soli w tym procesie! Kochanie!" Chociaż wiesz, że być może wrócisz, a On znowu powie, że dzieci „wolały" pizzę. Wiadomo. Kto by nie wolał. Łapiesz ostatni zimny, a jakże, łyk kawy i czujesz, że na pewno czegoś zapomniałaś. No cóż, nie ma czasu na dumanie. Zbiegasz po schodach jak łania i wsiadasz do auta.

9.47. Obawiasz się, że nie zdążysz dotrzeć do sklepu w trzynaście minut. Na szczęście nikt nie może Cię zwolnić, prawda? Czym się przejmować? Zaraz, zaraz. Kontrolka paliwa? No tak, pali się od przedwczoraj. Rezerwy takie jakieś małe porobili. Teraz to już na pewno nie zdążysz na czas.

Docierasz 10.07. Cooo? Klientka pod sklepem? No ludzie! Wyśpijcie się. Popracujcie trochę. I dajcie się spóźnić innym do roboty na spokojnie! *Dzień dobry, dzień dobry. Przepraszasz bardzo, ale…* tu sypiesz wymówkami jak z rękawa. Przecież to nie pierwszy raz. Jesteś w tym mistrzynią. Nie mija 30 minut, a kasa wypluwa paragon, który satysfakcjonuje Cię na tyle, że jesteś z siebie dumna. Półtorej minuty radości. *Dzień Dobry! Dzień Dobry.* Razy dwadzieścia. *Dzień Dobry! Dzień Dobry*. Tylko dwa. Zależy jaki dzień. Czy pada, czy śnieg, a może zbyt gorąco na zakupy. To już po piętnastym. Klątwa trzeciego tygodnia. Ludzie nie mają już pieniędzy, bo wydali pensję, zatem nie kupują, bo nie mają jeszcze nowej. Czasami kochasz *dzień dobry*, a czasami nienawidzisz. Kiedy już samo witanie klientów wykańcza Cię psychicznie, chociaż wynik na kasie Cię cieszy, to wiesz, że nie zrobiłaś żadnych nowych zdjęć na social media, ani nawet durnego boomeranga, nie ometkowałaś trzech nowych dostaw, z których co najmniej dwie są dla Ciebie niespodzianką. I to nie darmową, bynajmniej. Nie zmieniłaś witryny, chociaż miałaś, ani też nie przewiesiłaś towaru. Zamówienia czekają w kolejce, a Ty wiesz, że zrobiłaś je naprędce, bo analizy, które tak bardzo obiecałaś sobie robić, po prostu nie mieszczą się w dwudziestu czterech

godzinach, chociaż śpisz już tylko sześć i to wyłącznie wtedy, kiedy naprawdę jesteś ze wszystkim na bieżąco. Patrzysz na podłogę. Ona odwzajemnia spojrzenie z wyrzutem. Dziś już naprawdę nie da się jej nie umyć. Nie no! Miałaś kupić nowego mopa trzy tygodnie temu. Zapomniałaś. Dla odmiany.

Dzień Dobry! Dzień Dobry.

Kiedy słyszysz to tylko raz, no może dwa dziennie, to robota też nie posuwa się do przodu, nie wiedzieć dlaczego. Zaczynasz robić listę zakupów, otwierasz plik budżetowy. Cooo? Jak to? Nie uzupełniałaś go od trzech miesięcy? Kiedy to minęło? Skandal, jak źle zorganizowano upływ czasu. Żadnej pomocy technicznej. I gdzie jest przycisk pauzy? Trzeba umyć lustra. Przeglądasz nowe katalogi. Oglądasz ważny webinar. Robisz nawet notatki. Rozpisujesz nową koncepcję, bo masz naprawdę dziś dzień na zmiany! Czujesz tę energię. Jesteś tego warta. Telefon. To ze szkoły. *Syna boli brzuch, może Pani przyjechać?*

