

[Transcript] Żurnalista - Rozmowy bez kompromisów / Architekt Porządku. Czas na program w TV?

Dzień dobry Państwu. Miło mi Państwa powitać w kolejnym podkaście żurnalisty.

Zanim zacznie się rozmowa, chciałbym Państwa w imieniu gospodarza poprosić o wystawienie oceny i obserwację podkastu.

Nie zajmie to Państwu więcej niż kilka sekund. Życzę dobrego odsłuchu.

Dzień dobry Państwu. Przypominam, że rozmowy żurnalisty są przeznaczone dla osób pełnoletnich ze względu na występująco w nich treść.

Pozdrawiam i życzę miłego odsłuchu. Roxana Węgiel.

Sponsorem podkastów żurnalisty jest Multident Bonding Center, najbardziej popularna klinika stomatologii estetycznej w Polsce doktora nauk medycznych Piotra Trafidło.

Żurnalista. Rozmowy bez kompromisów.

A jesteś bardziej znana jako architekt porządku czy jako Agnieszka Witkowska? Jak uważasz?

Jako architekt porządku na pewno.

A myślisz o tym, żeby to też zmienić, jak kiedyś rozmawiałeś o tym z Moniką z dzieciaków-cudaków. Że ona jest dzieciaki-cudaki, ale jako Monika Hoffman już mało kto kojarzy.

Tak, chyba teraz w ogóle zmieniła coś w profilu, bo mi się pojawiło nazwisko.

Wiesz co, u mnie jest nazwisko, bo jak wysyłam paczki na święta, to moi klienci nie kojarzyli kto to jest Agnieszka Witkowska.

To potwierdza właśnie, że z tego jestem bardziej znana.

Wiesz co, na razie nie odczuwam takiej potrzeby. Jakby dobrze mieć z architektem porządku.

I on to moje takie alter ego bardzo ładnie oddziela mi tak naprawdę, kiedy jestem w domu, kiedy jestem wśród znajomycha, kiedy jestem w pracy.

Jesteś domatorką?

Tak, bardzo. Uwielbiam, uwielbiam być w domu. To mi się zmieniło. Może to jest tak, że od kąt mam porządek.

To lubię w nim przebywać. Ale tak, jestem domatorką, lubię być w domu, lubię sprzątać w nim sobie, dbać o niego.

Bo tak odczuwam po prostu dbanie o dom, o innych, o siebie też, bo po prostu odpoczywam, odpoczywam w domu.

A masz też porządek w głowie? Też potrafisz tak sobie wszystko posegregować i poukładać tak, jak potrafisz to zrobić w pracy?

Wiesz, co są takie momenty, kiedy jest bałagan, kiedy się np. dużo rzeczy dzieje, kiedy prowadzę jednocześnie dużo projektów.

Np. teraz wróciłam z przeprowadzki u klientów, więc jeszcze jestem w tym trybie takiego trochę bałaganu.

Ale później wik się śmieję, że wtedy, kiedy ja sobie sprzątam w głowie, to właśnie kręcę się po domu.

I jak to, jak to on mówi, lotasz po prostu i przekładasz rzeczy skąd, a wkład.

I tu najczęściej porządkuje sobie pewne tematy, zamykam sobie niektóre rzeczy, czy jest tego twórczego bałaganu, takiego, wiesz, w którym się dużo rzeczy dzieje.

Porządkuje, odgraca, to czego nie potrzebuje, wyrzucam, robię miejsce na nowe.

To jest też bardzo ciekawe, bo w pytaniu na pierwszego idola powiedziała, że tata zazwyczaj ludzie tak nie odpowiadają.

Dlaczego twój tata jest twoim pierwszym idolem?

Wiesz co? Chyba dlatego, że potrafił łączyć różne role.

Był bardzo pracowity, był bardzo kreatywny.

Był moim idolem takim zawodowym i chyba dlatego padła ta odpowiedź, bo patrzyłam na niego, jak ona osoby, która właśnie pracuje na etacie, prowadzi swój gabinet.

Tata do tego wszystkiego jeszcze potrafił wrócić po kilkunastu godzinach pracy i po prostu wziąć się za coś w kuchni, bo uwielbiał gotować.

Więc pod tym względem był moim takim idolem zawodowym.

A jaki to był gabinet?

Physioterapii.

Ok.

Czyli jak wyglądało mnie więcej twoje dzieciństwo, to też mnie zastanawiał, bo to są takie rzeczy, których raczej jest niewiele o tobie.

A wydaje mi się, że to, kim jesteś i jak dzisiaj konstruujesz rzeczywistość, jednak mogło mieć dużo wspólnego z tym, kim byłeś.

Tak.

Wiesz co, myślę, że tutaj bardzo duży wpływ miał właśnie to, jak pracował Tata, że łączył właśnie te role,

że wykonywał, można powiedzieć, niby ten sam zawód, ale w różnych miejscach otaczał się bardzo dużą ilością ludzi.

I to, co mi się bardzo też podobało i na co bardzo zwracałam uwagę, to było to, że Tata miał taką pracę wiesz,

że jego pacjenci, osoby, które do niego przychodziły, to były osoby bardzo wdzięczne.

Wdzięczna mu za to, co robi.

Wiesz, on tak naprawdę sprawiał, że ich nie bolało, więc tą wdzięczność okazywali taką wiesz, nie tylko pieniężną, tylko taką większą.

I wiesz, jeżeli chodzi o moje takie wiesz życie w domu, to ja Tata obserwowałam tak z boku, jego nie było bardzo dużo, może w naszym życiu, dlatego, że pracował dużo, ale to był ktoś, na kogo czekałam i kogo podziwiałam.

Natomiast mama, mama zajmowała się domem, mama też pracowała, więc tutaj myślę, że konstrukcja była dość taka modelowa.

No tak, ale jak zapytałam Cię o ulubioną bajkę z dzieciństwa, no wiesz, dom.

Tak, wiesz co, ale chyba taki, który miałam też trochę wyobraźni, bo niby troszeczkę inaczej sobie wyobrażałam ten dom,

chciałam, żeby on inaczej wyglądał, czyli gdzieś tam sobie wiesz, śniłam, jak on mógłby wyglądać.

I to jest ta bajka, którą tworzę teraz.

A kim miałeś zostać, jak byłeś dzieckiem?

No właśnie, nie miałem tego zupełnie sprecyzowanego, wiesz, ja naprawdę nie wiedziałam kim chcę zostać.

Wiedziałam, że chcę robić coś wyjątkowego, ale totalnie nie, to nie było tak, że ja wiedziałam, że chcę być, nie wiem, lekarzem, piosenkarką.

Nie się to tak często zmieniało, że ja przez jakiś czas byłam gwiazdą rocka, a za chwilę w ogóle marzyłam o jakiejś rzeczy po drugiej stronie.

Więc naprawdę to nie było nic sprecyzowanego, że marzyłam, że dokończoną żyłam konkretnie.

Może dlatego w wieku 35 lat dopiero się dowiedziałam, co chcę robić naprawdę w życiu.
Ale próbowałaś jakieś rzeczy, tak, bo mówisz o Gwieździe Rocka, nie wiem, to grałaś w kapeli?
No zastanawiam mnie, w ogóle jak...
Tak, grałam w kapeli, grałam w kapeli na gitarze elektrycznej.
Ale to dlatego, że w ogóle nauczyłam się grać na gitarze.
Najpierw w mojej rodzinie bardzo chcieliśmy grać na gitarze.
Ja oczywiście, jak czegoś chcieli rodzice, to ja stawiałam okoniem po drugiej stronie.
Nie, ja nie będę tego robić.
Więc jak rodzice chcieli, żebym uczyła się nagrać na gitarze, to ja mówiłam, że nie.
A później spotkałam Krzyska z włogami włosami, który grał pięknie na gitarze.
Ja stwierdziłam, żeby mieć wspólne tematy z nim, to ja też będę uczyła się grać na gitarze.
I pamiętam, że poszłam do mojego taty, że ja już teraz chce grać.
Ja mówię, nie, nie, kochanie, ty masz sumiany zapach.
Więc jak nauczysz się jednego utworu, chociaż na gitarze,
skombinuj o sobie po prostu skądś, ja ci jej nie kupię teraz nowej,
bo to by za chwilę tak naprawdę przejdzie, bo ja próbowałam mnóstwa rzeczy.
I mówi, słuchaj, skombinuj sobie tę gitarę, jak się nauczysz jednego od całego utworu,
zaśpiewasz go, zagrasz, to idziemy do sklepu, wybierasz sobie gitarę, jaką chcesz.
No i nauczyłam się, pamiętam, to jest chyba pięć chwytów, zawsze tam, gdzie ty.
I zagrałam to tacie po miesiącu nauki na gitarze takiej, która była niby klasyczna,
ale miała akustyczne struny, więc bardzo twarde.
Na palce, które nie były wtedy wyrobione, to po prostu była katorga,
miałam pocięte paluchy, ale pokazałam, że tak, jestem gotowa.
Poszliśmy do sklepu, kupiliśmy moją pierwszą gitarę.
I od tamtego czasu chłopak jakby też przeminął,
ale został mi fan zgrania na gitarze, teraz nie wiem,
czy bym potrafiła chociaż zagrać zawsze tam, gdzie ty,
ale to faktycznie przerodziło się w jakąś taką mini pasję.
I grałam w jakimś takim małym zespole,
chyba raz zegraliśmy na jakimś dniu dziecka w Ożarowie Mazowieckim.
I chyba to był ten moment, kiedy stwierdziłam,
że to nie do końca jest dla mnie,
ale gdzieś tam sobie jeszcze brzdąkałam w zeciszu domowym.
A miałaś jeszcze jakieś inne pasje, nie wiem, związane ze sportem,
w perspektywie tego, czy tata był fisioterapeutą i tak dalej?
Nie.
Czy to raczej już tak było, że wszystko wódki rozumiecie?
Nie, wiesz co, ale jakby mogła powiedzieć,
jaką miałam taką najsilniejszą pasję,
to wiesz co, ja byłam zawsze głupia na robotę, naprawdę.
Ja chciałam pracować.
I pamiętam, że moi rodzice byli bardzo na nie,
bo nie chcieliśmy, żebym ja pracowała.

