

# Seminář & workshop & VIP Párty

23. února 2018 v Praze

---

## JDI TAM, KDE JSOU TVOJE PENÍZE

PRAVIDLO 80/20 V PODNIKÁNÍ & STRATEGICKÉ MYŠLENÍ V PODNIKÁNÍ

### ZÁPIS Z AKCE

Vytřístejte z toho pro sebe co nejvíce!

**Jirka Mazur**

# JDI TAM, KDE JSOU TVOJE PENÍZE!

**Pár vět na úvod dříve,** než se začnete do těchto poznámek a než se zaposloucháte do prvního videozáznamu:

*Textový záznam na živé akci udělala moje kamarádka a občasná parťačka - Pavla Grutorádová. V podstatě v bodech odpovídá tomu, o čem jsem v průběhu dne přenášel. Poznámky jsou pouze orientační, protože kdyby kolegyně zachytila celý text, bylo by to na malou knihu. Také nebylo možné plně synchronizovat postprodukci a střih s texty, proto respektujte drobné rozdíly. V textu se kolegyně Pavla snažila zachytit to opravdu podstatné.*

*Záznam a texty v něm odpovídají průběhu přednášky v pořadí, jak to šlo za sebou... Pro lepší náslech videí jsem je rozdělil na více částí, některé nemusí být zcela synchronní s pořadím poznámek... Díky za pochopení.*

*Doporučuji si poslechnout přednášky a k nim si pročitat tento text, pěkně se vám to pospojuje! Pokud si budete chtít poznamenat některé AHA momenty, nebo souvislosti, doporučuji poslouchat a zároveň si sem tam udělat poznámky. Jde o přednášku, proto k tomu přistupujte studijně. To, co si sami napíšete, to si lépe zapamatujete! Dělejte si poznámky v kontextu svého podnikání a plánovaných záměrů. Následně jděte tam, kde jsou vaše peníze!*



# PRAVIDLO 80/20 V PODNIKÁNÍ

- Pravidlo 80/20  $\Rightarrow$  při procesu učení se 80 % zapomene
- V okamžiku, kdy jste více v interakci s přednášejícím, tak si zapamatujete více
- Pokud si chcete věci zapamatovat doopravdy, realizujte je v praxi
- Zaručený způsob, jak se naučit věci je, učit jiné
- Všechno to co dneska dělám, souvisí s matematikou na úrovni 5. třídy
- Pravidlo 80/20 provází můj život a podnikání

## Historie mého podnikání

- začal jsem podnikat v roce 1990, protože jsem byl podnikavec, tvor podnikavý
- když člověk nemá podnikavost sám v sobě, nikdy podnikat nezačne
- kdyby lidi nepodnikali, tak by nepřežili  $\rightarrow$  podnikavost je systém, aby přežil, tvořil geny, zanechal nějaký odkaz
- důležité je dát dětem absolutní svobodu, ta se nedostává 80 % dětí
- vzorce ze společnosti, ze školy, máme všichni zasekané v hlavě
- 60 % lidí v této zemi rádo vzpomíná na dobu nesvobody, kdy nemuseli na nic myslet, nic dělat
- muselo se pracovat, byla zákonná povinnost mít práci

# JDI TAM, KDE JSOU TVOJE PENÍŽE!

- já už 28 let nemám žádnou práci → moje první podnikání bylo sundávání pěticipých hvězd z věží
- došlo mi, že nechci pracovat, že chci podnikat, začali jsme natírat ve výškách
- pronajali jsme si garáž, zaměstnal jsem svého prvního zaměstnance na míchání barev (pákový efekt)
- odjeli jsme do Jugoslávie, když jsem se vrátil, bylo hotové vše, co jsem zadal → mohl jsem vyfakturovat práci za dobu, co jsem byla na dovolené
- kapitalismus → školní výklad = kapitalista propouští lidi z práce
- v mém případě mě zaměstnanci propustili z práce → darovali mi čas! A s ním zároveň i svobodu!
- kdybych neudělal rozhodnutí jít sám na sebe, tak bych se nikdy nedostal tam, kde jsem
- ve chvíli, kdy jsem dostal čas a svobodu, tak přišla na řadu matematika 5. třídy, začal jsem kalkulovat
- podnikatel kolik vyfakturuje, tolik má, pro něj neexistují žádné tabulky, směrnice, ...
- binární systém rozhodování, pravidlo 80/20, pákové efekty