A czy on po mnie przyjedzie, jak mnie głowa rozboli? Ech. Musisz zamknąć. Przykro Ci. Naprędce piszesz kartkę i starą taśmą kleisz na drzwiach. „Dziś sklep otwarty do szesnastej". Zamykasz. Otwierasz. Dopisujesz. „Przepraszam za niedogodności i zapraszam jutro". Jedziesz za szybko. Na oparach. Bo przecież nie zdążyłaś zatankować. Po drodze myślisz, że kiedy tylko zrobisz miętową herbatę synowi i wyjmiesz pranie, o którym zapomniałaś, i skoczysz po szybkie zakupy do Aldiego, to usiądziesz do zamówień i przelewów. I analizy. A jutro, jutro wyjdziesz trochę wcześniej, żeby porządnie umyć

podłogę i witrynę, a przed pracą skoczysz jeszcze na pocztę, bo awizo czeka już drugi tydzień. Aha, i jeszcze zadzwonisz do Pani Kasi, bo obiecałaś jej dać znać o nowej kolekcji. Musisz w końcu usiąść do tego nieszczęsnego systemu i zacząć wpisywać klientów i ich potrzeby w jakiś sensowny i poukładany sposób. Chaos wrogiem biznesu. Ok, dzwonisz. Chwila, chwila, a gdzie jest ta kartka z jej telefonem? Pamiętasz, że gdzieś odkładałaś, żeby nie zapomnieć, ale zapomniałaś gdzie. Przekopujesz wszystkie papiery. Znajdujesz notatkę, której szukałaś tydzień temu. Odkładasz na półkę po lewej, żeby pamiętać. I tak zapomnisz. Może powinnaś szukać notatki, to wtedy znalazłabyś ten cholerny numer telefonu? Postanawiasz sprawdzić na FB, bo wydaje Ci się, że rozmawiałyście o tym zamówieniu także online. Hmmm… jak ona miała na nazwisko? Dziura w głowie?

Mamooooo!

Kochanie?

Aaaa. Zaraz trafi Cię szlag. Albo dwa.

Mamusia pracuje.

Serio? Już prawie dwudziesta. Nie możesz chociaż trochę pobyć z nami? Ciągle tylko pracujesz i pracujesz. Klikasz i klikasz. Ile można tak klikać, do jasnej Anielki.

Uśmiechasz się, chociaż czujesz, że w środku Ciebie dzieje się coś niedobrego. To wulkan. Emocjonalny. Temperatura jest już na tyle wysoka, że zagrożenie erupcją wzrasta. Za chwilę trzeba będzie ogłaszać ewakuację. Jak już eksplodujesz, Wezuwiusz zzielenieje z zazdrości, a z Waszego osiedla zostanie

mniej niż z Pompejów. Oddychasz głęboko. Trzy razy. Za mało. Jednak pięć. Zagrożenie spada nieznacznie. Uśmiechasz się i mówisz, że za siedem minut będziesz już z nimi. Zastanawiasz się teraz co zmieścisz w te kilka minut: maile, analizę, zamówienia czy plan na social media? Zerkniesz na Fejsusia, bo chyba śmignęła Ci wiadomość od przyjaciółki w depresji. Jeszcze pomyśli, że ją olewasz i obrazi się na śmierć. Dosłownie, bo w depresji jest. Nie możesz do tego dopuścić. Zagadujesz. Błoga rozmowa nagradza Cię endorfinami. *Mamooo! Siedem minut już minęło. Cooo?? Jak to minęło? Kiedy?* Wygląda na to, że nie wyrobiłaś się z zadaniami. Siadasz przed telewizorem i próbujesz skupić się na serialu. Jest naprawdę świetny. Dwadzieścia minut z rzędu jesteś skupiona i chłoniesz nowe przygody „Zagubionych w kosmosie". Robot, opuszczona stołówka na „Śmiałku". Obiad. Kurde, co jutro na obiad? Zupełnie nie masz pojęcia. Może zupa ogórkowa. Dawno nie było. Czy aby na pewno są ogórki? Nie pamiętasz. Przynajmniej woda jest. Chociaż nie wiadomo, jak długo, bo globalne ocieplenie, susze i plastik w oceanach. Dwudziesta trzydzieści. W razie czego zdążysz jeszcze szybko do sklepu przed zamknięciem. Pani Ewa z kasy numer dwa już Cię kojarzy. Patrzy z takim lekkim pobłażaniem. Zastanawiasz się, co ona ma w głowie. Czy Ci współczuje? A może gardzi brakiem organizacji czasu.