A ja po prostu od młodych lat próbowałam gdziekolwiek,
to mogły być nawet jakieś po prostu małe sprzedaże, wiesz, szkolne.
I ja marzyłam o tym, żeby po prostu mieć swoje stoisko, sklepik,
żeby prowadzić jakiś warzywniak cokolwiek,
byleby już wejść w jakąś taką, wiesz, interakcję biznesową.
Ale myślę, że to się bardzo wiąże właśnie z tym,
że podziwiałam tatę właśnie biznesowo i tak zawodowo.
Ja chciałam jak najszybciej też wejść po prostu na tą drogę,
bo skoro może tyle czasu nie było i dawało mu to taki fan,
no to było coś, w co warto iść.
I pamiętam, że jak szłam na studia,
po kilku takich już pracach dorywczych,
to rodzice postawili mi warunek,
że w ogóle im zależy na tym, żebym skończyła studia dzienne
i będą mi za nie płacić, ale nie mogę pracować.
Tutaj chwila przerwy.
Jeżeli słuchasz teraz tego podcastu,
pamiętaj by wcisnąć przycisk Obserwuj bądź Subskrybuj.
Zależności od tego, na jakiej platformie słuchasz tego podcastu
będę bardzo, bardzo wdzięczny, miłego odsłuchu.
I pamięci, że ja po prostu byłam w tak totalnym rozkroku,
co mam wybrać, no z jednej strony niby wtedy było utarte,
że okej, studia dzienne to są dobre studia
i jak się na tym skupisz, no to później dostaniesz jakąś super pracę i tak dalej.
Gdzieś tam szłam w tym przekonaniu,
ale byłam tak uparta, że tata otworzył mi pierwszy biznes,
z którym było Solarium,
żebym tylko gdzieś po prostu czymś się zajęła
i odpuściła to, że ja chcę gdzieś iść do pracy,
ale i tak na drugim roku znalazłam sobie pracę już w firmie.
Może nie się bali, że ty masz narkotykami handlować,
może ci sprzedaż szła.
Sprzedaż szła mi całkiem, całkiem nieźle faktycznie,
bo chyba pierwszą taką pracę,
gdzie zrobiłam jakieś takie pierwsze, większe pieniądze,
to była sprzedaż kartek na Walentynki,
po prostu na ludzi, ludziom tak na ulicy sprzedawałam,
by tam, wiesz, wyrobić jakąś normę.
No dobra, jak z tym było z tym Solarium dalej,
to był krótki epizod w twoim życiu?
W sumie to był długi epizod,
który nauczył mnie takiego pierwszego prowadzenia biznesu,
samodzielnego, bo miałam tam po prostu wolną rękę

i to było w takim szale wtedy,
kiedy otwieram Solarium, to był 2004 rok,
więc to był, wiesz, totalny wysyp,
po prostu czekoladek na ulicy.
Ale to był taki biznes, który dość szybko udało się ułożyć
i on się po prostu stał dla mnie nudny.
Wiesz, takie to było tylko tak naprawdę odtwarzanie
non stop tego samego schematu.
I to działało, działało dobrze i nie wymagało,
nie wiadomo jakiego zaangażowania.
To było tak zwanym samograjem.
Więc jak już nie widziałam swojej roli
i nie widziałam tak naprawdę możliwości,
żeby coś z tym więcej zrobić,
no bo okej, miałam jedno Solarium,
następnie miałam dwa.
Później się skończyło miejsce do wynajęcia,
więc stwierdziłam, okej, mam dwa.
One sobie tak naprawdę chodzą.
Ustawiłam sobie to, bo weszłam we współpracę z panem
z sklepiu, żeby pomagał mi to ogarniać,
kiedy ja jestem na uczelni.
Więc wymagało to ode mnie, nie wiem,
dwóch godzin zaangażowania dziennie
ale to pokazuje, że też dobrze sobie
organizowałaś to wszystko, więc ty
nawet całkiem nieźle jako studentka
funkcjonowałaś w życiu biznesowym,
byłaś zamorzą studentką.
Tak, byłaś zamorzą studentką, która na drugim roku
stwierdziła, że musi iść do pracy
etatowej i tam dostałam warunek
i od mojego szefa,
i od mojego taty,
że moja średnia nie może spać poniżej czterech,
bo szef nie zwolni, a tata zabroni mi pracować.
To nieźle.
Ale to już była praca związana z handlem?
To była praca
najpierw na infolinii,
więc mogłam to pogodzić ze studiami dziennymi,
bo po prostu byłam
odpowiedzialna za infolinię wieczorną.

Później za windykację,
bo w tej firmie dość długo pracowałam,
ale to było
tak naprawdę wszystko, czego mogłam się
dotknąć w tej firmie, to się zajmowałam,
czyli windykacją i sprzedażą
i potwierdzaniem
pracy, jakości pracy handlowców,
później księgowość,
później relacje inwestorskiej.
To ile znam pracować?
7 lat.
Ty lubisz długie związki?
Tak.
A co sprzedawała się kochany dowiedz?
Zaczynałaś od Walentynek.
Tak, zaczynałam od Walentynek,
a później były to chociażby
usługi telekomunikacyjne,
bo to był też ten moment,
kiedy była transformacja z telekomunikacji polskiej
jako monopolisty
czas, gdzie można było zarobić bardzo duże pieniądze,
zakładając, że byłaś na prowizji.
Byłaś na prowizji? Tak.
To ty w ogóle żyłaś,
solarią, kiedy były czekoladki.
Tutaj transformacja,
to ty potrafiłaś się zakręcić, więc
miałaś taki talent od samego początku,
żeby zarabiać
kasę. Tak, dlatego ja się tak nie cierpliwiłam,
żeby pójść do tej pracy. Wiesz, to nie jest tak,
że oczywiście ja nie wiem, zarabiałam kokosy,
ale
lubiłam po prostu zarabiać.
Tak, tylko kokosy tak zupełnie, zupełnie serio
patrzac na to, że jesteś na tym studiach,
masz jedną solarią, potem otwierasz drugie,
jednak to też jest jakiś nakład finansowy.
Na czymś, to udało mi się je dość szybko
spłacić, bo plan był
4-5 letnie,

jest płaciłam tak naprawdę po 2 latach,
a w pierwszym roku kupiłam drugie,
więc to faktycznie
przynosiło fajne pieniądze,
ale cały czas miałam
niedosyt. No bo mnie zastanawiała o to,
nawet jak ty opowiadałaś o tej swojej obecnej karierze,
to mnie zastanawiał jednak korzeń,
bo wiedziałam, że to nie mogło być tak,
bo ty zastosowałaś dużo mechanizmów,
które stosują, dojrzały biznesmeni,
którzy po prostu patrzą na to i nawet jak
gdzieś w którymś wywiadów
mówiłaś o perspektywie na inną nazwę,
to powiedziałaś, że ta nazwa nie jest seksji,
tylko po prostu, bo ta by się nie sprzedawała,
a architekt w porządku już jest czymś po prostu takim,
że naprawdę to działa. Tak,
wiesz, być może te studia dzielne faktycznie coś dały.
Ale my się zastanawiałam, jest to zupełnie serio,
czy studia czy coś dały. Nie,
wiesz co, tak naprawdę to nie,
znaczy mi tak naprawdę już dała dużo szkoła średnia,
bo ja chodziłam do
liceum profilowanego, nie do ogólniaka,
więc
tak naprawdę od pierwszego
od pierwszego roku, od pierwszej klasy my mieliśmy
już ekonomię, ekonometrię,
statystykę, to co
podczas na pierwszym roku studiów na ekonomii
się uczysz, to już miałam w szkole średniej,
więc pierwszy rok był dla mnie totalnie nudny,
bo po prostu to wszystko już miałam,
ale wiesz, to chyba jest
trochę tak, że jak już czujesz, że to jest
to, w czym się właśnie spełnia,
że jak coś robisz, to te rzeczy
wychodzą na większą, na mniejszą skalę,
bo wiadomo, na początku była mniejsza
i możesz wykorzystywać
te swoje właśnie talenty, umiejętności,
no to chłoniesz to, co możesz wykorzystać.

No mnie zastanawia jednak cały czas ten proces tego, że masz jedno solarium, masz drugie solarium i idziesz do jednej firmy pracować. I jeszcze ta stanowisko, z którego zaczynasz, nie wiesz mi tak, jakby to było stanowisko za tak duże pieniądze, żeby to było atrakcyjne. Absolutnie nie było atrakcyjne, to było z 7 zł za godzinę. Ale to też było tak, że ty marzyłaś po prostu dużo większej kariery jakiejś biznesowej w takim odniesieniu, że wiedziałaś, że z solarium to musiałabyś mieć sieć po całej Polsce, a tutaj wiedziałaś, że możesz po prostu iść szczebelek po szczebelku coraz wyżej? Wiesz co, wiedziałam, że ja naprawdę wiedziałam, że ja potrzebuję pracować, bo ja się po prostu tam spełniam. Ja się, wiesz, jakby tylko i wyłącznie ucząc się, nudzę się. Nie widzę, co można zrobić, co można zrobić więcej. W tych solariach było tak, że też, wiesz, sieć solarów mnie nie interesowała, bo wiedziałam, że to już jest taki moment, że tego jest za duże. Jak ja otwieram solarium, to moje było trzecie, ożarowie mazowieckim, to nie jest duża miejscowość. Jak funkcjonowałam już tak na pełnych obrotach, to chyba było z sześć i moje było ostatnie zamykane ożarowie. Więc nie chciałam się rozbijać o kolejne miasta i po prostu, wiesz, jak sobie wyobrażałam pracę i teraz dwie godziny zajmuje się tym i tym, to teraz mam się zajmować cały dzień tym samym, tylko jakby zduplikowane. To nie jest to. No dobrze, ale wchodziłaś na przykład w strukturę tej firmy i miałaś jakieś marze sprecyzowane marzenia, co chcesz osiągnąć w tej firmie? Czy to było tak, że wchodzę i zobaczę, co będzie?

Chyba zobaczę, co będzie
i wybierałam, wiesz, to też chyba troszeczkę
na posiadomce, bo wszystkie moje
prace takie etatowe były w firmach,
gdzie ja naprawdę mogłam robić wszystko.
Bo wiesz, wziąć studentkę tak naprawdę,
która, wiesz, z takim hura optymizmem, mówi
to ja się teraz zajmę tym, a mogę też się tym zajmować,
a księgowością, a mogę pomóc,
to jest, wiesz, to nie jest normalne, że
się oddaję tak dużo. Więc
to, że mogłam to robić, że miałam
takich elastycznych szefów, to tak naprawdę
dawało mi możliwość spróbowania wszystkiego,
żeby odrzucić też te rzeczy, którymi ja
się nie chcę zajmować. Więc ja się precyzowałam
tak naprawdę robiąc coś. Bukie w coś nie
wejdę, to nie wiem, czy chcę to robić, czy nie.
Było taki moment, że zaczęłaś
coś robić i się okazało, że się do tego nie nadajesz,
albo jesteś kompletnie w tym słaba?
Poczekaj.
W całej tej historii cały czas
bazujemy na tym, że jednym bardzo dobrze sprzedawałaś
i zastanawiało mnie,
czy było coś takiego, gdzie naprawdę mogłaś
sobie poparzyć ręce, bo próbowałaś
coś zrobić, a czymś kompletnie się nie znałaś.
No oczywiście, spróbowałam na przykład księgowości,
bez przygotowania
i ucząc się tak naprawdę
oglądając
poprzednie księgowania, jak wyglądały
to z tego się uczyłam tak naprawdę
księgować dalej.
I były takie momenty, że na przykład już
czułam, że brakuje mi wiedzy,
ale nie miałam potrzeby jej zdobywać.
Bo to nie było coś, co mnie kręciło.
W którymś momencie to już było totalnie odtwarzalne
i to się stawało nudne, więc to był
na przykład temat księgowości, to był temat,
którym zajmowałam się, może przez dwa lata,

ale dlatego, że on mi był potrzebny
do tego, żeby zajmować się w tym samym czasie
relacjami inwestorskimi, czyli jak miałam mówić
jakie mamy przychody,
jak wyglądają wskaźniki,
no to musiałam po prostu w tym być,
skąd to się bierze.
Jak tu łączyłeś życie prywatne z życie zawodowym,
bo życie zawodowe brzmi tak jakby
do babła za krótka już w tamtym momencie.
Wiesz co,
ja miałam przewagę,
jakby życia zawodowego i mam do dnia
dzisiejszego i to jest takie 80-20,
z czego z tych 20 staram się wycisnąć
po prostu jak najwięcej.
A wtedy, kiedy pracowałam,
kiedy prowadziłam solaria i kiedy studiowałam,
to tak naprawdę
to podział był podobny,
to znaczy 80% mnie i mojej energii
po prostu było w pracy.
To mnie jarało, no, sorry.
Każdy ma jakieś fetysze,
no bo mnie zastanawiało też to,
bo ty powiedziałaś w jednym z wywiadów,
że musiałeś odciąć
toksyczną relację i tak naprawdę
wtedy zaczęło się wszystko to,
dlaczego się dzisiaj tutaj spotykamy.
Trochę tak.
I ten, mimo wszystko te 20%
ma dla ciebie bardzo dużo,
bardzo mocno rzutuje na te 80%.
Czyli jesteś powiekiem.
Tak, jestem jak najbardziej
i w ogóle to, że mam
takie pełne przekonanie,
że to, co robię teraz,
jest też możliwe dzięki temu,
że właśnie te 20% jest poukładane
i te 20% to jest 20%,
które bardzo mocno mnie buduje

i bardzo mocno mnie wspiera
i bez tych 20% inne rzeczy też
jest 50%, czy to już zachłandne.
Tak, ale
to jest taki właśnie plan na fuertę
na przykład.
Że będę sobie żyć na fuercie
i tam na przykład zajmę się już tylko
tworzeniem treści.
Albo będę robić zupełnie coś innego.
No dobra, a jesteś tak samo dobra
w ludzi, jak w pracę?
Wydaje mi się, że
jestem coraz lepsza w ludzi,
to znaczy przez to, że pracuję z ludźmi
i poznaję ich z takiej
zupełnie innej strony
i muszę być bardzo
uważna na to, co się z nimi dzieje, chociażby
w procesie odgracania,
to wydaje mi się, że w ludzi jestem już lepsza.
Ktoś u mnie kiedyś
w podkaście powiedział, że największą inwestycją
a pracować w dziale inwestycyjnym,
jaką podejmujemy w życiu, to partner.
Zgadzasz się? Zgadzam się jak najbardziej.
No i co na przykład widzisz
w swoim obecnym partnerze, co on ci daje
w takim odniesieniu do tych
do tych 80%?
Wiesz co, po pierwsze
mamy syna, więc
on przejmuje tak naprawdę bardzo dużo
tych ról, które można by było
przypisywać standardowo do mamy.
Więc
jedno to jest właśnie upiekana
naszym synem, to jest
choćby gotowanie, w które ja absolutnie
nie jestem dobra, to znaczy ja zapominam czasem,
że trzeba przygotować jedzenie,
zjeść jedzenie, bo ja jestem po prostu czymś zajęta.
A on o tym nie zapomina,

a on o tym pamięta.