## **První pákové efekty v mém podnikání:**

- rozhodnutí jít na své
- první zaměstnanec
- čas a svoboda

# JDI TAM, KDE JSOU TVOJE PENÍZE!

- další pákové efekty se projevily hned v prvním roce mého podnikání → cash-flow
- všechny věci, které jsem potřebovat, jsem nakupoval z nezdaněných peněz → tajemství velkých podnikatelů
- chytrý podnikatel se snaží všechny peníze proinvestovat, aby byl co nižší zdanitelný zisk, ale v dalším zdaňovacím období měl výnosy
- jak lze z nuly udělat firmu s milionovými obraty → musí se používat pákové efekty
- chci vás motivovat ke vzdělání

## Synchronicita

- když se dějí věci, které se dějí s tak vysokou mírou nepravděpodobnosti, ale ony se opravdu dějí
- věci se zdají být náhodou, ale ve skutečnosti k nim byl dán podnět
- několik příběhů a poznámek ohledně synchronicity a “náhodných dějů”
- takových příběhů se děje spousta, ačkoli se zdají vysoce nepravděpodobné
- synchronicita v praxi podnikání
- opět prolnutí k Pravidlu 80/20

## KDE JSOU MOJE PENÍZE

- jeden důsledek pravidla 80/20 je pravidlo 90/10 → 90 % všech problémů, které kolem sebe řešíme, vlastně problémy ani nejsou
- každý dobrý podnikatel by měl mít jakousi firmičku pro radost, do které se dávají náklady, které si užíváte → i taková firma ovšem musí mít příjmy
- všechno co chci udělat, mohu udělat, všechno na co pomyslím, se může i stát → vše je v hlavě
- po roce mého podnikání jsem si uvědomil, že svět, kde jsem chodil do práce, se mi vzdálil a já si řekl, že už není cesty zpět
- v roce 1993 jsem měl největší krizi v podnikání → z posledních peněz, co jsem měl jsem vzal a odjeli jsme do Thajska, tam jsem si uvědomil, že musím udělat všechno pro to, abych se tam podíval znovu
- a také se tam stala další věc... můj mozek zrelaxoval a po návratu jsem do týdne vyřešil všechny podnikatelské problémy → musíte používat mozek po relaxaci, po uvolnění, po vyčištění → mozek je Váš výrobní nástroj!
- dlouho jsem nevěděl, jak nadefinovat příčinu toho, proč jsou lidi úspěšní
- projekt lze vytvořit díky myšlence → myšlením k bohatství

# JDI TAM, KDE JSOU TVOJE PENÍŽE!

- celé moje následné podnikání, zejména od roku 2000, se vědomě odehrávalo s intencí pravidla 80/20, až to dospělo do té fáze, kde já jsem z toho mého podnikání vybral jen tu esenci „KDE JSOU MOJE PENÍŽE“ a začal si hrát s penězi. Všechno to je výsledek koncentrace!





## PRAVIDLO 80/20

- bez pochopení toho, jak funguje pravidlo 80/20 v praxi podnikání, se můžete ptát na svoje KJMP jak chcete, ale nebude vám to fungovat
- důležité je ale zredukovat náklady ve firmě podle pravidla 80/20
- každé svoje podnikání jsem začal úvahami podle pravidla 80/20
- dnes je přebytek peněz na trhu, ale málo kdo ví, že 20 % investic dělá 80 % výnosů

## Podnikání přes internet

- v roce 2004 jsem řešil, jak dál.... Motivací byla změna, chtěl jsem být svobodný
- své podnikání jsem přemístil na internet
- hlavní myšlenka podnikání na internetu je nauč se podnikat s informacemi
- nechte si zaplatit předem, vyhnete se neplatičům
- od mého rozhodnutí podnikat na internetu uplynuly dva měsíce a měl jsem web
- první můj infoprodukt byla burza a následně na to jsme udělali první neplacený seminář
- následně jsme uspořádali první živou akci a vydělali 200.000 Kč obratu během půl roku od rozhodnutí