Mamoooo! Co robisz? Przyłapują Cię przy lodówce, gdzie sprawdzasz dostępność kiszonych, które tam są, alleluja, i nie do końca ogarniasz, jak tam trafiłaś. Wracasz na kanapę i oglądacie do końca. Co to tak

burczy? To Twój brzuch. Pamiętasz? Pół jajecznicy rano, a potem długo, długo nic? Jak masz ogarnąć sensownie przemianę materii, kiedy sama sobie gotujesz, nomen omen, ten los? Miałaś nie jeść pieczywa. Okej, od jutra. Już na pewno. Zrobisz już tylko zupę i poczytasz przed snem, bo w końcu trzeba się rozwijać. Wprawdzie utknęłaś na trzynastej stronie jakieś dwa tygodnie temu, ale nadal nie wiesz, dlaczego między położeniem głowy na poduszkę a kolejnymi literami w książce nie istnieje nić porozumienia. Zrywa się gdzieś po drodze. Co jutro na siebie włożyć? Kto ma kartkówkę? Monika to naprawdę robi fajne foty na Insta, musisz ją zapytać, czy robi to sama, czy zleca? Mąż jakiś markotny. Porozmawiasz z nim jutro. Po pracy. A do analiz siądziesz zaraz po przyjściu do sklepu. Nic Cię już nie rozproszy. Śmiałek? Dziwna nazwa dla statku kosmicznego. Obiad. Ogórki. Zupa. Efekt cieplarniany.

6.12.

Zatem?

Własna firma nie oznacza wolności

Żeby była jasność. Nie masz wprawdzie szefa i bata nad sobą, nikt nic nie każe Ci robić, w dodatku nikt Cię nie zwolni i nie dostaniesz opierniczu za siedem minut spóźnienia i brudną podłogę spoglądającą z wyrzutem. Możesz pić tyle kawy, ile chcesz, ubierać się, jak chcesz, wziąć wolne, kiedy chcesz! Ale kilka spraw musimy sobie wyjaśnić już teraz i nie mogę Ci obiecać, że do nich nie wrócimy.

1. **Brak nadzoru to brak dyscypliny**, której wiele z nas potrzebuje, żeby ciągnąć ten wózek. Samej ciężko trzymać się w ryzach, robić te ważne rzeczy, które robiłabyś bez mrugnięcia, bo ktoś by Ci powiedział, że trzeba.
2. **Własna firma to nie wypłata zawsze pierwszego każdego miesiąca**. (O wypłacie moja droga, to my sobie jeszcze porozmawiamy, oj, porozmawiamy). Być może nawet (wcale nie rzadko) wypłata będzie Ci się tylko śniła po nocach. Może zdarzyć się tak, że jak w Kubusiu Puchatku będziesz zaglądała na konto i im bardziej będziesz tam patrzeć, tym bardziej nie będzie tam potrzebnych Ci pieniędzy.
3. Nie, nie musisz być księgową, kadrową i prawnikiem, ale **nie obejdzie się bez wiedzy dotyczącej marży i narzutu, stawek vat i inwentaryzacji**, trzeba będzie musnąć trochę **informacji o urlopach, zwolnieniach i nadgodzinach,** jeśli chcesz zatrudniać ludzi, **a reklamacje?** O kochana! To jest dopiero temat rzeka. Uwierz mi, będzie Cię uwierać w tyłek nie raz.
4. Nigdy nie byłaś mistrzynią w tworzeniu **grafik**? Ja też nie. W dodatku mam taką przypadłość, że dopóki nie zobaczę gotowego projektu, nie umiem sobie wyobrazić, jak chcę, żeby coś wyglądało. I to jest naprawdę upierdliwe. Pomyśl, jak może wyglądać moja potencjalna rozmowa z dekoratorką wnętrz!