W tej chwili też pracujemy razem, więc
odciążam mnie w tych rzeczach zawodowych, które
dla mnie są nudne, czyli teraz właśnie
księgowością
papierami.

I pilnowaniem, żeby to się wszystko spinało,
a nie tylko było fajnie, bo ja często płynę
na fali, będzie fajnie, w coś wchodzimy,
bo będzie fajnie, a niekoniecznie liczę.

Natomiast on jest

tym, który to liczy

i naprawdę ogromnie mnie wspiera.

To znaczy, kiedy ja już przychodzę w trybie
domu i to jest tylko takie sypialnia
tam.

Kąp się, kołać się i po prostu
jutro rano wstanieś, wszystko mnie opowiesz.

Żeby

tutaj już wiesz niczym takim domowym
nie po prostu nie obciążać.

I wiem, że to jest układ bardzo wyjątkowy.

Ale wy też robiliście razem
agencja marketingową, czy zaczynaliście
dopiero razem od firmy sprzątającej?

Zaczynaliśmy

od agencji.

Chociaż znaliśmy się już wcześniej, ale
ja odchodziłam ze swojego pierwszego tatu
i to było takie, wiesz, odejście
z pompą.

Takim, wiesz, że ja po prostu teraz
tworzę firmę, agencję reklamową,
duże A, duże R, w ogóle wiesz, musi być
biurą, musi być asystentka.

Przeniosłam po prostu wcześniejsze swoje
doświadczenie zawodowe na stopy
właśnie prowadzenia swojej firmy.

Więc wszystko musiało być tak, jak ja byłam
przyzwyczajona, że jest w firmie, czyli wiesz, jest
ekspres do kawy, jest ksyrokopiarka,
jest fax, bo to jeszcze te czasy.

A ściągnęłam Pawła

właśnie do tego, żeby on mi pomógł to rozkręcić tą agencję i żebyśmy w którymś momencie układ był taki, że on przyjeżdża do Warszawy z Poznania na trzy miesiące, pomaga mi rozkręcić firmę tutaj, a później duplikuje tę firmę w Poznaniu. I jakby nasze relacje miały być czysto zawodowe. Chociaż wcześniej mieliśmy historię takie, że próbowaliśmy być razem, tylko że jakoś na odległość nam nie wychodziło. To już nie został. Czy z tej firmy wyciągnęłaś najlepsze co wyogłasza? Tak, oczywiście, że tak. A miałaś moment, że zażalowałaś, że zaangażowałaś swojego partnera w swoje życie zawodowe? Tak. Kiedy znajmiamy, że jedziemy na pierwsze zlecenie na sprzątanie. I wiesz, to był taki moment, gdzie mówię i ja, pierdziele, co ja w ogóle wymyśliłam? Zajeście przysto inny facet, o którego wcześniej walczyłam bardzo długo i chciałam, żeby tu był. I wyobrażałam sobie, konstruowałam to nasze życie. W ogóle pisałam jakieś opowiadanie, jak to nasze życie ma wyglądać, że on w ogóle będzie maklerem jeżdżącym, bo chciał być. Ja będę gdzieś tam w jakichś spółkach w ogóle właśnie w relacjach inwestorskich i tak dalej. I wiesz, będziemy wracać do jakiegoś wypasionego domu i w ogóle oddawać się naszym jakimś ekstremalnym hobby. A po prostu posażałam go w Torbay Case, wiesz, że środkami czystości i mówiłam, chodź, będzie fajnie. Będziemy teraz sprzątać, bo wiesz, musimy wyjść z naszych tarapatów finansowych.

Ja wymyśliłam, że to będzie firma sprzątająca
i po prostu pierwsze zlecenia to musimy
ogarnąć sami, żeby później
ewentualnie kogoś nauczyć tego robić.
My musimy sprawdzić, jak to się robi.
No i przed drzwiami pierwszej klientki
doszło do mnie takie, że, kurde,
co ty robisz? W ogóle to jest,
wiesz, beznadziejny pomysł.
Ale ostatecznie okazało się, że to było najlepsze,
co mogło być dla naszego związku.
Bo każdy z nas zdjął swoją koronę,
zdjął tak naprawdę
z drugiej strony też jakieś takie,
wiesz, przekonanie, jak ma ta druga osoba
się zachowywać, jak ma wyglądać nasze życie.
Nastąpiło totalne wyzerowanie.
Taki, wiesz, przycisk,
reset.
No bo ten cały pomysł ze sprzątaniem też się
pojawił w nocy, zrobiłaś wtedy jakąś tam
prostą stronę i to pykło.
Ale no, kiedy jechałaś na te sprzątanie,
to miałaś takie wrażenie, że to jest trochę porażka.
Jako powiadamy o całej twojej karierze
do tamtego momentu,
o takiej dziewczynie, która miała dryg do sprzedawania,
która miała dużą karierę ze sobą
w korpo i tak dalej,
i nagle jedziesz sprzątać do kogoś.
Znacząco wiesz co, nie do końca to było takie
okryte tą porażką,
dlatego, że
przed tym nastąpiła przecież sprzedaż tych usług.
I wyobraź sobie,
że otwierasz firmę w nocy
i jest ta droga, gdzie
znajdujesz szybki
kanał do sprzedaży.
Sprzedajesz ponad 500 kuponów,
500 usług i mówisz
kurczę, wypaliło.
Więc z jednej strony oczywiście, że jak jesteś

myjesz kibel u kogoś, to mówisz porażka, ale z drugiej strony mówisz kurczę, jaki potencjał niesamowite, jak to się sprzedawało. Byliśmy pierwszy w Polsce, więc z jednej strony to tak napędza, czyli to jest fajnie, a później dopiero patrzysz, jakim kosztem, czyli jak na przykład my potrafiliśmy w ciągu jednego dnia posprzątać siedem mieszkań. Więc wyobraź sobie, bardzo zmęczeni wracaliśmy. Z jednej strony siedem mieszkań, jedno za drugim po prostu, kwestia logistyki, układu i byliśmy w stanie tego zrobić. I my wracaliśmy po prostu trąc nosem o podłogę. Z jednej strony myślaby, że jest porażka, a z drugiej strony kurde. Wiesz, nie wyobrażam sobie żadnej innej swojej wcześniejszej działalności, żeby to się cieszyło aż tak dużym zainteresowaniem. Żebyśmy ja naprawdę odrzucała telefony od klientów potencjalnych, bo już nie mam, gdzie ich się cisnąć. Co teraz też się powtarza? No tak, teraz to na pewno. Ale wtedy też to było tak, że te kupone chyba były za 50-60 zł, jakoś tak, że to też dlatego, wiesz, to zastanawiałoby stwierdziłem sobie, że wow, to jest tanieo. Tak, to jest tanieo, ale wiesz, naszym celem było to, żeby klientom pokazać jak sprzątam, jaka jest nasza jakość i wychodząc od klienta mieliśmy, bo wiesz, sprzątanie to tak naprawdę była jakaś tam część tego procesu. Czyli wiesz, poznaj mnie, polub mnie, jakby szliśmy w model. Ale na koniec była sprzedaż, czyli byliśmy już rozliczeni za to sprzątanie, ale później proponowaliśmy sprzątanie

cykliczne, już za regularną cenę
i zostawialiśmy do siebie u każdego klienta
numer telefonu, mieliśmy takie magnesy
na lodówkę, że jak już już będą
po jakimś melanzu, po prostu kiedyś
trzeba będzie szybko sprzątać do nas za dzwonią
i na klatce budynku też zostawialiśmy
zrywki. Więc tak naprawdę to był
wiesz, to był super
tanie, supertanie, możliwość dotarcia do potencjalnych
klientów. Wiesz, oni nam płacili za to,
że my się mogliśmy zareklamować.
Normalnie otwierając taką firmę musiałbym
zainwestować, wiesz, nie wiem,
w reklamę na Facebooku,
w Google'u albo latać z tymi
zrywkami albo komuś za to zapłacić.
A tutaj tak naprawdę ktoś mi jeszcze za to
zapłacił, że mogłam tak naprawdę pokazać
na czym polega moja usługa
i ewentualnie, wiesz, klienci, którzy byli
z polecenia, to byli klienci już za free.
A zastanawiałaś się długo, dlaczego
nie wyszła agencja? To było dla mnie
ciekawe też w perspektywie takiego dziecka
sukcesu i nagle pierwsza taka
porażka. Wiem, spuchliśmy
po prostu. To znaczy, wiesz, z jednej
strony spuchliśmy
w koszty, czyli to co mówiłam, że chciałam
przenieść po prostu, wiesz, z firmę,
która już była stabilną firmą,
i którą było stać na różne gadżety
firmowe i
takie, wiesz, osoby typu asystentka,
która ma odbierać telefonę, którą mówmy się,
jakby przychodu nie generowała i nie była
potrzebna na samym początku, ale uważałam,
że jak ma to być firma, no to ona musi mieć
jakiś, wiesz, musi być jakiś model tej firmy
i troszkę mi zakrzywiło ta praca
po prostu wcześniejsza, że tego się nie robi
w domu, tego się nie robi po kosztach, tylko to się robi,

wiesz, biuro, szylt i tak dalej, tak,
i telefon stacjonarny podłączony musi
być. Więc jedno to, że
spuchliśmy, a dwa to po prostu
nie zapłacił nam duży klient, to znaczy
zachłysnęliśmy się tym, że, łąz,
dobyliśmy dużego klienta, jest
masakrycznie obciążona kosztami
kampania, ale my ją zrobimy,
wiesz, zatrudnienie ludzi, paliwo,
no, masakryczne koszty,
po czym nagle klient duży mówi,
ale ja chciałbym głosić kilka uwag
i wiesz, wiesz,
ale my musimy zapłacić ludziom,
wiesz, my musimy się z tego wszystkiego
teraz rozliczyć i
i finalnie klient nie zapłacił nam
całości. Jakie to były koszty?
Wiesz co,
wtedy wydawały mi się naprawdę
strasznie duże, ale to był kontrakt kosztowy
na osiemdziesiąt tysięcy.
Mieliśmy zarobić św. 150.
No, no ale to wiesz, ale jak
ci klient nie zapłacił, to jesteś, wiesz, osiemdych
do tyłu, czyli wszystko, co tak naprawdę
zbudowałam sobie taką, wiesz, poduszkę
odchodząc z pierwszej firmy,
no to, to tak naprawdę pochłoneły nam
koszty takie, wiesz, bieżącej działalności
plus jeszcze te koszty, które musieliśmy
pokryć, pokryć
kampanii, a i tak nie dostaliśmy całości.
No dobra, a psychicznie
jak się z tego zbierasz?
Ja się zbieram szybko, bo ja od razu działałam.
Jakby szukałam szybko, bardzo szybko szukam
rozwiązań. Nie
siedzę długo w tej sytuacji, która była,
bo to, to, to było naprawdę
szybkie działanie, jak już, jak widziałam,
że nie idzie to w dobrą stronę,