# JDI TAM, KDE JSOU TVOJE PENÍZE!

- důležité je dělat, co vás baví!
- můj internetový marketing byl primitivní
- každý člověk by mohl o něčem přednášet, ale nemá na to odvalu → každý z nás má jedinečné schopnosti a znalosti, jen je musí dát do světa těm správným lidem

## PRAVIDLO P10P

- tvůj příjem je takový, jako je průměrný příjem tvých deseti nejbližších přátel
- od svých nejbližších přátel přebíráte postoje a učíte se od nich
- podnikat můžete i v oblasti, které nerozumíte, stačí dodržovat pravidla a přemýšlet nad KJMP
- experty si koupíte, ale myšlenku, tu musíte vymyslet vy
- musíte jít tam, kde jsou vaše peníze
- dávejte si cíle! většina lidí podniká bez cíle, a to je špatně
- **zaměřujte se jen na činnosti, které souvisí s cílem**, ostatní činnosti přesuňte do ústraní
- mým jediným cílem v životě je čas → ten mi generuje dostatečnou míru svobody
- v praxi se pravidlo 80/20 stále koncentruje → 90/10 → 98/02 apod.

## Jak pracovat s Pravidlem 80/20

### AUDIT

- SWOT Analýza → seřadit si věci do pořadí podle toho, co cítím jako příležitost, co cítím jako nebezpečí, co cítím jako svoji silnou a slabou stránku
- dnes už neřeším, kdo ohrožuje můj podnik, kdo je můj konkurent atd., ale CO OHROŽUJE MOJE PENÍZE, protože peníze ohrožuji výhradně já svými rozhodnutími
- největší příležitosti podnikání se nerodí na trhu, ale v hlavě
- silné a slabé stránky hledáme u sebe, nikoli u své firmy
- na slabé stránky si musíte někoho nakoupit
- koncept je přetavovat silné stránky v příležitosti, nedopustit, aby se slabé stránky staly ohrožením

### ROZBOR ZÁKAZNÍKŮ

- setřídít si zákazníky podle výši obrátu
  - skupina A → 20 % zákazníků dělá 80 % obrátu
  - skupina B → 30 % zákazníků dělá 15 % obrátu
  - skupina C → 50 % zákazníků dělá 5 % obrátu

# JDI TAM, KDE JSOU TVOJE PENÍZE!

- polovina zákazníků zcela prokazatelně generuje firmě ztrátu → tyto zákazníky je nelepší poslat ke konkurenci
- pravidlo 80/20 vám segmentuje zákazníky podle několika kritérií
- většina provozních ve firmě není schopno pochopit pravidlo 80/20, protože to znamená zbavit se 80 % všech nákladů, 80 % všech starostí...
- žijeme v době, kdy je minimální nezaměstnanost, z toho plyne, že podnikatelé nemohou sehnat kvalitní zaměstnance do své firmy
- pravidlo 80/20 je mimo jiné cesta k tomu, jak se nezbláznit

## MILIONÁŘEM INTERNETU

- **jdu tam, kde jsou moje peníze** → můj cíl je, abych se po ránu probudil a našel 1000 automaticky vygenerovaných pohledávek během 3 minut
- v okamžiku, kdy máte jakýchkoli bonusový projekt, ať už existující, tak můžete dřít jak chcete, rozšiřovat svůj dosah, ale budete mít průměrně stejně peněz a nebudete víc šťastní, pokud nebudete aplikovat pravidlo 80/20
- důležité je udělat radikální změny v podnikání
- pravidlo 80/20 funguje jinak na pravé a levé straně cash-flow kvadrantu
- na levé straně chybí páky v podnikání, kdežto na pravé straně to funguje tak, jak má