5. Z matematyki miałaś tróję? Trudno, ale czas powrócić do **obliczeń**, które wydawały Ci się nonsensem w szkole. I pewnie jeszcze nie raz podziękujesz w myślach swojej matematyczce, że była kosą. Dzięki temu być może nie pomylisz się przy pierwszym liczeniu budżetu.

6. Nienawidzisz **sprzątać**? To właśnie bierzesz sobie na głowę kolejne kilka pomieszczeń. A co tam, parędziesiąt metrów w tę czy w tamtą.

7. Social media Cię nie ominą i jeśli masz dzieciaki, które wymiatają w tym zakresie, być może nadejdzie czas, że to one nauczą Ciebie paru kwestii.

8. Nie da się zamknąć drzwi do sklepu i po prostu wyłączyć **myślenie o firmie.** Budzisz się i kładziesz myśląc o tym, co było, jest lub będzie istotne do zrobienia, oraz o tym, co wedle Twojej wiedzy nie będzie bułą z masłem. Niektóre z nas mają to dzień i noc. Gonitwa myśli. Bez przerwy. Obłęd.

9. Jeśli jesteś introwertyczką to warto, żebyś zdała sobie sprawę, że będą momenty, w których wyjście ze swojej strefy komfortu (aaa! Jak ja nie cierpię tego wyrażenia) będzie niezbędne. **Bój się i rób** – to będzie Twoje motto.

10. Zmęczysz się, nie raz, nie dwa, nie sto razy. **Będziesz robić błędy** i być może nie wyciągniesz wniosków na czas, ale wtedy wróć do tej książki. I zapisz tu, właśnie w tym miejscu, co Cię tak

bardzo wkurza i czym rzuciłabyś w (…. *miejsce na imię lub nazwisko osoby, która zasługuje na lincz*) Jeśli zabraknie Ci miejsca weź czystą kartkę oraz długopis i pisz. Wielkimi literami. Wykrzycz wszystko. Czego się boisz, dlaczego się boisz. I zajrzyj temu prosto w oczy. Powodzenia!

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Czy nie masz wrażenia, że trochę zboczyłam z tematu? Ja też. Wracamy na tor.

ROZDZIAŁ XXIII

w którym

poznajesz cudowną moc koperku

Idziesz we wtorkowe popołudnie do swojego ulubionego warzywniaka. Masz listę. Pomidory, pietruszka, ogórki, młoda kapusta, młode ziemniaki. Wchodzisz… Dużo ludzi, no tak…w końcu to najlepszy warzywniak w okolicy. Zawsze świeżo, zawsze świetne zatowarowanie, w dodatku taka obsługa, że właściwie wszyscy już jesteśmy zaprzyjaźnieni, klienci opowiadają sobie wydarzenia minionego dnia. Pani Ewa pakuje pachnące pomidory i pyta: a co tam dziś dla Pani? Ma Pani ochotę spróbować tych malinowych czy te co zwykle? Pietruszka, ogórki? Tak, taaak i młode ziemniaki. Mam taką ochotę na młode ziemniaki z kapustą… aż mi ślinka cieknie. – No to co? Mamy wszystko? – Mamy, tak, tak!!! – Świetnie! Super! Jednak Pani Ewa zatrzymuje na Tobie swój wnikliwy wzrok i mówi: – Myślę, że jednak jak tak sobie wyobrażę tę Pani kapustę z młodymi ziemniakami, to czegoś zdecydowanie brakuje… przecież koperek!! – Faktycznie, koperek! Dziękuję Pani, no jakże tak kapusta z młodymi ziemniakami bez koperku! To w ogóle nie byłoby to samo! Wychodzisz. Wracasz do domu z kapustą, pomidorami, młodymi

ziemniakami i …koperkiem. Jak myślisz, co cieszy Cię najbardziej?