to nie będzie tak, że się powymieniamy
kilkoma mailami i nam zapłacą, to już szukałam
tak naprawdę rozwiązania, czyli po pierwsze
ciałam się kierą koszty, wiesz, jak najszybciej
co się da po prostu wyciąć, żeby to nie generowało
kosztów, a z drugiej
strony, co robimy nowego, żeby nam to
po prostu wygenerowało teraz tu
duże pieniądze, nie takie, że
wiesz, ja stworzę firmę, która będzie
za rok nam dawała jakieś tam stabilne pieniądze,
nie, tu i teraz, my musimy po prostu mieć
i na tą firmę, i na, na to, co zostawiliśmy
po sobie, no bo musimy się
rozliczyć, tak, z pracownikami, za wynajem
biura i tak dalej. Sprzątanie było pierwszym pomysłem,
czym, którymś z kolei. Pierwszym.
Bo to szczęśliwe.
Naprawdę, to był pierwszy pomysł,
ale też był poparty researchem,
czyli wiesz, my, po pierwsze
my się wszystkich, znaczy, najpierw siebie, w ogóle
czego my potrzebujemy,
co jest takim, wiesz, jakąś taką
właśnie usługą, no bo wiadomo, że to musiała być
usługa, skoro nie mamy pieniędzy
inwestycje, to wiadomo, że to miała być
usługa i co było takiego, co jest potrzebne
po prostu wszystkim, wiesz, jak ta papierowa
lampa z IKI, że ona jest
praktycznie w każdym domu na początku, nie,
póki się nie kupi, to, co jest takiego,
jak ta lampa.
Pytaliśmy siebie, pytaliśmy
swoich znajomych i po prostu to, co do mnie
to jest to, że najczęściej ktoś pyta,
hej, masz kogoś do sprzątania
i wiesz, no to może
w takim razie w to, bo jeżeli wszyscy
naokoło ciebie tego potrzebują
i pytają, no to znaczy, że jak z tym wyjdziemy,
to na pewno chwyci. A czego się dowiadujesz
o ludziach, kiedy u nich sprzątasz?

To może być ciekawe. Wiesz co, tak, to znaczy, jak doprowadzaliśmy do czystości, czyli jak prowadziliśmy taką tradycyjną firmę sprzątającą, to tak dużo się nie dowiedzywałam. Mam wrażenie. Teraz się dowiaduje więcej, kiedy wchodzimy w procesy decyzyjne, kiedy odgracamy, kiedy, wiesz, pracuje właśnie bardziej z człowiekiem niż z rzeczami, bo sprzątając, czyli tak, wiesz, czyszcząc powierzchnię, świadcząc usługi sprzątania, to ty się zajmujesz rzeczami. To jest twoja rola. Natomiast zajmując się odgracaniem, organizacją przestrzeni, ty pracujesz z człowiekiem. Rzeczy to jest na drugim miejscu, tak naprawdę. Więc tu się dowiadujemy, tu się dowiadujemy dużo więcej z człowiekiem. A jak długo, bo nie sprawdzałam tego, jak długo ta firma istniała, bądź istnieje, jeżeli chodzi o sprzątanie? Od 2012 roku. W 2012 mieliśmy naszą pierwszą sprzedaż i ona tak naprawdę istnieje do dzisiaj, tylko w zupełnie innej formie, bo w tym momencie, kiedy ja drugi raz wróciłam na etat, to firmę przejął Big i on ją przekształcił na sprzątania takie wieżowe czarne, biurowe, tam, gdzie tak naprawdę, wiesz, no, łatwiej od pracowników i łatwiej z pozycjonacji. A jak bycie z mamą zmieniło twoje podejście biznesowe? Wiesz co, może troszeczkę mniej ryzykuję. Może nie w takim biznesowym wymiarze, chociaż w biznesowym też. Ale nie, poza tym, że zrezygnowałam z robienia prawa jazdy na motocykl

i nie skacze już ze spodochronem, to nie zmieniło
za dużo. Bo ty był ten moment,
że wróciłaś na etat?

To też był znowu handel?

To było prowadzenie.

To było trochę tak.

Trochę tak, bo to było prowadzenie
zespołu sprzedażowego, czyli
może już nie ja tak bezpośrednio sprzedawałam,
ale uczyłam innych sprzedawać
i pilnowałam tego, żeby
zgadzały się słupki.

Ale to tak

naprawdę był mi potrzebny
taki moment stabilizacji,
żeby w ogóle wejść w rodzinę,
żebyśmy zdecydowali się obydwój w jednym
czasie na to, że chcemy mieć dziecko.

Więc w ogóle stąd się pojawił pomysł,
żebym ja wróciła na etat i żeby była
taka druga stabilna noga, bo jak jechaliśmy
na jednym wózku w firmie sprzątającej,
to cały czas nie czuliśmy się bezpiecznie,
bo już raz przeżyliśmy, upadek
i szukaliśmy po prostu, gdzie
może być stabilnie na tyle, żeby młody człowiek,
młodemu człowiekowi zapewnić
dobrze życie.

To co sprzedawaliście w tej firmie?

Sprzedawaliśmy licencje na muzykę.

Co to znaczy licencje na muzykę?

W Polsce jest takie prawo,
ustawa o prawie otolskim prawach pokrewnych,
która nakazuje, że
jeżeli w miejscach publicznych
odtwarzasz muzykę
zalem osiągnięcia korzyści materialnych,
to powinienes mieć podpisaną umowę,
żeby to robić legalnie
i odprowadzać składki do artystów,
do producentów i tak dalej.
Więc ja byłam w jednej z tych firm
odpowiedzialna właśnie za to,

żeby pieniądze trafiały do kogo trzeba.
To musiała być ciekawa praca.
Tak, bardzo.
To był najciekawszy handel, jaki przeżyłam,
dlatego że tam klient musiał z nami podpisać umowę.
Nie to, że
tak jak z telefonami na przykład,
że klient mógł, ale patrzył
na to, że wiesz, a tu stawka
taka, a tu chce ponegocjować, a tu,
a może z korzystam z innego operatora,
a tutaj tak naprawdę było to nakazane ustawą.
Więc
my mieliśmy zadbać, jakby nasz dział.
Miał zadbać o to, żeby dotrzeć
do tych klientów, którzy już korzystają
tak naprawdę z usługi i tylko i wyłącznie to zalegalizować.
I zrobić to w miarę bezboleśnie.
Czyli chodziliście
po doprecu po salonach fryzjerskich,
samą fryzjerską nie ma podpisanej umowy
i wtedy musicie podpisać umowę.
Tak, i zrobimy to tak, żeby jak najmniej
bolało i żeby było z korzyścią
dla obu stron.
Ale takiego delikwenta, jeżeli nie ma podpisanej umowy,
to musiał mieć jakiś mandat, coś takiego, czy po prostu...
Nie, wiesz, co rozliczał się
za jakiś czas, jakby z której korzystał,
bo wiadomo, że
jeżeli docierał do kogoś, kto prowadzi
nie wiem, taką restaurację,
na przykład nie wiem, od pięciu lata
my do niego docieramy, nie wiem, teraz
no to wiadomo, że już pięć lat korzystał
z usługi, ale gdyby mu kazać zapłacić
za całość wstecz, no to by go to bolało.
Tak, więc tutaj wchodziły
takie już miłe negocjacje.
Ile tam pracowałaś?
Tam pracowałam 2014,
2020.
Sześć lat.

Wow, to faktycznie długie związki.

Ale to dlatego, że ja miałam
naprawdę fajnych szefów,
bo ja tak naprawdę pracując
tam sześć lat, już dwa lata,
byłam architektem porządku.

Tak, to też wiem,
bo to też było akurat ciekawe,
jeżeli chodzi o to wystąpienie i tak dalej,
a byłaś na zwolnieniu macierzyńskim?

Nie bardzo.

Sześć tygodni byłam w domu,
jak Boris przyszedł na świat,
a później macierzyński przejął Tata,
czyli był Tadzieżyński.

Nie był ustawował, nie można tak szybko,
ale ja wróciłam.

No, bo też zastanawia mnie,
że szef mógł cię...

To jest taka miłość taka,
że jeżeli masz takiego pracownika, to co ludzie się nie zdarzają.
Myślę, że wiesz.

Wiem, bo szukam cały czas takiego.

To jest akurat coś wyjątkowego,
a czasami nie masz tak, że po prostu cię to męczy?

No, prawda, nie.

Jeżeli jesteś cały czas głodna?

No, bo w firmie sprzątającej przecież nawet
poza tym, że się trochę baliście,
że po tym upadku to powiedziałaś,
że cię to już trochę nudziło.

Tak, bo wiesz co, jak sprawy się układają już,
czyli wiesz, ta struktura się jakoś

w miarę układa,

tak jak chociażby było w firmie sprzątającej,
gdzie to już była kwestia wprowadzania
nowych pracowników

i oni odtwarzali tak naprawdę

nasz model sprzątania,

naszą czeklistę,

to już było tak powtarzalne,

że to było dla mnie zbyt nudne.

Ja potrzebowałam tak naprawdę pracy,

księgowość, bo tam jest po prostu
jakaś struktura jest jakiś wzór,
to szukałam czegoś dla siebie,
co właśnie będzie takie, wiesz, projektowe,
że każdy projekt będzie inny
i teraz, jak jestem architektem porządku,
no to każdy mój klient jest inny,
każdy dom jest inny.
Każdy klient jest tak naprawdę innym wyzwaniem,
więc to mnie nie nudzi.
Niekiedy pięciodniowa przeprowadzka,
to mnie zaczyna nudzić piątego dnia, nie?
Pytanie nudzić, czy męczyć, ale to też mnie zastanawiano,
bo pójdziesz, że każdy jest inny,
jest tak, jak rozmawialiśmy w perspektywie rozmowy
i mówię ci o tym, że jest wiele,
że jest bardzo dużo podobnych rzeczy,
niektórych ludziach, to w domach nie ma takich...
Wiesz co, tak, ale w domach tak,
w tym, co będziemy robić po kolei,
są oczywiście podobieństwa,
ale chyba to,
że ja nigdy nie wiem, czym klient nas zaskoczy,
powoduje, że jestem,
wiesz, cały czas w gotowości,
cały czas w napięciu do podjęcia kolejnego wyzwania
i to mi wystarcza.
Niekiedy faktycznie nas klient czymś zaskakuje,
czasami można go faktycznie
przyrównać do, nie wiem,
trzeciego wstecz,
ale one są jednak zupełnie inne,
bo tym bardziej teraz,
ja pracuję jeszcze w różnych zespołach,
pracuję już z moimi kursantkami,
więc nawet te zespoły mam różne,
to nie są te same osoby, z którymi wiesz,
codziennie się widzimy, hej, hej, jak tam w robocie,
tylko to są no stop, wiesz,
albo jest zmiana u klientów,
albo jest zmiana w zespole.
A są takie rzeczy, które mówiąc kolokwialnie,
tak,

ludzie mnie w czasie w kursie ają,
jak marudzą.
A dlaczego marudzą?
Wiesz co, to jest coś,
co Tobik mnie czasem uczy,
że mówi, nie wszyscy będą tak zapierdalać,
jak Ty.
Mają swoje ograniczenia,
fizyczne, psychiczne,
że na przykład nie wiem,
czują przeboć co w ani, mówi, Tobie jest w tym dobrze
i Ty się w tym nakręcasz, to jest Twój motor,
a innych to może męczyć, i po prostu
daj im po prostu troszkę
luzu, bo faktycznie,
jak widać, że ktoś zaczyna marudzić, za bardzo kombinować
i takie, wiesz,
jest jakieś takie marudzenie, to ja się wtedy faktycznie
wkurwiam. A pamiętasz, kto był Twoim
pierwszym klientem, jako architekt porządku?
Jak architekt
porządku? Tak, pamiętam.
Pamiętam. Jak było.
Bo to w ogóle wchodzisz i to
jest zupełnie coś innego. Tak,
wiesz co, no wiesz, pewnie jakieś
zdeenerwowanie było, jakieś takie,
trochę jak to pierwsze sprzątanie,
że wiesz, zawsze pamiętam ten moment
przed drzwiami.
Mogę tak dobrze nie pamiętać zlecenia, chociaż
pierwsze zlecenie sprzątania, tak samo pamiętam
i pierwsze zlecenie odgracania.
Wiesz, teraz wiem, czego się spodziewać
i wiem, jak
przejmować przestrzeń, bo tego się nauczyłam
w filmie sprzątającej, że to my
przejmowaliśmy inicjatywy i my nie byliśmy
takim, wiesz, gośćmi w domu, którym trzeba
powiedzieć, co trzeba robić, tylko wchodziliśmy
i przejmowaliśmy przestrzeń, mówiliśmy my,
co się będzie działo, chociaż byliśmy u kogoś.
Po to, żeby tak naprawdę odciążyć

tę osobę, do której przychodzimy.

