Success Woman

WYDANIE GRUDNIOWE 2023

SUCCESS WOMAN

Maggie May- psycholog i hipnoterapeutka

Diana Voit- przewodniczka po ludzkim potencjale

Aleksandra J.Spunda- Mentorka Sukcesu, CEO & Red Naczelna Success Woman

Paulina Marwińska- właścicielka agencji marketingowej MAARWIN

Paweł Spunda- współwłaściciel wydawnictwa bookslove.pl, pisarz

INTERNATIONAL SUCCESS WOMAN CLUB

ŻYĄ DOKÓŁ

Artystka, mówczyni motywacyjna, z międzynarodową karierą

Dyrektor Artystyczna & Red Naczelna

Aleksandra J.Spunda

Redaktor techniczny

Paweł Spunda

Korekta

Paulina Maślicka

Grafik disagner

Mateusz Lilacki
Magdalena Konik
Aleksandra J. Spunda

GOŚĆ SPECJALNY WYDANIA

Riya Sokół

Artystka, Mówczyni motywacyjna oraz Piosenkarka

GŁÓWNI BOHATEROWIE WYDANIA

Maggie May

psycholog oraz hipnoterapeutka

Diana Voit

coach, przewodniczka po ludzkim potencjale

Paweł Spunda

pisarz, redaktor, współwłasciciel wydawnictwa bookslove.pl

ARTYKUŁY EKSPERCKIE

Aleksandra J.Spunda

Sukces w realizacji celów w oparciu o twoje wartości

Paulina Marwińska

Jaka jest szansa na sukces w biznesie bez marketingu

WITAJ CZYTELNICZKO

Kończy się rok 2023, który był dla mnie wyjątkowy pod wieloma względami.
Marka Success Woman poszybowała w górę.

Raptem w styczniu 2023 ukazała się pierwsza okładka i wystąpiła na niej piękna Aleksandra Borkowska. W styczniu premierę miała też nasza platforma www.successwoman.pl.

W lipcu świętowaliśmy pierwsze urodziny magazynu online. We wrześniu ruszył nabór do pierwszego projektu książkowego, o zasięgu miedzynarodowym SUCCESS WOMAN TO TY- premiera książki JUŻ DZIŚ 29.12.2023

W listopadzie oddaliśmy na wasze ręce dwa unikalne narzędzia do kreowania waszego wizerunku eksperta: baza Polecanych Success Women oraz www.portal.successwoman.pl

Natomiast w grudniu ogłosiliśmy nabór do elitarnego International Success Woman Club, który swoją działalność rozpoczyna już od stycznia 2024. Ruszył nabór do kolejnego projektu książkowego pt.: Kobiecość to Siła - premiera zaplanowana na marzec/kwiecień 2024. Nasz magazyn ma nową odsłonę i na okładce gościmy wspaniałą Success Woman Riya Sokół.

Dziękuję za piękny wspólny rok i życzę Wam wszelkiej pomyślności w nadchodzącym Nowym Roku 2024.

Aleksandra J. Spunda

ZASTANÓW SIĘ CO CHCESZ WSPOMINAĆ

RIYA SOKÓŁ

WYGRAŁAM Z DEPRESJĄ- MUSIAŁAM NAUCZYĆ SIĘ ZNALEŹĆ PRAGNIENIE ŻYCIA W NIEŻYCIU...

RED: Kim jest Riya Sokół? Jeśli ktoś Cię jeszcze nie zna, jakbyś opisała siebie?

RS: Zazwyczaj odpowiadam, że jestem artystką. Używam swojego głosu na wszelkie możliwe sposoby. Mówiąc, śpiewając i milcząc. Wszystko po to, aby pokazać świat takim, jakim ja go widzę. Używam do tego rozmaitych narzędzi. Dzięki temu, że jestem artystką, mam ich sporo w swoim wachlarzu. Mam też bardzo duże doświadczenie w rozwoju osobistym. Opieram się na moich personalnych doświadczeniach i pracy z innymi ludźmi. Trochę się tego nazbierało przez ostatnie 17 lat.

RED: Riya. Twoja droga z rozwojem osobistym i duchowym rozpoczęła się w 2005 roku podczas studiowania psychologii. Ale jestem ciekawa, czy było coś wcześniej? Czy jako dziecko, byłaś bardziej wrażliwa, dostrzegałaś więcej niż inni?

RS: Tak, byłam określana jako „nadwrażliwe dziecko". Kiedy byłam dzieckiem, nie było takiego diagnozowania, jakie jest dzisiaj. Pedagodzy, określali dzieci takie jak ja, jako trudne albo niedostosowane. Podejrzewam, że gdybym była diagnozowana w dzisiejszych warunkach, to pojawiłby się np. Asperger albo ADHD. Wtedy, nazywano mnie po prostu „trudnym dzieckiem". Bo wiesz, ADHD to nie znaczy, że nie możesz usiedzieć w miejscu, tak jak potocznie się o tym mówi. ADHD jest określeniem na bardzo aktywny mózg, który pod wpływem zewnętrznych bodźców, nie może utrzymać koncentracji.

RED: Od razu nasuwa mi się pytanie. Bo widziałam, że bardzo szybko wyszłaś na scenę i domyślam się, że to było naturalne. Jak do tego doszło, jak to się stało? Czy jako mała dziewczynka marzyłaś o tym, żeby zostać piosenkarką i po prostu szłaś za tym marzeniem?