## JDI TAM, KDE JSOU TVOJE PENÍZE!

- s pravidlem 80/20 mohu dosáhnout co nejlepších výsledků s co nejmenším úsilím
- rád cestuji a všude, kde jsem cestoval, jsem si vyčlenil 10 % na práci a cílem bylo si na dovolené vydělat minimálně dvojnásobek toho, kolik mě dovolená stála
- výsledek a peníze téměř nesouvisejí s prací jako takovou → peníze jsou výsledkem mentálního přemýšlení
- podnikatelé monetizují myšlenku, ženou se za určitou svojí vizí a mají na to čas a svobodu
- všechno jde postupně, nejde to samo, nejde něco geniálně vymyslet a zítra být v balíku
- cesta k tomu cíli není vždy jednoduchá
- 96 % lidí nerozumí pravidlu 80/20
- pouze 20 % lidí možná o pravidlu 80/20 něco vědí a pouze 20 % z oněch 20 % se naučí toto pravidlo používat v praxi
- jen 4 % lidí mají v sobě nějaký přírodní instinkt na pravidlo 80/20
- chytrí a pracovití lidé nejsou tak úspěšní jako lidé chytrí a líní
- obecně platí, že pracovitost a chytrost není podmínkou peněz, ale není možné vydělat prachy jenom tím, že jsme pracovití
- v každém podnikání můžete mít kontaktní linku na své klienty, které si roztřídíte podle pravidla 80/20
- 20 % nákladů a zdrojů ve firmě vytváří základ pro 80 % vašeho potenciálního bohatství

## Podstata koncentrace

- zákazníků, kteří mi vydělávají pouze 5 % obratu, je potřeba se zbavit, protože spotřebovávají 60 % nákladů (vzniká 80 % ztráty)
- potížitisty poslat ke konkurenci
- zákazníci bonity A dělají 80 % obratu a mají potenciál 90 % zisku
- proto se zaměřuji na zákazníky bonity A, dostávají lepší podmínky, bonusy, cenové zvýhodnění,...
- zákazníci bonity B jsou potenciální zákazníci bonity A, ve firmě nepřekáží ani nevadí
- špatný marketér cílí na všechny své klienty, dobrý marketér investuje do antimarketingu pro klienty bonity D a C a pošle je ke konkurenci, zacílí na klienty bonity A a B
- v každém byznysu je nějaký cílový trh, cílová skupina a platí tam vždycky pravidlo 90/10 → 90 % veškerých peněz na každém trhu je mezi 10 % jistých zákazníků
- eventmarketing → zážitkový marketing
  - zájezd do Polska → pozvalo se pouze 20 % zákazníků (bonita A)
  - další rok jeli ti, kteří udělali milion korun obratu (autobus byl plný)
  - zámek Loučeň → 20 % nejlepších klientů jelo na akci, kde si s námi užili akce, a druhý den nikdo nepřišel na výstavu konkurence

# JDI TAM, KDE JSOU TVOJE PENÍŽE!

- nespokojte se s lecjakými klienty, chtějte ty nejlepší → v byznyse musíte zatlačit u zákazníků bonity A, tlačit na pilu u zákazníků bonity C a D je k ničemu
- část podnikatelů má Paretovo pravidlo v sobě, někdo ho používá automaticky, někdo si ho vydře
- všechny věci mají tendenci se koncentrovat, u všech věcí fungují pákové efekty a pravidlo 80/20
- kdo nezvládne zacílit na 20 % zákazníků, tak bude doživotní podnikatelský otrok
- v každém byznyse je důležité být první, druhý a třetí už se nechytá
- první budete zaručeně na trhu, který si sami vymyslíte

## Binární systém rozhodování

- v každém okamžiku máte možnost A nebo B
- pořád je možnost se rozhodovat
- při cestování je daleko větší pravděpodobnost narazit na lidi v kategorii A a B
- naučil jsem se objevovat investiční povahu toho, co dělám
- důležité je stanovit si cíle, ať už krátkodobé nebo dlouhodobé
- v binárním systému je nutné zvažovat, jestli ten krok, který uděláte, k tomu cíli vede nebo nevede
- v rozhodování by měl být cíl a také pravidlo 80/20