Ale

no to takie, no chyba

tak jak przy każdym zleceniu, takie podniecenie

tym, co się zaraz będzie działo.

A jak bardzo to się różni, jako usługa

wtedy, a dzisiaj?

Wiesz co, no po pierwsze teraz pracuję

w zespołach, więc też

skupiam się nad tym, żeby te swoje siły

troszeczkę rozłożyć.

No i mniej rzeczy,

że tak zaskakuję, jakby wiesz, już

przeszliśmy przez tyle sytuacji różnych,

że ciężko

zaskoczyć w tej chwili, wiesz, jakąś

sytuacją, nie wiem, że ma ktoś czegoś

dużo, albo z czymś, nie wiem, nie może się

rozstać, to nie są już sytuacje, które mnie

zaskakują. A ile doba musiałaby mieć godzin,

żebyś mogła ogarnąć wszystko?

Ale ja nie wiem, czy chcę ogarnąć wszystko,

jest dobrze tak, jak jest. No prawda, tyle

mi wystarcza, jak być, jarem nie to,

że mogę szatkować po prostu tą dobą

tak, jak szatkuję w tej chwili

i że też jestem w takim, a nie innym

układzie, wiesz, rodzinnym,

w którym mogę to szatkować.

Ciąć tam plasterki, cienkie. No bo

wydaje mi się w ogóle, że w innym układzie

to byś nie była szczęśliwa.

Na pewno.

Wydaje mi się, że to byś była bardziej szczęśliwa

z pracą niż ewentualnie z rodziną, w

sensie takim, że gdybym była tutaj

waga, to praca jest

jednak zdecydowanie... Tak,

jest dla mnie bardzo ważna,

ale znowu samą pracą

też nie byłabym szczęśliwa. Wiesz, ja potrzebuję

dla równowagi

nie potrzebuję 50x50,

ale 80x20 potrzebuję.
Bo, wiesz, są takie momenty, gdzie na przykład, jak nagrywałam kurs, to wydawało mi się, że najlepszym układem, takim wymarzonym po prostu dla takiego, wiesz, chorego pracocholika, jak ja, to jest to, żeby odciąć się od wszystkiego i zająć się tylko tym jednym projektem, wiesz, kurs mój zawodowy to był w ogóle, to jest mój projekt życia, takiego zawodowego. I ja mówię, jak rozmawiałam z Bigiem, mówię, słuchaj, czy to jest możliwe, że miała się odciana 5 tygodni, jakby ze wszystkiego, wyprowadzam się z domu, nie ma mnie. Mówię, że jeżeli tego potrzebujesz, no zorganizujemy, to okej, tylko jak ty to przeżyjesz, no i okazało się, że to nie były dobre przeżycia. Na początku było takie, wiesz, uaa, ale super, w ogóle, wiesz, mogę od rana do wieczora zajmować się tym, czym teraz potrzebuję, nic mi nie rozprasza, nie muszę nawet z psami wychodzić na spacer, bo psy są też w domu i to się okazało tak po 2 tygodniach, że to wcale nie jest dobre, bo wiesz, włączają się tak niesamowite wyrzuty sumienia. Wydawało mi się, że wiesz, że ja może mam wyrzuty sumienia takie codzienne, ale jednak po tych 2 tygodniach, to ja miałam totalny wyrzut sumienia, ja miałam, nie wiem, jakieś napady po prostu ulenkowe, że ja jestem w tym sama, że jednak ktoś, kto może nawet, wiesz, w takim tym moim szale zawodowym, nie wiem, wkurza mnie to, że ktoś mówi, eee, dobra, daj już spokój weź, odłóż to jutro jak zajmiesz, odpuść po prostu, odpoczn, to na co dzień może mi to wkurzać, ale jednak jeżeli tego brakuje, no to byłam w stanie

po prostu się zajechać, tak, że wiesz, już nie ma hamulców, jedziesz, spotykasz ten kraniec i mówisz, wcale nie jest mi tu dobrze, już lepiej, gdyby ktoś wcześniej powiedział, wiesz co, wyłącz ten komputer, dzisiaj ci nie idzie, pójdzie ci lepiej jutro i wiesz, jednak ten zewnętrzny głos był bardzo potrzebny. Czyli taka stacja dokująca twojego życia.

Tak, tak, no.

Ale myślałaś kiedyś na przykład, żeby z tego pracocholizmu, jak już go nazwałaś, jednak próbować wyjść, no, bo nawet jak powiedziałaś w tym stanie 50 na 50 w przyszłości, to wydaje mi się, że z dzisiejszym mindsetem on był nikt.

No, nie, na długo nie.

Wiesz, na jakby najdłuższy urlok, który ja wytrzymuję, to są trzy tygodnie i to... No i takie są zaskoczone.

Tak, to jest nieźle, nie?

Tak, że jest takie rozciąganie całkiem nieźle.

To jest bardzo tak i to się zdarza ostatnio tak, że w ogóle przyjeżdżamy na początku i od razu bukujemy bilety na dwa następne wyjazdy, po to, żeby na pewno nie znalazła się inna, lepsza okazja wiesz, na to, żeby wykorzystać ten czas i faktycznie teraz tak dla higieny po prostu odbywamy dwa urlopy takie dwutry tygodniowe właśnie na furcie i tam jakoś tak, tam mam tyle bodźców, które wystarczą mi jakby jakoś mnie tak, wiesz, zaspokajają. Jest, jest ocean, ostatnio próbowałam surfingu, więc to jest też coś, co mi bardzo jara i jestem w stanie zaangażować się wtedy w inne rzeczy, ale w takiej, wiesz, jakby leżenie tylko to też no. A ściagałaście kiedyś z kimś zastanawiałam mnie to ogólnie, czy patrzysz sobie na innych ludzi, którzy

są jakimiś tam odpowiednikami ciebie,
jeżeli tacy istnieją i czy to nie
było też motywacja, no bo jednak, kiedy
prowadzisz taki zwykły biznes, nawet
perspektywa, jak rozmawialiśmy o solarium, to
od razu wiedziałas, ile było w konkretnym
mieście, no to jestem przekonany,
że ty też sobie zdajesz sprawę z tego, jak ten
rynek działa i jakie są proporcje
po prostu albo spadku, ścigałaście
kiedyś? Wiesz co, bezpośrednio z moją
branżą nie, jak zaczynałam
z Instagramem, to mimo tego, że
wydawało mi się, że, wiesz, liczby
nie mają znaczenia i to też, jakby wryłam
sobie w głowę, że po prostu to w moim modelu,
kiedy ja mam pozyskiwać klientów
przez Instagram, to mi
nie musi zależeć na liczbach, bo ja nie
myślałam o tym, że, nie wiem, będę
influencerem, tylko uważam, że będę
influencerem samym dla siebie, czyli
mam sprzedawać swoje usługi, usługi jeden
więc to, że będę miała, wiesz, 2-3
tysiące obserwujących nic mi nie da, bo i tak
nie obsurzę takiej grupy, więc był mi
potrzebny ten klient,
ale
ścigałam się z takimi kątami, które
mi się podobały
to mogły być zupełnie innych branży,
wiesz, na zasadzie ktoś ma 24
tysiące obserwujących, no chciałabym
mieć tak, i wiesz, i
dążyłam sobie do tych 24 pod czym, wiesz, 24
no to może ktoś ma 48,
może ktoś ma 100, a ciekawa, jak będzie
dużo się tak naprawdę nie zmieniało,
poza tym, że miałam coraz więcej pytania, skąd to
tak, tak, jako osoby
działające na Instagramie, ale
ścigałam się tylko na liczbę,
nie tak z osobą,

na zasadzie, że muszę osiągnąć to, co
ta osoba, bo wiedziałam, że ta moja ścieżka jest
zupełnie inna, więc trudno ją tak, wiesz,
przyporównać, no bo na co będziemy się tak
naprawdę ścigać, a nie było za bardzo
osób, które działały w mojej branży,
żebym mogła powiedzieć, że ok, muszę zaliczyć
ten i ten, i ten punkt, więc tylko i
wyłącznie robiłam sobie takie, wiesz, zawody, sama
dla siebie na liczby na Instagramie.
No powiedziałaś, nie było, a dzisiaj są ludzie,
którzy patrzyli twój sukces
i próbują robić podobne rzeczy. Ja ich uczę tego.
No tak, nie wiem, ale chodzi mi o to, czy
nawet tych, których nie uczysz,
są tacy ludzie?
Są, ale wiesz co,
są osoby, które robią to, co ja
i które wiem, że
wystartowały na przykład po mnie
i wiem, że idą nawet podobną ścieżką,
jak moja, nie wiem, publikujemy podobne
czy konstruujemy ofertę w podobny sposób,
ale wiem,
że to jest usługa, wiesz, trochę tak jakby
psycholog z psychologiem miał się,
wiesz, ścigać.
I tak każdy klient
znajdzie swojego,
wiesz, swoją osobę, która pomoże
mu się odgrać i to nie są usługi takie,
wiesz, na zasadzie, nie wiem, chcę zdobyć
tą i tą, i tą firmę, tak jak na przykład
w firmie telekomunikacyjnej zależało nam
na tym, żeby pozyskać takich klientów,
żeby ich mieć w portfolio. Tutaj
tak się tego nie da porównać, bo to klient
cię wybiera. No dobrze, ale zobacz,
jednak twoja popularność spowodowała to,
że robiłaś, porządkowałaś
domy bardzo popularnym ludziom.
Więc możesz, może nie chodzić
z triki o klientów, ale na przykład

to są takie osoby, które uwiarygadniają
twoje umiejętności, pomimo tego, że
to są tacy sami ludzie, jak wszyscy inni, ale
jednak mimo wszystko ładnie
można się nimi reklamować. Mi też
zastanawiało, jak twoja popularność
zmieniła twoje stawki.

No, zmieniła.

Bardzo? No, zmieniła,
ale wiesz co, zmieniła tak, no czy bardzo,
no na pewno pod kątem tego, jak zaczynałam,
no to tak wkrótnie, to na bank.

A jak zaczynałaś, to ile kosztowała
taka przyjemność? Mniej więcej, no bo wiadomo,
że to są pewnie różne koszty od różnych
mieszkani domów. Mój dzień pracy
8 do 10

godzin kosztował 400 zł.

To też nie było jakieś takie
straszenie, strasznie niskie stawki.

No to dzisiaj, ile kosztuje taki dzień?