RS: Nie pamiętam już dokładnie tamtego okresu w moim życiu. Informacje, jakie mam, są od moich rodziców. Podobno, szybciej śpiewałam, niż mówiłam. Podobno, byłam przekonana, że będę na scenie. Ja tego nie pamiętam za dobrze. Pamiętam za to płyty winylowe Natalii Kukulskiej. Utwory o małej smutnej królewnie i puszku okruszku. Pamiętam, jak stałam u siebie w pokoju i śpiewałam, widząc przed sobą setki tysięcy ludzi, którzy mnie słuchają. Nie postrzegałam tego jako marzenia. Dla mnie to było moje życie. Rzeczywistość, która się już dla mnie wydarza.

Wiele lat później, studiując psychologię, poznałam Kena Wilbera i jego integralną teorię wszystkiego. Między innymi dowiedziałam się, że dzieci, do pewnego momentu nie odróżniają fantazji od tzw. realnego świata. To, co dla osób z zewnątrz było fantazją, dla mnie było moją rzeczywistością. Miałam trochę ponad sześć lat, kiedy stanęłam na scenie. Nie czułam stresu. Nie byłam przerażona. To była moja rzeczywistość, to był mój świat.

Patrząc z dzisiejszej perspektywy, rozumiem, że na wiele emocji i sytuacji nie byłam wtedy gotowa. Obrażałam się na moje sceniczne życie, wiele razy. Walczyłam z nim. Walczyłam z samą sobą.

RIYA SOKOÓŁ

To, co dla osób z zewnątrz było fantazją, dla mnie było moją rzeczywistością. Miałam trochę ponad sześć lat, kiedy stanęłam na scenie. Nie czułam stresu. Nie byłam przerażona.

TO BYŁA MOJA RZECZYWISTOŚĆ

TO BYŁ MÓJ ŚWIAT

RED: Wspomniałaś o tym, że obrażałaś się czasami na scenę. Chciałam doprecyzować. Był moment, kiedy bardzo dużo występowałaś, śpiewałaś. Później nastąpiła cisza. Zniknęłaś wszystkim z oczu na dłuższy czas. Po czym wróciłaś. Ale nie jako piosenkarka, ale jako mówczyni. Nadal wykorzystujesz swój głos, ale ma to inną formę. Wprowadzasz słuchaczy w wyjątkowy stan. Dajesz im siłę. Dajesz dużo więcej, niż pozwalał na to tylko śpiew. Jak wyglądała twoja droga? W jaki sposób stałaś się mówcą motywacyjnym, który porywa tłumy i zmienia ludzkie życia?

RS: Obraziłam się na scenę trzy razy. Pierwszy raz jako nastolatka, pod koniec liceum. To był taki bunt młodzieńczy po tym, jak nie dostałam się do Idola. Po czasie oczywiście wróciłam do śpiewania. Drugi raz obraziłam się, kiedy podpisałam umowę z wytwórnią. Nagrałam płytę, teledyski, ale nie mogliśmy się dogadać, bo miałam narzucane rzeczy, które nie były ze mną spójne i się buntowałam. Część materiałów nigdy nie ujrzała światła dziennego. Bardzo się zraziłam. Trzeci raz nastąpił, po moim słynnym debiucie w 2012 roku. Wydałam singiel z dużym sukcesem i chwilę potem zachorowałam. Właśnie mija dziesięciolecie diagnozy. Moja choroba pokazała mi, jak potwornie źle siebie traktowałam. Ile miałam w sobie miejsc, których nie lubiłam, jak mocno miałam rozwiniętą autoagresję. Wcześniej już miałam nerwicę lękową, ataki paniki i chroniczny zacisk w brzuchu to była moja codzienność, ale depresja to było uderzenie w ścianę. Potworna męczarnia, walka o życie

Podjęłam się leczenia niekonwencjonalnego. Ono trwa dłużej, jest bardziej dogłębne. Od diagnozy do ostatniego epizodu w 2018 roku minęło w sumie 5 lat. Terapie, warsztaty, treningi, ustawienia, szkolenia, sesje uzdrawiające, medytacje po 3-4 tygodnie w ciszy, głodówki, hipnozy, wszystko, co wtedy mi wpadło w ręce… Setki wyjazdów po całym świecie, aby się ratować. I początek wyglądał, jakbym szła w dół. Jakby było jeszcze gorzej. Mnóstwo razy żałowałam, że nie sięgnęłam po leki na depresję, tak bardzo było mi ciężko. Tak ciężko było mi żyć… oddychać. Ale coś w środku mnie, prowadziło mnie w dużej klarowności, że idę w dobrą stronę. Zresztą, moje modlitwy brzmiały: jak mnie Boże stąd zabierzesz, to będę do końca życia pomagać ludziom, aby nikt nigdy nie musiał cierpieć tak jak ja. Zdrowienie wyglądało jak sinusoida. Lepiej, lepiej i gorzej. Lepiej, lepiej, gorzej… Pomału zaczynałam „wychodzić ze skorupki", ale za chwilę była kolejna zapaść. W trakcie, jednej z nich, zaczęłam śpiewać mantry. One mnie bardzo uspokajały. W następstwie, stworzyłam sama muzykę do mantr i nagrałam kolejną płytę. Zaczęłam występować na scenach międzynarodowych, na festiwalach, kongresach. Na początku, mała kameralna publiczność, potem nawet i dwa tysiące osób. Więc żyłam przez te pięć lat w takich cyklach: wychodziłam ze skorupy, śpiewałam, przemawiałam i wracałam do skorupki. Potem było już coraz lepiej, ale dalej wolałam być „niewidzialna" w internecie. W pandemii, gdy nie mogłam już podróżować, zrobiłam filmik, pt. „Thank you coronavirus", który obiegł cały świat.