Czy jesteś jak Pani Ewa? Jak idzie Ci sprzedaż koperku? Oj wiem, wiem. Jesteśmy mistrzyniami sprzedaży, empatii i obsługi klienta. Sprzedajemy! I to jak! Potrafimy rozróżniać typologię klientek. Wiemy, że nie zawsze dobrze jest zasypać kogoś wszystkim co tylko znajdziemy, że czasem lepiej nie wchodzić klientowi w drogę i proces decyzyjny, a niekiedy wręcz trzeba pokazać palcem, który wybór jest ten „naj, naj". Ilu produktów, które sprzedajesz, może potrzebować Twój przeciętny, statystyczny klient rocznie? 2-3-10-20? Twoi kupują więcej… a na pewno część z nich? Cudownie. Znamy przypadki takich wybitnie lojalnych klientów, którzy wpadają co cztery, sześć tygodni i zostawiają spore kwoty. To są dopiero perełki. A co z tymi, którzy mówią:

Pani Agnieszko, przecież ja tylko u Was kupuję, niedawno byłam i znowu jestem! Patrzę w system, a tam zakupy Pani Kasi, czarno na białym, ostatnia wizyta rok i 8 miesięcy temu. Faktycznie „niedawno". Ale czas pędzi… jak to minęło? Jak z bicza strzelił. Załóżmy zatem, że mamy 800 klientów stałych i ci klienci przychodzą dwa razy w roku i kupują 2 produkty z Twojej oferty. Obliczmy to:

800x 2 wizyty x 2 sztuki= 3600 produktów rocznie

Imponująco!

Dzieląc ten wynik przez 12 miesięcy uzyskamy 300 sztuk miesięcznie.

300 x średnio 150 zł = 45 000 zł miesięcznie!

Całkiem nieźle. Trzeba przyznać.

A gdyby tak wziąć trochę mniej optymistyczne liczby pod lupę? Tak bardziej realistycznie.

Stała klientka jednak przychodzi raz na rok i kupuje jeden produkt.

800 x 1 wizyta x 1 produkt x 150 zł = 120 000 zł
podzielić na 12 miesięcy = 10 000 zł miesięcznie.

Wtedy mamy już tylko 10 000 zł miesięcznie przychodu z naszych lojalnych klientek.

Trudno jest utrzymać sklep, siebie i rodzinę z takimi przychodami, bo o akceptowalnym zysku zapewne nie ma mowy.

Zastanówmy się, co możemy jeszcze zaproponować naszym odwiedzającym, tak żeby zechcieli wracać do nas częściej lub żeby wysokość paragonu była wyższa. Bo dlaczego nasi klienci nie mieliby kupować u nas czegoś więcej? Czegoś, co pozwoliłoby nam przestać się denerwować i zdobyć większe pieniądze na gorszy czas, który występuje w każdej branży.

Modne dodatki/gadżety. W sklepie z ubraniami będą to dodatki do stylizacji w postaci pasków, apaszek, biżuterii. W bieliźniarstwie na pewno majtki. W sklepie z zabawkami – kolorowanka czy śmieszne skarpetki, a w sklepie z kosmetykami – świeca do masażu. Zastanów się co takim gadżetem może być w Twojej branży? Nawet jeśli jakaś część tych akcesoriów nie przemawia do Ciebie lub może nie przekonać Twoich klientów, to faktem jest, że sporo sklepów oferujących modne produkty będące „na fali” naprawdę nie żałuje wprowadzenia ich do swojej oferty. Klienci–kobiety

szukają urozmaiceń własnych stylizacji, ale często nie wiedzą gdzie szukać, klienci–rodzice chętnie dokupią tani dodatek, który ucieszy dziecko. Najważniejszym aspektem takiego asortymentu jest odpowiednia ekspozycja i uświadomienie go klientowi. Pochowane w czeluściach szuflad, kartonów na zapleczach, zamiast na manekinach i wieszakach czy półkach lub przy kasie czy nawet na sobie (polecam – działa) faktycznie się nie sprzedaje. Klienci bardzo często sami nie wpadną na potrzebę posiadania „koperku", który być może ucieszy najbardziej. Wystarczy im to odpowiednio pokazać i zarekomendować. Trudno tu policzyć pewnie dokładne dochody miesięcznie, ale nawet jeśli miałybyśmy sprzedać dziennie 2 produkty po np. 25 zł, to już mamy szansę na dodatkowe około 1300 złotych.