Nie, to więcej niż dwa razy.
10 razy.

No. Tak?

Coś w tym stylu.

Wiesz co, trudno mi też tak powiedzieć
ci po prostu o tyle,
dlatego, że każdy projekt faktycznie jest
inaczej wyceniany, bo mamy zupełnie inne
zakresy. One nie są takie, wiesz, że
o moja godzina kosztuje tyle, ja tego nie
wyceniam na godzinę, tylko wyceniam to
na stopień trudności, tak naprawdę
zlecenia. Ale co to znaczy stopień
trudności? Pytam zupełnie serio, bo zastanawiam
jak to działa stopień

trudności. Co jest stopień trudności?

Wiesz co, jak mamy na przykład tylko odgracanie
tak, to mamy tylko i wyłącznie tak naprawdę
naszą pracę fizyczną
i wsparcie mentalny klienta.

Ale kiedy mamy na przykład rozpakowywanie kartonów
to inaczej

wygląda moja praca, kiedy ja pakuję te kartony
i z klientem odgracam się w jego starym domu
i ja wiem co jest w tych kartonach
a inaczej wygląda praca, na zasadzie na przykład
teraz mieliśmy taką przeprowadzkę, 340
kartonów, w których nie wiem co jest.
Nie wiem. Świetna zabawa.
Świetnie, jajko z niespodzianką, bo po prostu otwierasz
360 jajek z niespodzianką
i to nie jest tak, że ty wiesz co to
jest i gdzie masz to położyć.
To jeszcze musi przejść przez proces
decyzyjny klienta, czyli ja tak naprawdę
wiesz mam wtedy kombonat kartonem, czyli robimy
i odgracanie, i organizację
wiesz gdzie to ma stać w domu
i cały układ funkcjonalny domu, więc
to są zupełnie inne rzeczy, jak wchodzę do domu
który na przykład jest już w jakiś sposób zorganizowany
ale jest tylko i wyłącznie zagracone
to ja pracuję nad tym wiesz
wsparciem mentalnym w odgracaniu
żeby klient faktycznie zostawił sobie
te rzeczy, które są mu potrzebne
żeby nie wpadł w efekt, ojoj, nie wywalił
po prostu wszystkiego, bo za chwilę się odkupi
czyli będzie właśnie miał ten efekt
więc to są wiesz, ten stopień
trudności każdego zlecenia jest faktycznie
inny. A jest
sezonowość w twojej branży?
Zauważam w przeprowadzkach
tak, że do września po prostu
ostatnio rozmawiałam właśnie z
Ollą, z którą pracujemy
najdłużej, czy jest
sezon i okazało się, że chyba w większość miesięcy
jest faktycznie sezonem
No tak, gadamy z pracownikiem
I zawsze jak mówię, że będzie
spokojnie i to znaczy, że będzie
hardcore, bo teraz wezmę
sobie trochę wolnego, bo jest wtedy hardcore

ale wiesz co, na takie najwyraźniejsze
sezony, jeżeli chodzi akurat o przeprowadzki
to jest przed świętami, bo wszyscy są
na święta, żeby święta już zrobić któreś
nieważne, które, czy wielkanosne
czy Bożego Narodzenia, żeby zrobić
w nowym domu, albo przed wrześnię
żeby dzieci już poszły w jakimś tam
nowym miejscu do szkoły, więc teraz
jesteśmy w takim totalnym sezonie i to jest
przeprowadzka na przeprowadzkę nam nachodzi
To jak dzisiaj najczęściej pozyskujesz
klientów, to też mnie zastanawiał
Spolecenia, teraz
spolecenia, to znaczy
klienci, którzy się do mnie zgłaszają
muszą się na kogoś powołać
żeby się mogła zająć
bo też za ciebie jest długa kolejka
Tak, tak, po prostu, żeby to jakoś tak
muszę nadać jakiś priorytet, a też
mam, wiesz, mam w tej chwili
80 kursantek
80 takich, które już były
na warsztatach i tak dalej, czyli
poznałam je osobiście
wiem jakie są
i im po prostu przekazuję te zlecenia
i wiem, że one sobie dadzą z tym radę
z niektórymi działamy, tak jak teraz
działamy po prostu w timie, czyli
jak wiem, że to jest normalnie, to jest
jakaś praca, którą ja bym robiła
np. z Olą, która ze mną pracuje na stałe
robiłybyśmy, nie wiem, 5-7 dni
no to ja po prostu mówię ok, ile ma to
zająć, musimy się rozpakować w 3 dni
no i ja po prostu wtedy dzwonię do 6 osób
bo wiem, że będziemy w stanie to ogarnąć
bo to jest jakby do przemnożenia tylko przez liczbę osób
To jest już duża firma, kolejna
Wiesz co, tak, tak
i ona się znowu, wiesz, ona znowu

nabiera jakiś takich innych
kształtów i znowu umożliwia
jakieś takie, no, budowanie czegoś
większego, tutaj nie ma zatrzymania, tak naprawdę
bo wiesz, najpierw rozwijałam
swoją markę, zależało mi na tym, żebym
to ja pozyskiwała klientów, ale to tak naprawdę
też było dość krótko, bo za chwilę
miałam plan, żeby powstał kurs
i żeby szkolić innych
teraz Big się ze mnie śmieją
cholery ty robisz w ogóle te przeprowadki
mówię, że mogłabyś ich nie robić, ja mówię, no tak, mogłabym
ich nie robić, z jednej strony to lubię
a z drugiej strony mam szansę na to, żeby
pracować właśnie z dziewczynami, które
wiesz, uczę tego zawodu
i tak się dobrze nie uczą, jak właśnie
u klienta już. No tak, to prawda, ale
mnie też zastanawiał, bo mówisz, że biznes cały czas
rośnie, jak patrzysz na media społecznościowe
uważasz, że był jakiś pik, teraz się
zatrzymało, czy uważasz, że cały czas rośnie
to tak jak rozwój, mnie zastanawia twoja optykę
czy wiesz co, był
taki moment, gdzie faktycznie, no, to pędziło
ale wydaje mi się, że też jakby, może troszkę
zmienił się Instagram, może
trochę, znaczy nawet nie trochę, mocno zmieniły się
moje treści, bo na początku
to były takie treści typowo na
zdobywanie, na zdobywanie obserwujących,
czyli to były wyzwania, to były
takie, wiesz, treści dla każdego
przydatne bardzo i zresztą też
mojej dziewczyny, mojej kursantki
uczą tego, że jeżeli chcesz
uderzyć do szerokiej grupy docelowej,
no to to muszą być takie tematy, które
interesują wszystkich, trochę jak są z
lampą z Ikei, nie? Jeżeli każdy się zastanawia
jak wyczyścić piekarnik, jak wyczyścić
płytę, jak wyczyścić lodówkę, wiesz, my

nie sprzedajemy takich usług, ale dzięki temu docieramy szeroko do klientów, którzy interesują się swoim domem, interesują się tym, w jakim są otoczeniu, albo im jest w tym dobrze, albo nie, ale docieramy w ten sposób właśnie do szeroko do grupy docelowej. I ja na początku faktycznie moje treści, no to były właśnie takie poradnikowe dla wszystkich. No to była Ula Pedantula w dużej mierze, to mi się też tak odręczyło. Tak, robiłyśmy podobny, można powiedzieć, robiłyśmy podobny контент, tyle, że Ula na YouTube'ie, a ja na Instagramie. Ale miałaś większe marzenia związane z YouTube'em, bo ty też mnie zastanawiał, o szczerze, że patrząc na twoje konto na Instagramie, myślałam, że YouTube będzie równie duży, bo to są takie rzeczy, które na YouTube'ie właśnie w perspektywie Uli się całkiem źle przyjęły. Wiesz co, ja nie chciałam robić tak naprawdę tych samych rzeczy, które Ula wiesz, jakby poradnikowych, bo w ogóle z Ulą się bardzo lubimy, a jest taka plotka, że my się nie lubimy, to też jest w ogóle przy dziwnach historia. Ja wiedziałam, że tam jest zagospodarowane to przez Ule i to działa ok. I nie chciałam po prostu robić drugi raz tego samego. Wiedziałam, że na Instagramie robię to w inny sposób, bo robię to na relacjach, robię to tak bardziej bezpośrednio, robię to mniej profesjonalnie, to nie jest taki film profesjonalny, czyli jestem w stanie też zrobić to niższym nakładem i finansowym i czasowym, bo teraz jak nagrywamy odcinki na YouTube'a, to ja wiem, ile to kosztuje i to kosztuje bardzo dużo, żeby to było fajne jakości, żeby to się dobrze oglądało, więc nie chciałam ponosić tych kosztów, ale chciałam po prostu robić coś, co

będzie sprawiało, że mojej konto na Instagramie
będzie, będzie rosło.
No bo mnie też zastanawiał, czy nie przejęłaś tej wajchy
w biznes, a odpuściłaś trochę media
społecznościowe. Nie.
No bo na przykład te wszystkie treści, które były u Ciebie
na Instagramie,
one na Tik Toku byłoby
złotem. No,
ale to, że to nie Tik Tok mi w ogóle
jakoś nie kręci. Tam jest w ogóle za szybko
i nie ma relacji. A ja lubię relacje.
Lubi mieć relacje z ludźmi,
wiesz, możemy mówić o tym, były wymiarowo tak,
czyli relacje, po prostu relacje nagrywania,
ale relacje też takie w ogóle z tą społecznością.
Jak wrzuciłam kilka,
wiesz, Tik Toków, to się okazało, że tak naprawdę
wiesz, to tam jest taka studnia,
nie, wrzucasz, a z drugiej strony,
jak konsumuje,
konsumuje Tik Toka, to
widzę, że to jest tak strasznie szybko, wiesz,
jak się tak napracuje, jak ktoś wiesz,
to po prostu wiesz, pachna z tego. Ale przed chwilą wracamy do
tego twojego obońcowania i czasami to lubisz
w innej perspektywie.
Nie, Instagram to jest moje miejsce i to
zwiedziałam, że tutaj jakby, tu będę.
Tu też coś tam przechodzi czasami,
wiesz, przerzucamy po prostu treści,
ale to nie jest coś, co się
zaangażuje. Dobrze, z twoich
usług korzystali m.in.
Lewandowska, Wojciechowska, Rozanek, Szalongowska,
Pisarek, Maja Bohosiewicz, Mama Ginekolog.
Kto z nich płaciła, kto z nich był reklamą?
Poczekaj, jeszcze raz.
Lewandowska. Płaciła.
Wojciechowska. Płaciła. Rozanek.
Szalongowska. Płaciła. Pisarek.
Płaciła. Maja Bohosiewicz. Płaciła.
Mama Ginekolog. Płaciła. Wszystkie.

Nie wymieniałeś tych, które nie płaciły.
Wiesz, co miałam na samym początku,
jak zaczynałam, ale to faktycznie
konto było takie, wiesz, nie wiem,
chyba jeszcze nie miałam dziesięciu tysięcy,
to wchodziłam w bartery.
Wiesz, co,
to chyba nie zdradzę jakoś strasznie.
Na przykład z siostrami ADHD
do Ilony, nie, do Mileny.
Zgłosiłam się
w ogóle nagrami taką wiadomość,
że startuję, bo faktycznie to były
to były moje początki,
że startuję właśnie z biznesem,
że widzę, że się przeprowadzają
i widzę po prostu,
przed jakim wyzwaniem stają, a ja się właśnie zajmuję
takimi rzeczami, że to jest totalna nowość
w ogóle na rynku i czy ja się mogę pokazać
po prostu u nich, wiesz, na mediach społecznościowych,
bo wiedziałam, że po prostu ich konto
żyre niesamowicie i czy ja
mogę je rozpakować po prostu za to,
że będzie o mnie wspominać.
I wiesz, to była dla mnie po prostu super
reklama i to były takie, wiesz, moje pierwsze
trochę takich dotych klientów, wiesz,
żeby się pokazać, tak,
ale później już przyjął
zasadę, że po prostu płacimy wszyscy
i faktycznie
te osoby, które wymieniałeś, to nie były bartery.
No dobra, ale siostra to na pewno nie była jedyna,
jedyne barter, bo zastanawiamy, bo to był
bardzo dobry traf, bardzo dobry wybór.
To był bardzo dobry wybór, tak. I bardzo długo się dobijałam
do dziewczyny.
Tylko go jeszcze wybrałaś, no bo wydaje mi się, że masz nosa.
Poczekaj.
Nie, bo z tych takich osób
najbardziej znanych, to naprawdę i dobre.
No dobrze, no ale to nie muszą być jakieś turbo znane.