Był udostępniany przez największe sławy. Kilkanaście nagród światowych, przetłumaczony na kilkadziesiąt języków. Gigantyczny szok. Cały świat usłyszał mój głos i przez trzy miesiące otrzymywałam dziennie kilka tysięcy wiadomości dziękczynnych od ludzi z każdego zakątka ziemi. Poczułam wtedy, że jestem gotowa. To na co czekałam całe życie, ma swój początek teraz.

RED: Obserwuję cię od ponad roku. W pewnym momencie mnie obudziłaś. Była to rolka, w której zadałaś pytanie „Na czyje pozwolenie czekasz?". Mnie to tak uderzyło. To twoje „pozwalam", aż zawibrowało w moim ciele. Teraz widzę, jak wiele razy, musiałaś sama sobie pozwolić. Na pewno zdajesz sobie sprawę z tego, jak bardzo wpływasz na życie innych ludzi. Jak się z tym czujesz? Czy bywają momenty, kiedy czujesz się tym przeciążona?

RS: Jestem w tej chwili, jedną z najsilniejszych osób, jakie znam. Mam wiele wyzwań, ale cokolwiek się pojawia, mam zawsze przy sobie najważniejsze narzędzie, najważniejszą osobę, która mnie nigdy nie zawiedzie. I to jestem ja. Nie ma nic cenniejszego w życiu niż taka więź ze sobą, taka bliskość i miłość. To jest nie do ruszenia, choćby się świat walił. Nie muszę już nic udowadniać. Znam radykalnie swoją wartość oraz wartość mojego przekazu. Widzę, co to daje ludziom. Jak na nich wpływa. Nie czuję tego wszystkiego jak obciążenia, bo tak jak obiecałam sobie, Bogu, będę pomagać do końca życia. Wykorzystuję to, co się u mnie wydarzyło. Bez nadużywania siebie. W bardzo dużej spójności z tym co przeszłam. Ja traktuję śmiertelnie poważnie moją pracę dla ludzi.

całość wywiadu przeczytasz w książce SUCCESS WOMAN TO TY - dostępnej w 10 krajach - w POLSCE już też dostępna na amazon.pl

Success Woman

ZAMÓW JUŻ DZIŚ NA AMAZON.PL

POZNAJ UJMUJĄCE ZA SERCE HISTORIE KOBIET, KTÓRE DODADZĄ CI SIŁ W REALIZACJI TWOICH MARZEŃ W 2024 ROKU

SUKCES TO SUMA WIELU CZYNNIKÓW

ALEKSANDRA J.SPUNDA
MENTOR SUKCESU
CEO & RED NACZELNA SUCCESS WOMAN

PHOTO BY PAULINA KOTULSKA CHWALEWSKA

Każda z nas ma własną, indywidualną definicję sukcesu. Jak myślisz dlaczego tak jest?
W dużym skrócie, ponieważ każda z nas kieruje się w swoim życiu innymi wartościami. Mówiąc prościej, każda z nas uważa coś innego za ważne. Sukces jest więc sumą tego, co jest dla Ciebie ważne. Idąc tą drogą, by odnieść w życiu sukces, który uznamy na pełen warto zacząć, tą drogę od uświadomienia sobie tego, co jest dla nas ważne. Im lepiej poznajesz i rozumiesz sobie, tym bardziej jesteś w stanie żyć swoim spełnionym życiem. Pamiętam lata temu, gdy zaczynałam moją własną drogę rozwoju osobistego i biznesowego, prowadząc już kilka lat swoją firmę. Trafiłam wtedy na książkę Briana Tracy “Zmień myślenie a zmienisz swoje życie.” Nawiązywał tam bardzo dużo do roli poznania własnych wartości. Jednak 10 lat temu w PL rozwój osobisty, nie był jeszcze na takim poziomie jak teraz.

.Dlatego drążyłam ten temat bardzo intensywnie, jednocześnie poznając swoje przekonania. To wtedy uświadomiłam sobie moje wiodące wartości, które od zawsze były dla mnie ważne i którymi kierowałam się w swoim życiu, przy podejmowaniu decyzji. Moje główne wartości to rodzina, miłość wolność, niezależność i sukces. Gdy to zrozumiałam, natychmiast też pojęłam. ogrom decyzji, które podejmowałam intuicyjnie, które były dobre- pod warunkiem, że ufałam sobie. Mimo wzrastającej świadomości i dostępności do wielu źródeł edukacyjnych w tym zakresie, dziś nadal spotykam na swej drodze osoby, które nie mają doprecyzowanych swoich wartości. Zapytane o nie, wymieniają ogrom przekonań, lub przymiotników, które powtarzają, bo usłyszały od autorytetów.

Dlatego dziś piszę dla Ciebie, ten artykuł, byś zdała sobie sprawę z tego, że określenie własnych wartości to podstawa, spełnionego życia.

By jednak to zrobić, polecam nauczyć się wsłuchiwać w swój wewnętrzny dialog, który prowadzisz cały czas. W każdej chwili swego dnia. To pozwoli Ci znacznie łatwiej weryfikować, co jest realnie twoje a co przyjmujesz jako własne z otoczenia. Bo to już nie są Twoje wartości a przekonania, które kształtujesz na podstawie tego, że uznajesz coś za swoją prawdę, bo z różnych powodów, właśnie w to, w danej chwili w swoim życiu, uwierzyłaś.