Ułatwiacze życia. Nie miałam o tym pojęcia! – zdarzyło Ci się usłyszeć takie słowa? Bo mnie nie raz. Polecam przejrzeć katalog producenta raz jeszcze, może gazetę branżową. Mnie samej zdarza się zdziwić jakich to rzeczy ludzie nie wymyślą. Jeśli Ty nie masz pełnego obrazu oferty, to wyobraź sobie, że Twój klient czasami nawet nie wie, że niektóre rzeczy w ogóle istnieją. To mogą być naprawdę drobiazgi za kilka czy kilkanaście złotych jak taśmy do podklejenia ubrania, otwieracz do bananów czy suszarka do butelek i smoczków. Potencjalne dodatkowe przychody: 26 dni x 30 zł = 780 zł.

Bon dla koleżanki, mamy, siostry… Masz bony w swoim sklepie? Super! To wyjątkowo skuteczny sposób na podwyższenie obrotów. Pamiętaj jednak,

że informacja o dostępnych voucherach powinna być widoczna na tyle, żeby pytanie o takowe nie musiało padać przy kasie, a w końcu nie każdy ma odwagę dopytywać. W okresie zimowym bony przynoszą spore dodatkowe kwoty. Istnieją sklepy, które potrafią sprzedać bony na kilka lub nawet kilkanaście tysięcy złotych miesięcznie. Szkoda tracić szansę na takie pieniądze w kasie.

Informacja o programie lojalnościowym Wspominając o ekspozycji produktów, nie mogę pominąć kwestii umieszczania informacji o programie lojalnościowym w miejscu dostępnym miejscu dla wzroku. Warto pamiętać, że nie każdy Klient sam zapyta o kartę stałego klienta, a nie poinformowany o takiej możliwości, może mieć do nas następnym razem pretensje, zwłaszcza jeśli nasz program zakłada zniżki za konkretnie wydane kwoty, a o karcie dowie się przypadkiem. Dobrze jest umieścić informacje w kilku miejscach, np. w strefie przy kasie czy w przymierzalniach, gdzie w trakcie mierzenia można doczytać o istnieniu i warunkach karty stałego klienta.

Może masz jeszcze inne pomysły na podobne produkty, które mogą zwiększyć przychody w Twoim sklepie? Zastanów się, zrób burzę mózgów ze swoimi pracownikami. Jedno jest pewne – produkty impulsowe mogą stanowić 30% (a nawet więcej) obrotu w skali miesiąca. Możesz zyskać finanse na czynsz, a przynajmniej jego część, wypłatę lub chociaż premię dla swojego personelu. Bo któż nie lubi młodych ziemniaków z koperkiem?

BEZPŁATNY FRAGMENT SIĘ KOŃCZY

To był fragment. Całość czeka.

Przeczytałaś wstęp, trzy pierwsze rozdziały i koperek. W całej książce są 34 rozdziały: budżet, magazyn, Twoja wypłata, zespół, klientka, kryzysy.

Wszystko z 16 lat prowadzenia własnego salonu, na moich liczbach i moich błędach. Żebyś Ty nie musiała płacić za swoje.

Ebook, 79 zł

Kupujesz i masz go w kilka minut.

KUP CAŁĄ KSIĄŻKĘ

agnieszkasocha.pl/produkt/ebook-nie-rob-shopki-przepis-na-sklep-ktory-zarabia

Agnieszka Socha
uczę właścicielki sklepów stacjonarnych