Wydaje mi się, że też
jednak celowałaś, no bo siostry, to też nie był
taki oczywisty wybór, tak mi się wydaje.
Znaczy, u nich to była kwestia tego, że one
wiedziały, że potrzebują mojej usługi,
bo to też zauważy, że to są zawsze osoby,
które są w jakiejś sytuacji, najczęściej
tej przetrowadzkiej, tak.
U Mali to było tak, że ona do mnie napisała
i to taką, wiesz, wiadomo, że po prostu
mnie potrzebuje i pojechałam normalnie
na konsultacje, wyceniłam usługę, zresztą
ja też o tym wspominała, że ona normalnie płaciła
wiesz, jako klientka.
Ja się dowiedziałam od Ciebie, od Mai. Tak?
No bo ona na tym Instagramu jednak spamowała
Ciebie, pomimo tego właśnie, że
że płaciła, a jak patrzysz
na ludzi, którym pomagasz
jak różnie oni mieszkają
i jak różne mają potrzeby, no bo wymieniliśmy
ludzi, którzy mają bardzo duże mieszkania
najprawdopodobniej, Dorota teraz zmieniła
na 75 metrowe. Wiem, bo ich przeprowadzali się.
I nawet nagraliśmy
z tego jakichś, w trawizji był jakiś odcinek
sobie. No widzisz,
więc jako nie mieszkają. Bardzo różnie?
Różnie, różnie.
Wiesz co, mają różne zainteresowania,
mają różne pasje, a
wiesz, no, jeżeli możesz sobie
wyobrazić pasje martyny, na przykład
no to, to, to po prostu, tak
to po prostu jest w tym domu, nie?
Więc faktycznie mieszkają, mieszkają różnie.
To są faktycznie duże domy, no bo
oni też bardzo często, no pracują
w tych domach, wiesz, nawet,
nawet na Instagramie, czy
na jakichś innych mediach społecznościowych
mają zupełnie inne potrzeby
i na inne rzeczy też my

jako ekipa musimy zwracać uwagę
na coś, na co wiem,
że na przykład taką moją super mocą
prowadzenie Instagrama jest to, że wiem,
że niektóre rzeczy na przykład nie mogą się
pojawić. Wiesz, kiedy coś relacjonujemy,
bo nasze szczęście ogromne
polega na tym, że jeszcze poza tym,
że to są klienci, to jeszcze pozwalają nam
relacjonować, bo nie u wszystkich klientów mogę
relacjonować, co robimy.
Więc
przypomniało mi się
coś o odnośnie klientki, która kiedyś
się nie zgodziła, znaczy była
zdziwiona właśnie, żeby musiała zapłacić, a nie
doszło do współpracy właśnie.
Ale odnośnie ich
domów, tak, mają te domy wyjątkowe
i mają, wiesz, na przykład, ja się śmieję
zawsze, że w takich domach musi być szafa na statywy,
nie? Normalnie,
jak nie jesteś fotografem, to nie potrzebujesz takich miejsc,
że nie potrzebujesz Insta ścianek,
na przykład nie za dużo widać, bo jest ktoś,
kto nie chce za bardzo pokazywać
całego swojego domu, więc musi mieć
takie miejsce, w którym będzie, na przykład,
nagrywać relacje, ale nie będzie widać
całości, nie? Będzie ciężko
zidentyfikować, gdzie
w którym miejscu jest, w jakiej przestrzeni.
Więc to są takie wyjątkowe
rzeczy, na które trzeba po prostu zrusić uwagę
i właśnie chociażby pod względem
relacjonowania, że są pewne rzeczy, które
no, nie, po prostu nie, nie mogą wyjść.
A jest ktoś,
komu, mówiąc kolokwialnie, chciałabyś ogarnąć do?
Wiesz co, Ania
i Robert byli ostatni na liście.
Tak naprawdę z osób, które
tak, wiesz, jak pojawiałam się

u tych osób takich popularnych, co też nie było w ogóle, ja tego nie zakładałam, to było coś, co tak naprawdę, wiesz, wyszło i w którymś momencie pojawiła się taka lista, u kogo bym chciała jeszcze, nie? I te osoby po prostu tak po kolei, to już nie była z mojej inicjatywy, tylko te osoby żeby po prostu, jak widziałam, że aha, będzie przeprowadzka, tu tylko, wiesz, czekałam tak, zresztą tak jak, tak jak napisałeś do mnie, to ja mówiłam, że ja sobie afirmuję po prostu, że hmm, fajnie jakby się odezwała, no i w którymś momencie do tego kontaktu dochodzi i tak wykreślałam sobie z listy i chyba już teraz na liście nie mam nikogo. Kto było na tej liście? No, Martina chociażby, a Martina była jedną z pierwszych, która się do mnie zgłosiła i to było dla mnie po prostu coś takiego, wiesz, wow, nie? Ja wtedy naprawdę poczułam, że to jest coś niesamowitego, nie? Ja w ogóle nie wierzyłam, bo ona do mnie zadzwoniła po prostu zapytać o jakieś pojemniki i mówi, proszę, co za kobieta w ogóle dzwoni w piątek, wiesz, gada ze mną jakiś pojemnik, a ja mówię jak ona się przedstawiła, wiesz, tam wiesz, czy ja rozmawiam z Martyną Wojciechowską? Tak, ale przecież ja mówię z tą Martyną Wojciechowską, wiesz, dla mnie to było takie niesamowite i to chyba było dla mnie też taki trochę chrzest, wiesz, przed tym, że że faktycznie kolejne osoby mogą się pojawić, no i później to były właśnie no, chociażby Gosia Rozenek to tak, tak mówiłam, że to było takie, takie fajne, bo czasami ktoś mi pisał, że wiesz, o, perfekcyjna i coś tam, mówię, nie, nie, w ogóle

nie ta bajka, mówię, ale w sumie
jakoś tak połączyć się w jakimś
projekcie, to byłoby fajne, no i pach, przeprowadzkę.
No to dobrze, Naldzo, jeszcze są
tylko trzy razy wiska, daję myśleć, że
jednak było tam więcej, bo nie wymienilem
przecież wszystkich. Nie, nie wymienileś
wszystkich, wiesz co,
teraz tak naprawdę stawiałabym na takie
zupełnie
musiałaby to być
osoba, która ma jakąś niesamowitą
pasję, bo to by było coś, co
mnie, coś, co by mnie kręciło, coś takiego
wiesz, totalnie, totalnie
odpalonego, bo no już
przeprowadzka chociażby, ani Roberta
była też taka dość egzotyczna, że wiesz, że
wyjeżdżaliśmy, chociaż wcześniej też mieliśmy
zagraniczne, ale tam była ona dużo, dużo
większa, więc to też było, wiesz, takie
totalnie surrealistyczne.
No tak, to jest coś takiego,
co sobie ciężko chyba na początku
wyobrazić, bo w ogóle
jaka to jest duża logistyka.
Jest, jest, no wiesz co, planowanie
tego wszystkiego i
no w ogóle, wiesz, bycie w ich domu
i nawet planowanie tego ich życia,
wiesz, mówię już tak o wszystkich,
nie, że, że
no to jest niesamowite,
niesamowity przywilej, wiesz, być z nimi
w ogóle w tych, w tych momentach,
bo to są takie, wiesz, myślę, że
dla wszystkich wyjątkowe momenty, kiedy się urządzają
w nowym domu, kiedy żegnają się
ze starym otoczeniem, ludźmi
i pojawiają się nowe rzeczy
i to, że wiesz, gdzieś tam
możemy, czuję, że mamy wkład w to,
jak oni będą funkcjonować,

jak się będą relaksować w tych swoich domach,
jak będzie ta ich codzienność, tak naprawdę
wyglądała, z czym się będą witali, tak naprawdę
rano, schodząc do kuchni.
A jak dużo tego, co robisz, to są twoje
autorskie pomysły, a jak dużo
jest zapożyczeń od innych ludzi,
jeżeli chodzi o patenty, jakieś rozwiązania
w tym, co robisz, zastanawiałam, ja to też
no, bo musiałaś gdzieś poszukiwać, no, by
przecież wszystkiego nie wymyśliłaś. Tak, znaczy,
przy co myślę, że to, tak jak z resztą
też polecam moim kursantom, no, mamy
pinterest, mamy media
społecznościowe, jak widzisz, że jest coś fajnego,
no, to po prostu sobie to zapisujesz
i jeżeli jest opcja to wykorzystać, to to
wykorzystujesz, ale
część rzeczy wychodzi na zasadzie, wiesz, prób i
błędów. Jeżeli chodzi o to, jak
się czyści, co, jakim sposobem,
no, to jest kwestia ok, mam
trzy sposoby, wypróbuję, który jest najlepszy,
no, bo tutaj nie wymyślisz dużo
nowego, ale jeżeli chodzi o organizację,
no, to już musisz tak naprawdę, musisz
mieć tą, można powiedzieć, bazę
w głowie, co tutaj można zrobić, co można
zastosować. No, bo właśnie chodzi mi głównie o organizację
tak naprawdę, no, bo wydaje mi się, że w tej
całej zabawie organizacja jest najtrudniejsza.
Tak, znaczy, wiesz co, to, czego na pewno
trzeba się nauczyć, to nauczyć się
ruchu w jakichś przestrzeniach, tak,
czyli tej ergonomii, żeby nie było tak, że
klient później się, wiesz, przez pół życia
łapie prawą ręką zalewę ucho, że coś
ma nie po tej stronie zmywarki i jest mu
niewygodnie. To już jakby
zasady ergonomii wtedy wchodzi
i to, żeby po prostu, no, poruszać się,
poruszać się sprawnie po przestrzeniach, czy
żeby pewne rzeczy były

połączone logicznie ze sobą, kategorię rzeczy, bo my na przykład, tak jak chociażby u Nikoli, robiliśmy przeprowadzkę bez, bez niej. To znaczy, robiliśmy odgracanie do starym domu, przewoziliśmy rzeczy do nowego, ale ich tam już nie było, oni przyjechali na, na rozpakowane dom i tylko chyba dwa razy dzwonili gdzie coś jest. Więc, wiesz, to oznacza, że musisz tak połączyć kategorię, żeby wszystko było logiczne, żeby oni do tych swoich rzeczy dotarli, bo wchodzi do domu, którego jeszcze nie znają i jeszcze mają w nim swoje rzeczy, ułożone wszystko go i zupełnie zewnątrz. Ty jesteś swojego rodzaju fenomenem, myślę, że też sobie zdajesz z tego sprawę, a mnie zastanawia, czy ludzie zajmujący się podobnymi rzeczami, jak ty, są popularni w innych krajach. Tak, jak najbardziej. Chociażby the home edit, to oczywiście to są troszkę, jakby twory medialne. Nie znam ich historii, jeżeli chodzi o takie, wiesz, wykonywanie, wykonywanie usług, ale też, chociażby, jak patrzę na konta, wiesz, na Instagramie, to też są osoby, które działają w Stanach i wiesz, widzę, że mają fajne, duże konta firmy, też już takie, wiesz, czy to działające na zasadzie franczyzy. Ale wiesz, firmy to jest jednak nie to samo, co ty, no bo ty budujesz społeczność, ludzie ciebie kochają, naprawdę ludzie ciebie kochają. Pomyśl sobie, że ty masz wyznawców. To jest tak, jak rozmawialiśmy Matyus i Bloggers, to jest prawda o tobie, że ci ludzie przychodzą, żeby ciebie zobaczyć, bo ty jesteś tą panią, która to ogarnia.