Gdy już wprowadzisz uważność na to, co każdego dnia myślisz, kolejnym krokiem jest analiza własnych, dotychczasowych decyzji. Ja polecam, przyglądać się tym, które dały nam szczęście. Ponieważ wtedy szybciej zauważysz, co jest Twoją wartością a nie będziesz tracić czasu na rozmyślanie o tym, co nią nie jest. Upraszczając ten proces, każda decyzja, po której podjęciu czułaś się dobrze, to była decyzja oparta o twoje wartości.

Wchodzimy tutaj w trzeci etap świadomości, gdy już uważnie prowadzisz swój wewnętrzny dialog, analizujesz swoje decyzje, przechodzimy do uważnego odczuwania. To jak się czujesz, jest wyznacznikiem tego, jak blisko lub daleko od siebie jesteś. To bardzo ważne zdanie. Zależy mi byś je sobie mocno przeanalizowała. Jeśli nie wiesz jak się czujesz aktualnie w swoim życiu, zbuduj relację ze sobą na tyle silną, by to móc rozpoznać. To realnie wtedy gdy znasz, rozumiesz i zauważasz siebie, jesteś w stanie stworzyć własną definicję sukcesu i kroczyć drogą ku niemu. Własną drogą.
Możesz powtarzać rozwiązania innych ludzi, którzy ręczą, że są spełnieni, a ty tego nigdy nie doświadczysz - ponieważ, to nie będzie twoja droga. Zadbaj o kontakt ze SOBĄ w wyznaczaniu drogi, którą kroczysz i pozwól sobie doświadczać sukcesu, wg twoich wartości.

workbook

kobiecość to siła

@SUCCESSWOMAN.BIZ

PROJEKT DLA KOBIET O MIĘDZYNARODOWYM ZASIĘGU

Success Woman

INTERNATIONAL SUCCESS WOMAN CLUB

DOŁĄCZ DO KOLEJNEGO PROJEKTU SUCCESS WOMAN BY WSPIERAĆ KOBIETY

RED: Jak to się stało, że zaczęłaś łączyć hipnoterapię z psychologią?

MM: Ponieważ psychologia jest wspaniałym narzędziem w różnych nurtach. Jednak wiele rzeczy, a tak naprawdę 25% rzeczy, wydarzeń, traum oraz zapisanych historii do naszego ciała i umysłu jest w podświadomości. I to tam jest nasz zbiór niesamowitych materiałów, które tworzą naszą osobowość. Nas samych. Hipnoterapia zaczęła pomagać mi jeszcze głębiej wydobywać potencjał. Ale także przepracowywać traumy, tych osób, które się do mnie zgłosiły. Zmiany następują natychmiastowo. Efekt jest dostępny od razu po pierwszej sesji. Oprócz tego pozwala to bardzo szybko zwalczyć nałogi, przyjrzeć się stanom lękowym, lękom napadowym czy panikom. I jeszcze raz przepracować jakiekolwiek uzależniania. Hipnoterapia pozwala na zajrzenie w głąb człowieka, gdzie wszystkie traumy zostały zapisane. Bardzo często, nie można uzyskać do tego dostępu w świadomości. Mamy niesamowitą umiejętność wypierania pewnych informacji, zapominania tego co było bolesne i co nas zaczęło kształtować. Niestety prawda jest taka, że te informacje wciąż w nas żyją i wracają ze wzmożoną siłą. Tego efektem są depresje, uzależnienia, wzmożona wybuchowość, wzmożone starcia z narkotykami lub np. ogromne tycie. A wszystko to miało swój początek np. w dzieciństwie. Dlatego hipnoterapia bardzo

pomaga mi w mojej pracy okiełznać, te dwa niesamowite nurty, jakimi jest świadomość i podświadomość. Aby jak najszybciej osoby uzyskały skuteczne narzędzie do pracy ze sobą oraz efektywne podejście w terapii.

RED: Każda z nas na przełomie swego życia doświadcza wielu przemian. Jaka była Twoja największa przemiana?

MM: Moja największa przemiana, to była rewolucja odkrycia u siebie

ogromnego potencjału, otwarcie się na duchowość. Pomogły mi w tym m.in. hipnoterapia, reiki, praca z energią, uziemianie, otwartość na relację z naturą. To wszystko zmieniło też moje podejście do wielu wcześniej przeprowadzonych naukowo starć, które miałam w tendencji do podważania i głębszego analizowania. Doświadczyłam, że duchowość pozwala mi na wejście na jeszcze większą otwartość i tak naprawdę przełamania takich ram i standardów. Otworzyłam się na oglądanie obrazu z większą i szerszą oraz głębszą perspektywą. Moja przemiana pokazała mi, ile jeszcze sama w sobie mam do odkrycia. A to, wpłynęło na moich klientów i pacjentów. Oni też zaczęli odkrywać w swoim życiu wiele innych rzeczy w sobie. Sama dostrzegam ogromne korzyści z otwarcia się na swój świat duchowy, pomimo tego jak bardzo miałam wszystko gotowe, uporządkowane i doprecyzowane w świecie materialnym. Widzę każdego dnia, jak duchowość otworzyła mnie na coś zupełnie innego i zauważyłam wielką przemianę w swoim sercu, umyśle i ciele. Bardzo się cieszę na to odkrycie.

RED: Jesteś osobą, która woli sprawdzić i ewentualnie żałować? Czy może raczej wolisz nie sprawdzać i zawsze się zastanawiać jakby to było?