## Kde jsou moje peníze

- moje peníze jsou tam, kde je můj čas, kde je moje svoboda
- bez pravidla 80/20 to funguje špatně
- když se naučíte uvažovat v rámci toho binárního systému, když se rozhodujete pro levou či pravou stranu, tak první, co zvažujete je informace
- každá informace obsahuje peníze
- peníze jsou jedny z kvantových projevů hmoty, jako informace, prostě to spolu souvisí
- každá informace má v sobě něco jako investiční složku → např. vzít zaměstnance nebo nevzít → vzít zaměstnance znamenají náklady, pokud ale vydělá pokaždé o 20 % více, než jsou náklady na něj, tak je to investice
- z vašeho rozhodnutí se začínají odvíjet další věci
- KMJP jsou důležité pro podnikatelský projekt a startup
- už u začátku projektu bych měl myslet na pravidlo 80/20 → na koho se zaměřit
- podnikatelé investují něco do sebe → oblečení, vizážista, ...
- investice samy do sebe dělá divy a musím přizpůsobit svou vizáž tomu, na koho chci cílit
- spousta podnikatelů, když začne podnikat, tak chce dělat pro všechny, být to co nejlevnější a ve skutečnosti se perou pouze o zbytky
- rozumná ambice je cílit na horních 10 %, u kterých je 90 % peněz
- neexistuje žádný návod na KJMP, protože každý má svou hlavu



# JDI TAM, KDE JSOU TVOJE PENÍZE!

- musíte znát svou tržní segment, tržní niku
- musíte umět informace hledat, správně je číst a využít je
- proces komunikace až po zaslání produktu lze zcela automatizovat
- podnikatel investuje z cash-flow

## **Tři nejdůležitější investice, na které nedám dopustit:**

- čas → bez časové investice nelze rozjet projekt
  - svoboda → slovo nemůžu, že si upírám právo na svobodu, dobrovolně se omezím, a proto nemám šanci rozjet byznys
  - investice do vlastního podnikání → investuje se do procesu, kterému člověk rozumí, který už má nastavené páky
- 
- při čtení čtu často s kontextem toho, jak bych tu informaci pro sebe využil
  - musíte si definovat cílovou skupinu a vytvořit si vlastní trh
  - důležité je propojit všechno, co máte v síti → sami sebe, zaměstnance, klienty, ...
  - jste centrálním mozkiem lidstva, jak si v tom mozku zařídíte, tak takové to tam máte (pokud tam má někdo sračky, tak ať to proboha nepropojuje)
  - když podnikatel propojí vše jak má, podle pravidel, tak to bude fungovat, pokud nějaké propojení zanedbá, tak to fungovat nebude

## Tajemství byznysu - jak si roztřídit lidi v podnikání:

- rozhodovač → lidi, kteří rozhodují o vašich penězích
  - ovlivňovač → ten, kdo může vaši zakázku ovlivnit, našeptávači (neznáte-li ovlivňovače, nemáte kšeft)
  - doporučovač → účastníci eventových akcí, počet doporučovačů je přímo úměrný tomu, jaký mají příjemný zážitek s firmou
- 
- vy můžete také požádat lidi o doporučení
  - důležitá je také zpětná vazba
  - je důležité, aby vám do byznysu přibývalo více lidí, než jich odpadne, ale pak to musíte taky logisticky zvládnout
  - cílem je propojit centrální mozky se všemi lidmi, udělat síť → to je smysl byznysu
  - když nevyřešíte potřeby pro klienta, tak nemáte byznys, pokud nemáte hodnoty pro klienty, nemáte byznys
  - důležité je vytvořit si svůj vlastní trh → být první, vytvořit kombinaci, kterou nikdo jiný nevytvořil
  - vytvářet vlastní trh je v zásadě o tom, že nesmíte neposlouchat ostatní lidi, udělat si to podle svého a vytvořit byznysový produkt, který je originál
  - pokud umíte marketing, jste schopni vybudovat firmu z nuly

## ABC ANALÝZA

- segmentace skupin do bonitních skupin na ABC-D

## Pravidlo 90/10 a podstata koncentrace

- pokud nejste charita, tak se musíte vyhnout 90 % populace
- dostat se mezi 4 % neúspěšnější je jednodušší, než jsem si myslel
- většina z vás již je mezi 4 % nejlepších ve svém segmentu, ve kterém se pohybujete

- jako podnikatelé si musíte nadefinovat, že váš trh v té desetimilionové populaci je velmi malý
- když budete chtít dělat všechno pro všechny, tak nikdy nenajdete produkt, kterým všechny uspokojíte
- je lepší být nejlepší na malém trhu, než být jeden z mnoha
- pravidlo 80/20 funguje na každou situaci v životě
- v okamžiku, kdy na své cestě zvažujete svobodu, čas a peníze, tak se většinou nemůžete splést
- všechno, co nevede k vašim rozhodným cílům a co by vás mohlo stát čas, tak musíte razantně odmítnout