MM: Jestem zdecydowanie osobą, która woli sprawdzić i ewidentnie obejrzeć coś dosłownie. Przeżyć to i otworzyć się na coś nowego. Nawet jeśli to nie do końca może pozytywnie zaskoczyć. Wiem, że tam jest na pewno jakaś lekcja schowana. Jestem zdecydowanie osobą, która kocha sprawdzać. Kocha otwierać, kocha uzupełniać coś, ale przy tym przyjąć. Przyjąć to, co zobaczy takie, jakie jest i dać sobie szansę nawet na to, że jeśli to zabolało, jeżeli to było niefajne na początku, to na pewno było to coś niesamowitego do przeżycia. Także ewidentnie sprawdzam.

RED: Wiem, że napisałaś też własną książkę, czy zdradzisz nam nieco więcej o niej?

MM: Wszelkie szczegóły już wkrótce. Sama nie mogę się doczekać by móc Wam o niej opowiedzieć ale jeszcze trochę potrzymam Was w niewiedzy. Wyczekiwany produkt, lepiej smakuje.

CAŁOŚĆ WYWIADU PRZECZYTASZ W KSIĄŻCE SUCCESS WOMAN TO TY, DOSTĘNEJ W 10 KRAJACH, RÓWNIEŻ W UK NA AMAZON.CO.UK

3 SPOSOBY NA WYTRWANIE W POSTANOWIENIACH W 2024

Zapisz je ręcznie

Element pisania jest kluczowy w materializacji Twoich pragnień.

Bądź konsekwentna

Konsekwencja to cecha, która pozwala Ci nie odczuwać dyskomfortu związanego z wprowadzaniem zmian. Jeśli każdego dnia wykonasz jeden mały krok, po miesiącu będziesz bliżej swego celu. Nie działaj zrywami.

Wizualizuj swoj sukces

Wizualizacja połączona z manifestacją, pozwalają nam wyzwolić uczucia, które są pozytywne i które wspierają nas w realizacji naszych celów. W dużej mierze Twoja motywacja zależy od tego jak się czujesz, dlatego zadbaj o to, aby jak najczęściej pobudzać swoje pozytywne odczucia.
Pomoże Ci w tym wizualizacja.

RED: Diano. Czy już od dziecka marzyłaś o tym, aby pomagać ludziom? Czy przyszło to z czasem?

DV: Nie wiem, czy marzyłam, żeby pomagać ludziom. Robiłam to od zawsze naturalnie. Na pewno chciałam, zostać nauczycielką. Pamiętam, że nawet kupiłam dziennik nauczycielski z moją sąsiadką. Jako małe dziewczynki zbierałyśmy pieniądze jakiś czas. Następnie, poszłyśmy specjalnie do sklepu papierniczego. Kupiłyśmy wtedy, taki prawdziwy, nauczycielski dziennik.

Ale to, co jest ze mną od dzieciństwa, to opieka nad innymi. Zawsze mi było szkoda, kiedy jakieś dziecko oberwało na podwórku. Sama nie miałam lekko w tamtym czasie. Z różnych przyczyn. Ale mimo to, włączała się we mnie ta opieka nad innymi.

Z biegiem lat zdałam sobie sprawę, z czego to wynikało i dlaczego tak miałam. Jednak zawsze czułam, że z moimi trudnościami, sobie poradzę. Natomiast trudności innych ludzi są większe i wymagają mojej pomocy.

Nie marzyłam o tym. Robiłam to mimochodem. Dość niedawno temu, zdałam sobie z czegoś sprawę. Ta pasja pomocy, od zawsze była silniejsza niż wszystko inne. Nie jestem w stanie, przed tym uciec. Więc, może jest to bardziej przeznaczenie, aniżeli marzenie.

RED: A jak się czujesz jako mentorka ludzi? Co jest dla Ciebie najważniejsze, w twojej misji?

DV: Pierwsze co przychodzi mi do głowy… to, że czuję się odpowiedzialna. Czuję się odpowiedzialna za ludzi, z którymi pracuję. Sama korzystałam z wielu różnych źródeł pomocy. W nazwie lub opisie miały słowo „profesjonalne". Ale, nie były profesjonalne. W każdym zawodzie są specjaliści, oraz cała grupa ludzi, którzy tylko tytułują się specjalistami. Doświadczyłam tego bardzo szybko, na sobie. Kiedy ludzie, którym powierzyłam opiekę i pomoc nad moim mentalnym zdrowiem, okazali brak praktycznych kompetencji.
Dlatego dla mnie punktem wyjścia jest odpowiedzialność. Jeśli ja doszłam w pomocy samej sobie, do jakiegoś punktu. To tą drogą się podzielę. Tymi narzędziami będę się dzielić z moim klientem. Nie będę „próbowała" na moim kliencie czegoś, czego nie znam. Bo to jest założenie „a może się uda". W praktyce to się nie uda. Bo celem takiej pomocy jest czerpanie korzyści finansowych, a nie zmiana na lepsze.
Ja nie kończę swojej nauki. Jestem cały czas w procesie uczenia i rozwijania się. Lubię to, mogę powiedzieć, że „to mnie kręci". Jeśli coś wiem, mówię o tym z podniesioną głową. Dlaczego? Ponieważ, prawdziwie to wiem. Nie z teorii. Nie z regułki. Nie od kogoś innego. Ja wiem, bo sprawdziłam to w praktyce. Ja potrzebuję wiedzieć, dla samej siebie, że osoba, która ze mną pracuje, jest bezpieczna. Moim celem jest, aby mój klient mógł być samodzielny. Aby, rozumiał jak sobie pomóc i umiał to zrobić.

RED: A jakbyś siebie określiła?

DV: Jeśli musiałabym wszystko uprościć i „zamknąć w szufladce", powiedziałabym, że jestem mówcą motywacyjnym. Ale zakres mojej „eksploracji" nie jest szufladkowy. Czerpię z psychologii, rozwoju osobistego, biologii. Czasem nawet z fizyki kwantowej. Bo jeśli idziesz tylko jedną utartą ścieżką, tracisz bardzo dużo narzędzi, które mogą ci pomóc. Rezygnujesz z rozwiązań, które działają, tylko dlatego, że boisz się, aby ktoś powiedział „to jest za dużo".

Mojej pracy nie da się „schować w szufladce". Jeśli ktoś się pyta „co robisz?", odpowiadam „piorę ludziom mózgi". Ale nie robię tego po to, żeby wykorzystać ludzi. Robię to po to, aby odzyskali swoje życie. Aby każdego dnia, czuli, że warto wstać z łóżka. Aby wiedzieli, że wszystko to, czego potrzebują, mają już w sobie. Ja im po prostu pomagam, z tych darów korzystać. Aby wiedzieli, jak sobie pomóc. Aby, w tej pomocy byli samodzielni. Nie bali się, że wszystko się zawali, kiedy będą z jakimś problem sami. Aby szli przez życie, z podniesioną głową. Dumni z siebie i z postępów jakie robią. Po to właśnie „piorę mózgi".

CAŁOŚĆ WYWIADU PRZECZYTASZ W KSIĄŻCE SUCCESS WOMAN TO TY, DOSTĘNEJ W 10 KRAJACH, RÓWNIEŻ W UK NA AMAZON.CO.UK

bookslove.pl
PRESTIŻOWE WYDAWNICTWO INTERNETOWE
witaj!
PISZEMY WYDAJEMY REKLAMUJEMY
KSIĄŻKI KTÓRE POKOCHASZ

bookslove.pl
SPEŁNIJ MARZENIE O WŁASNEJ KSIĄŻCE
DREAM COME TRUE
ALEKSANDRA J.SPUNDA
WORKBOOK
DOCEŃ SWOJĄ WARTOŚĆ I KOBIECOŚĆ
@bookslove.pl

SUKCES W BIZNESIE BEZ MARKETINGU?

Zastanawiałaś się kiedyś, jakie szanse na odniesienie sukcesu ma przedsiębiorstwo, które nie korzysta z dobrodziejstw marketingu? Odpowiedź może się wydawać oczywista choć nie dla wszystkich. Często ten aspekt dotyka firm, które swoją pozycję ugruntowały na przełomie lat 80 i 90-tych kiedy to na rynku był znacznie większy monopol a produkty czy usługi sprzedawały się praktycznie same.

Cóż, rynek się zmienił a wraz z nim szanse na sukces w biznesie, które bez przemyślanej strategii marketingowej są bardzo ograniczone. Jeśli firma nie podejmuje żadnych działań marketingowych, nie reklamuje się, nie korzysta z socialmediów, nie współpracuje z mediami tradycyjnymi, nie posiada spójnej identyfikacji wizualnej, nie ma długofalowej przemyślanej strategii i nie prowadzi analizy rynku na bieżąco, to ma bardzo ograniczony czas swojego istnienia a już na pewno dalszego rozwoju.

MAARWIN
PAULINA MARWIŃSKA

W dzisiejszym konkurencyjnym świecie biznesu, zbudowanie rozpoznawalności marki i zdobycie zaufania klientów jest kluczowym czynnikiem dla powodzenia firmy. Podejmowanie działań marketingowych jest nieodzowne w celu dotarcia do odpowiedniej grupy odbiorców i przekazania im informacji o produktach lub usługach oferowanych przez firmę.
Reklama to podstawa skutecznego marketingu. Bez promocji, firma traci możliwość dotarcia do potencjalnych klientów i przekonania ich do zakupu. Odpowiednie korzystanie z różnych mediów, takich jak telewizja, radio, prasa, portale czy reklamy internetowe, pozwala na dotarcie do różnych grup odbiorców. Współpraca z mediami tradycyjnymi, takimi jak gazety, telewizja, stacje radiowe, czy portale umożliwia promowanie marki na większą skalę.
W dzisiejszych czasach też social media odgrywają ogromną rolę w komunikacji i budowaniu relacji z klientami.

Korzystanie z platform takich jak Facebook, Instagram czy Twitter pozwala na bezpośredni kontakt z odbiorcami, budowanie ich zaufania i zwiększenie świadomości marki. Negowanie roli social mediów jest poważnym błędem, który prowadzi do utraty potencjalnych klientów i możliwości rozwoju biznesu.

Spójna identyfikacja wizualna ma również ogromne znaczenie dla sukcesu firmy. To poprzez odpowiednio zaprojektowany logo, kolorystykę, czcionki czy grafiki, firma buduje swój rozpoznawalny wizerunek. Brak spójności wizualnej prowadzi do zamieszania i utraty wiarygodności marki.

Długofalowa przemyślana strategia jest niezbędna dla sukcesu biznesowego. Bez określenia celów, planowania działań i analizy konkurencji, firma przestaje być konkurencyjna na rynku. Długoterminowe cele i strategia pozwalają na skoncentrowanie się na rozwijaniu marki i zdobywaniu nowych klientów.