## Algoritmus myšlenek

- nejtěžší je rozhodnout se, zda podnikat nebo ne
- s pochybami se setkává každý podnikatel
- nejtěžší je první zakázka, potom je nejtěžší první milion
- potom pochopíte podstatu, která funguje jak v online na offline podnikání → duplikace
- duplikovat vše, co vám vyneslo zisk
- přestaňte se zabývat tím, co nefunguje, ale začněte se zabývat tím, co zaručeně funguje
- další rada je recyklace
- v recyklaci neustále opakujte tu svou myšlenku, to poslání
- důležité je kopírovat → spousta věcí už byla vymyšlena
- nesmíte se bát zkopírovat myšlenku, přidat jí do svého byznysu a přidat k tomu nějaký svůj příběh
- každá knížka je psaná proto, že autor v něm skrývá nějaké poselství, ale jen málokdo to poselství umí přečíst a přijmout
- průběžně investovat, naučit se vnímat každý výdaj ve svém životě jako investici
- musíte sbírat kontakty, komunikovat → sbírat lepší a lepší klienty
- 96 % lidí, když nejsou spokojeni, tak vám to neřekne, zbývající 4 % jsou zlatým proudem vašeho podnikání
- zpětná vazba je motor vašeho podnikání

## INTERNETOVÝ MARKETING V PRAXI

- kvalitní internetový marketing závisí na tom, jaké budete mít klienty
- pokud bude mít podnikání pěknou webovou stránku, tak je ten zákazník váš
- Rostislav Karásek → nejlepší webové stránky
- musíte web obsahově zacílit tak, aby mu rozumělo 10 % lidí, kteří mají 90 % vašich peněz
- internetový marketing v těch jednotlivých fázích vám může generovat kontakty a příležitosti
- klíčová slova musí být podpořeno aktivním marketinkem a nejlépe kontextovou reklamou
- magnet je část stránky, kde zdarma nabízíte něco, co se týká toho vašeho sdělení
- email → princip je komunikace, zájem, někdy i zpětná vazba
- cílem emailů je prodej, zájem, akce, pozvánka na seminář, webinář, zhlédnutí prezentace
- důležité je, že ze sta zákazníků si něco koupí třeba jen jeden → všechny věci je třeba budovat dlouhodobě
- důležité je používat nástroje webu → něco na vytváření webu, něco na fungování formulářů, mailing, prodej, fakturace
- celý systém je v podstatě o tom, docílit toho, aby vám do vašeho klasického podnikání chodili co nejvíce cílených kontaktů
- je vždycky lepší, když o vašem byznysu vědí ty lidé, které chcete mít jako zákazníky
- když nebude mít web, tak vám budou lidé přicházet pouze na doporučení, nebo náhodně

# JDI TAM, KDE JSOU TVOJE PENÍZE!

- každý máte informace, které můžete prodávat v rámci svého byznysu → formou eBooků, webinářů, ...
- know-how můžete prodávat pomocí školení, videí, miowebů
- nejčistší věc, kterou můžete prodávat je informace
- cílem je udržovat a segmentovat tu cílovou klientelu
- jde o to propojit svět klasického podnikání, byznysu, s online podnikáním
- bez toho, aniž byste byly v digitálním světě vidět jako podnikatelé, tak ty vaše šance jsou podnětně nižší, pokud do online světa proniknete, tak ty vaše šance budou podstatně vyšší

Zapsala v akci: Pavla Gruntorádová

To vše, co jsme v průběhu semináře a workshopu JDI TAM, KDE JSOU TVOJE PENÍZE, stihli. Prošli jsme zásadní témata a myšlenkový proces od začátků podnikání, až po chtěné finále. Vše s důrazem na aplikaci Pravidla 80/20 v praxi podnikání.

Věřím, že opakování těchto témat – textu i videí z přednášky, pro vás může být užitečné.

**Jirka Mazur**

Poznámka: Záznam máte se zpožděním, ale přece... Necht' je vám k užitku!

JDI TAM, KDE JSOU TVOJE PENÍŽE!

**Díky za pozornost!**

Jirka Mazur  
V Praze 2018

---