Analiza rynku to nieodzowny element dla każdego przedsiębiorstwa, które pragnie odnieść sukces. Monitorowanie trendów, ocena zachowań klientów i zrozumienie konkurencji umożliwiają dostosowanie oferty firmy do potrzeb rynku. Bez prowadzenia analizy rynku na bieżąco, firma nie będzie w stanie iść z duchem czasu i dostosowywać się do zmieniających się potrzeb klientów.
Podsumowując, szanse na sukces w biznesie są minimalne, jeśli firma nie podejmuje żadnych działań marketingowych, nie reklamuje się, nie korzysta z social mediów, nie współpracuje z mediami tradycyjnymi, nie posiada spójnej identyfikacji wizualnej, nie ma długofalowej strategii i nie prowadzi analizy rynku na bieżąco.

W dzisiejszych konkurencyjnych warunkach rynkowych, te czynniki są niezbędne dla osiągnięcia sukcesu biznesowego i dalszego rozwoju przedsiębiorstwa.

INTERNATIONAL
SUCCESS WOMAN CLUB

WWW.SUCCESSWOMAN.PL

KONTAKT: ALEKSANDRA J.SPUNDA + 48 511 667 557

Rozmowa z Pawłem Spunda, rozmawia Alicja Pils-Nicobi.

„Książki, które pokochasz”

RED: Paweł co powiedziałbyś o sobie, komuś, kto Cię nie zna?

PS: Jestem profesjonalnym pisarzem. Oprócz tego jestem marketingowcem i projektantem graficznym. Pracowałem z Czesławem Mozilem jako PR manager. Ostatnie siedem lat mieszkałem w Niemczech, gdzie pracowałem jako grafik. Jestem współzałożycielem wydawnictwa „bookslove.pl".

RED: Jak to się stało, że założyłeś wydawnictwo? Czy to był twój pomysł?

PS: Wydawnictwo założyliśmy razem z moją żoną, Aleksandrą. Nie był to pomysł, a bardziej nasz wspólny wniosek. Przez rok czasu mieliśmy do czynienia z różnymi wydawnictwami. Nasze doświadczenia nie były różowe. Spodziewaliśmy się, czegoś wyjątkowego, tak jak wyjątkowe są książki. Ale, spotkaliśmy się z branżą, która jest prowadzona w bardzo przestarzały sposób. Bardzo często przez ludzi, którzy nawet nie specjalnie lubią książki. Po tych negatywnych doświadczeniach, mieliśmy, jeden wniosek „powinniśmy otworzyć własne wydawnictwo". Tak właśnie powstało „bookslove.pl", wydawnictwo założone przez małżeństwo autorów.

RED: Jeśli mogę... jakie doświadczenia i wnioski, mieliście co do wydawnictw?

PS: Pierwszy to był, archaiczność postępowania. Świat pędzi. Dosłownie. Wszystko cały czas się rozwija, zmienia i ewoluuje. Wydawnictwa mają swój utarty model biznesowy, który opiera się na ilości, a nie na jakości.

RED: A jak to wygląda w praktyce?

PS: Wydawnictwo ma rozprowadzić i sprzedać, czyli rozdystrybuować, jak największą ilość książek. Ale, nie jest istotne jakich książek i jakich autorów. 95 procent katalogu wydawniczego jest traktowane jako „plankton". Ilość i masa, sprzedana gdzie się tylko da. Rynek zbytu nie ma znaczenia, markety, hurtownie, biblioteki, sieci kiosków prasowych, drogerie. Gdzie się tylko da.
Morze bezimiennych autorów, które zalewa rynek konsumenta. Dam Ci przykład. W każdym centrum handlowym, jest kiosk z prasą i wyrobami tytoniowymi. Przy samym wejściu, z reguły po lewej stronie, lub zaraz przy kasie, jest mini stand z książkami. Czy jesteś w stanie powiedzieć nazwisko, chociaż jednego autora?

RED: Byłam w takim kiosku przedwczoraj, kupowałam gazetę z Pokemonami dla mojego syna. Pamiętam, że były jakieś książki, ale nie mam pojęcia co to za książki…

PS: No właśnie. Ale jednak tam są. Pytanie, czemu tam są? Odpowiedź jest prosta. Bo wydawnictwo nie musiało zapłacić autorom za te książki. Większość umów z nieznanymi autorami, polega na tym, że autor zgłasza się do wydawnictwa. Wydawnictwo, mówi „Ok, wydamy twoją książkę. Jesteś nieznany, więc proponujemy Ci 50 groszy od sprzedanej książki. Wydamy 1000 egzemplarzy książki. 50 groszy od jednego egzemplarza otrzymasz od nas dopiero kiedy zostanie pokryty koszt druku i redakcji twojej książki".

RED: Czyli przysłowiowe „nigdy”?

PS: Ty to powiedziałaś, nie ja. Faktem jest, że ok. 5 procent katalogu wydawnictwa to są znane nazwiska. A za znane nazwiska, wydawnictwo musi zapłacić. Może to być licencja, mogą to być tantiemy autorskie albo zaliczka autorska. To, o co pytaliśmy każde wydawnictwo, to jaki jest plan marketingowy dla nieznanych autorów? Bo przecież możesz być nieznany, ale jak piszesz dobre książki, to może się to zmienić. Ale, publiczność musi usłyszeć o twoich książkach. To jest marketing. Zarówno Aleksandra, jak i ja, mamy pojęcie czym jest marketing. Prowadzimy razem firmę marketingową, wiemy, że wszystko, co ma związek z biznesem, musi mieć dobry marketing.

RED: Co usłyszeliście, kiedy zapytaliście o marketing?

PS: Oczywiście, jest marketing. Pojawia się informacja na stronie wydawnictwa, jest wieczorek autorski i krótki panel dyskusyjny na wybranych targach książki. Byłaś kiedyś na wieczorku autorskim, nieznanego pisarza?

RED: Tak.

PS: Byli tam dziennikarze? Albo ludzie liczący się w świecie kultury?

RED: Głównie rodzina i przyjaciele.

PS: No właśnie. Czyli nadal jesteś w zamkniętym kręgu, a zależy Ci, żeby pokazać twoją książkę światu.

RED: To jak to rozwiązaliście w bookslove.pl?

PS: Postawiliśmy wszystko na głowie. Pierwsze co ustaliliśmy, to jakość ponad ilość. Książki, które wydamy, muszą być dobre. Dlatego hasłem bookslove.pl jest „Książki, które pokochasz". Po drugie, marketing i zasięg. Książki, które wydajemy, są dostępne na całym świecie, nie tylko w Polsce. Promocja książki i autora jest tak samo ważna, jak dobrze napisana książka. Jak największa ilość osób ma usłyszeć o książce i autorze. A na koniec, autor otrzymuje wszystkie zyski z książki.

RED: Wszystkie?

PS: Tak, wszystkie. Odwróciliśmy cały system wydawania książek do góry nogami, tak aby miał sens. Autor płaci za pracę wykonaną przy jego książce. Za korektę, redakcję, skład książki, strategię marketingową, materiały marketingowe. Generalnie autor płaci wydawnictwu za pracę, która jest niezbędna przy jego książce, aby zwiększyć szanse na jej sukces. W zamian, autor zachowuje wszystkie zyski ze sprzedaży.

RED: Czyli jeśli ktoś stanie się znany, to będzie miał z tego profity?

PS: Tak, bo tak powinno być. Nazywamy tę sytuacją „win win". W innym modelu wydawniczym, stajesz się znany i sprzedajesz dużo książek. Ale, nie masz z tego profitów, bo podpisałeś kiepski kontrakt.

RED: To dlatego oferta bookslove.pl obejmuje „piszemy, wydajemy i reklamujemy, książki które pokochasz"?

PS: Tak. Nam zależy na tym, aby reklamować i promować dobre książki i fajnych autorów. Wydajemy książki, które są dobre i które lubimy. Piszemy też książki dla naszych klientów.

RED: Jak to piszecie?

PS: Zrobiliśmy analizę, czemu jako ludzie opowiadamy historie. Wyszło nam, że u samego rdzenia, są tylko dwa powody. Przekazać informację w postaci wiedzy i doświadczenia oraz zapewnić rozrywkę po ciężkim dniu pracy. Na bazie tego stworzyliśmy ofertę pisania książek dla naszych klientów. Czyli piszemy książki dla ekspertów, którzy chcą się podzielić swoją wiedzą. Napisanie dobrej książki nie jest łatwe. Napisanie kiepskiej książki, jest za to super proste. Więc my, pomagamy w pisaniu tych dobrych książek, jako ghostwriterzy. Dam Ci przykład. Jesteś prawnikiem, masz super cenne doświadczenie i wiedzę. Nie masz czasu, kilka godzin dziennie, pisać książkę. Dlatego my piszemy ją dla Ciebie.

Ty jesteś oficjalnym autorem i to jest twoja książka. Tworzymy do tego strategię i plan marketingowy, materiały promujące twoją książkę. Dzięki temu, zamiast wrzucać na social media zdjęcie np. obiadu albo kawy, możesz pokazać, że jesteś autorem dobrej książki. Czyli, ekspertem. A twoi klienci, na pewno to zauważą, co przełoży się też na zyski twojej firmy.

RED: Czyli piszecie tylko książki dla ekspertów?

PS: Książki dla ekspertów i autobiografie. Drugi wniosek z analizy opowiadania historii, to rozrywka. Oderwanie od dnia codziennego. Rozmawialiśmy o tym bardzo długo z Aleksandrą. Obydwoje mieliśmy jeden wniosek. Lubimy czytać autobiografie ludzi, którzy są „cool". To, jaką drogę przeszli, ile radości i smutków przeżyli, jakie sukcesy i porażki towarzyszyły ich życiu. To jest dla nas fascynująca przygoda. Dlatego, zamknęliśmy ofertę pisania książek tylko do tych dwóch gatunków - ekspercka wiedza i autobiografie.

RED: Czyli zrobiliście wydawnictwo, o jakim marzy każdy autor?

PS: Tak, bo dwóch autorów założyło to wydawnictwo.

RED: A jakie są najbliższe plany wydawnicze?

PS: W tej chwili ukazała się świetna książka „Success Woman To Ty". Historie dwunastu kobiet, które nie zawsze miały w swoim życiu tylko tęcze i jednorożce. Ale, zdradzę, że są to historie z happy endem. W 2024 ukarze się też „W glumie ciemności", „Kobiecość to Siła", „Surowe mięso" oraz reedycja „Przestań być Zołzą dla samej Siebie". Myślę też, że wydamy kilka klasyków w całkowicie nowym designie.

RED: Paweł, dziękuję za rozmowę

POZNAJ MOC INSPIRACJI CZYTAJĄC HISTORIE KOBIET, KTÓRE POKAZUJĄ, ŻE WARTO SPEŁNIAĆ MARZENIA, MIMO PRZECIWNOŚCI JAKIE NAPOTKASZ

WWW.SUCCESSWOMAN.PL

KSIĄŻKA DOSTĘPNA W 10 KRAJACH!

MOC INSPIRACJI JEST NIEOGRANICZONA