Tak, dlatego mówię, że jestem uzależniona od egogłasków, uzależniłam się od nich odkąd to, wiesz, jakby odkąd działałam zawodowo w strefie też takiej publicznej. Wcześniej to nie było potrzebne, bo to byli tak naprawdę, to było mniejsze otoczenie, to byli klienci, to byli współpracownicy, to był szef, ale to nie były osoby takie, wiesz, totalnie zewnątrz, czyli ja po prostu, wiesz, też czuję ten doping osób, które obserwują moją kontę i to też jest coś, wiesz, połączone to wszystko jakoś tak wyjątkowo mnie napędza, że nie jestem w stanie się naprawdę tym znudzić. Nie zastanawiam, czy ty masz w ogóle jakikolwiek hate, bo jednak kompletnie chyba go nie zauważałam, jeżeli jest. Wiesz, co jest? Tego, wiesz, co ja tego też jakoś tak nie odbieram jako hate, bo to zwykle zakładam, że to jest czymś problem, że ma z czymś problem. Czy to jest, najczęściej przy jakiegoś rodzaju współpracach, że coś nie podejdziesz po prostu, nie podchodzi jakiś produkt, nie podchodzi jakaś marka i ja też patrzę na ten komentarz i mówię się chyba w ogóle nie znamy, ja mówię skąd wy się wzięliście, tak, jakby nigdy wcześniej się nie uaktywniliście a teraz tutaj po prostu leci jakaś fala, ale to po prostu uczy tego, żeby też sprawdzać historię współprac tak chociażby u innych influencerów, jak to wyglądało, jak się zachowała ich społeczność jak reagowała. A dzisiaj jako influencerka masz bardzo duże propozycje współprac? Wiesz co, no w mojej ocenie tak.

No co to znaczy w twojej ocenie?

No to są na przykład współpracę
sadorskie, które są już, wiesz, rocznymi kontraktami
które

są na
dobre pieniądze.

Co to znaczy dobre pieniądze?

Lubisz tak otwarcie, gadać o pieniądze.

No nie wiem, no to wydaje mi się, że to nie powinnam
o tym mówić.

Dlaczego, dostałaś jakiś kontrakt na więcej niż pół miliona złotych?

Czut mniej.

Widzisz, dało się.

Jakoś z tego wybraliśmy.

No właśnie, i do takich kontraktów
odpisujesz rocznie pięć, sześć?

Nie, no bez przesady, bez przesady.

Nie, no jeden, dwa.

Okej, no to jest całkiem niezrozumiało.

Ale tak, ale to są super pieniądze.

No i bardzo je szanuję też, bo też
wiesz, czasami

jak słucham nawet, nie wiem,
innych influencerów, którzy opowiadają
o współpracach, to czasem mam
wrażenie, że mówią o tych
firmach jakoś tak, wiesz, nie do końca
doceniając to, że w ogóle to jest super,
że taka firma widzi w tobie
wartość, chce połączyć
tak naprawdę, połączyć się z tobą
i też, wiesz,

produkt z twoim wizerunkiem.

To jest super, w ogóle to jest super

jakby docenienie twojej pracy

i no to są faktycznie dobre pieniądze,

ale to nie jest tak, że płacą tylko

i wyłącznie zależenie. To jest po prostu

mnóstwo materiału, tak, mnóstwo materiału,

który musi powstać, który musi powstać

z sensem. Ja jeszcze mam takie kopnięcie,

nie lubię tworzyć rzeczy bez sensu, dlatego

też TikTok do mnie nie przemawia,

bo tam jest dużo rzeczy takich bez sensu i mówię tak, ej serio, to trenduje, przecież to jest bez sensu. Ja lubię jak jest, wiesz, początek, rozwinięcie i koniec, nawet w rolkach, dlatego ja zawsze mam długie rolki, albo one nawiązują do czegoś, jeżeli są krótkie, więc żeby powstały, wiesz, materiały reklamowe, w których jest osadzony produkt, jest lokowanie, ale to wszystko nadal jest wartościowe dla społeczności, a nie tylko takie na zasadzie koppan, no to to wymaga dużo pracy, naprawdę. Przecież zobacz, jak ty ciężko na to wszystko pracowałaś, tak zupełnie, zupełnie serio. Nawet jakbyś robiła koppan, abyś wiedziała, że to jest dobre, no to nadal bardzo ciężko na to pracowałaś. No tak, bo wcześniej była ta prasowa wykonana. Tak, jeżeli wiesz, że no zbudowanie takiego dużego profilu kosztuje bardzo dużo czasu, bardzo dużo pracy i wydaje mi się, że to, że ty równocześnie rozbijałaś to i że właśnie potrafiłaś sobie napisać do kogoś, żeby zrobić to w barterze, wiedząc ile to cię czasu kosztuje na samym początku, przecież to były też poniekąd no strzały na ośle. Tak. No bo nie miałaś pojęcia, czy to może złapać, czy to nie może złapać. A był pomysł na program w telewizji, no bo przecież miałaś to cykliczne występy, Dzień Dobry. Były jakieś problemy? Były jakieś pomysły na program? Tak. Wiesz co, pomysły były i są. Tak naprawdę nadal. I za każdym razem, kiedy odbijam się od ściany, to wtedy wracam do pomysłu pierdole robię YouTube'a po prostu. Zrobię to wszystko, co chcę, tylko zrobię to na YouTube'ie. I są już na YouTube pierwsze odcinki takie, które są moimi modelowymi, czyli tak jak ja bym chciała,

żeby to wyglądało. Tylko, że
w telewizji tak naprawdę, jakby
to było moje takie, wiesz, dziwko trochę,
jak się okazało, że nie wystarczy
wejść z dobrym pomysłem, z dobrym scenariuszem
na to, dobrym, wiesz, jakąś taką,
nie wiem, świetną fabułą, coś, co będzie, po prostu
czymś ludzie będą się jarać.

Bo wiesz, ja mam próbkę na Instagramie,
wiem czym się ludzie jarają, że po prostu ta przeprowadzka
to jest coś, czym żyją.

Nie robiliśmy przeprowadzkę goś i Rozenek,
ona była chyba taka najbardziej relacjonowana na bieżąco
z kilku kanałów.

No wiadomo, Gosia. To co, a jej było tak, że ja wchodziłam do żabki
i Panie w żabki co się mnie pytały, to co?

Wrobiecie się, zdążycie, dajcie radę.

Jak ja po prostu patrzałam, jak ludzie tym żyją,
to mówię, kurczę, to jest do telewizji.

Tylko nagle się okazuje, że masz,
wiesz, taką ścianę pod tytułem Sponsor jest,
a nie, ale mam dobry program
i sama jestem zajebista.

I wiesz, nagle się okazuje,
że kurde, chodzi o Sponsora,
czyli będziemy robić jakiś badziew,
byle by się ulokowało.

Co nie, wiesz, jakby
wiadomo, że Sponsor musi się pojawić,
bo ktoś tu musi finansować, nie,
ale okazuje się, że
nie wystarczy, nie wystarczy dobry pomysł.

No jasne, że nie. To co, jest telewizja.

A znowu też telewizja zjada dużo
tego budżetu, tak,

bo znalezienie Sponsora
obecnie wydaje, znaczy, no nie jestem
w tym specjalistką, ale biorąc pod uwagę,
jak ja bym miała inwestować pieniądze,
że wiesz, kurczę, jeżeli mamy dać tyle i tyle
za program i będziemy, wiesz, przez 5 sekund
po prostu i to będzie rozsiane
po grupie docelowej, nie wiadomo jakiej,

a mamy tutaj tak naprawdę kanał na Instagramie, gdzie mamy statystyki i wiemy, co się dzieje, no to przekładamy ten budżet i mamy super działania, nie. Które są długofalowe i które mogą po prostu prowadzić do sprzedaży bezpośrednio i mieć wyniki. Więc ja się nie dziwię, że jakby tutaj jest, wiesz, taki rozstrzał i nie każdy, po prostu nie każda firma na beztrąstku pracuje, po prostu chcę wejść w telewizję, bo to jest takie przepalenie trochę budżetów, wiadomo, tak, a nie każdy ma kasę na tylko ich wyłącznie działania wizerunkowe. No, bardziej wydaje mi się, że niż w firmie tobie telewizja byłaby in-plus, niż w tej firmie, która ewentualnie by się reklamowała, bo wydaje mi się, że ty trafiasz do społeczności internetowej, ale mogę się mylić, bo tego akurat nie sprawdzałem, więc nie wiem, a ta publiczność, powiedzmy, Gosi Rozenek jest zupełnie inną publicznością, no, bo ze względu na to, że to trafia do ludzi, którzy trochę losowo włączyli telewizję i to leci, a też u Ciebie jest ten efekt wow, jest przed i po. Jednak ludzie lubią metamorfozy. Tak, na to czekają, no. Ale, wiesz, też takie właśnie możliwość zajrzenia i takiego, wiesz, też patrzenia, żeby, wiesz, wiadomo, że na Instagramie, na relacjach, mimo tego, że oczywiście wybieram to, co może się pojawić, a co nie, ale to jest jednak takie, wiesz, mniej reżyserowane, nie? Że tam się czasem coś wydarzy śmiesznego, czego w ogóle nikt nie zakładał i że to jest prawdziwe, i że to jest normalne, że trafiamy na jakiś, nie wiem, na jakiś problem i to nie jest problem, taki, wiesz,

szczapy, byle nam się coś ulokowało,
na przykład, tylko, na przykład okazuje
się, że, ojej, faktycznie, jakaś tam, nie wiem,
półka nam przeszkadza, trzeba ją ciąć, kto
nam to wytnie, wiesz, jakieś takie, wiesz, historie
po prostu z tego zlecenia,
takie prawdziwe, takie niereżyserowane
i to też jest ogromny, ogromny plus,
ale o programie marze, tak,
można tego mieć. Wow, no to duża,
duża rzecz. I też wydaje mi się, że fajnie,
no, zobacz, tak w rzeczywistości,
perfekcyjna pani domu, no to był sukces.
Wszystkie programy doroty ślągoskiej
to sukces,
sukcesem, też był program pani
do wbor w bursacie.
Tak. Więc wydaje mi się, że te wszystkie programy
takie dookoła porządkowe, remontowe
i tak dalej, one się mają naprawdę, naprawdę
nieźle
i ta twoja popularność jest
jeszcze niezmonetyzowana w tym fragmencie
w latach, co jest ciekawe w ogóle, że
ty jeszcze tego nie zmonetyzowałaś,
że robisz środki do pielęgnacji domu.
Tak, to może dlatego też,
że, wiesz, no, nie jestem
lubieć we wszystkim mieć łapy
i to jest mój minus,
więc muszę wybierać priorytety,
jakby muszę ustalać priorytety. I moim priorytetem,
tak naprawdę między,
można powiedzieć, między tym, że albo
ciśniemy, żeby się znaleźć w telewizji, bo wiadomo,
że to jest, wiesz, trochę jak z domem, nie?
Dajesz sobie pół roku i w końcu znajdziesz.
I tutaj mogłam się uprzeć
i iść w tą stronę,
tym bardziej, że już jakieś rozmowy
były prowadzone,
albo iść w to, żeby
stworzyć swój kurs. I to jest

coś, co mnie bardziej buduje
i coś, co jest takie, wiesz, nagrałam
to, nagrałam to raz,
27 godzin po prostu
gadania, plus warsztaty, które się
odbywają stacjonarnie. I to jest coś, co
mi pracuje cały czas, na moich zasadach.
I to też jest coś, co ja mogę jeszcze
rozbudowywać i rozbudowujemy, co to
stale, tak? Bo pewnych rzeczy w ogóle nie zakładałam,
że się będą działy na przykład to,
że będę pracowała z kursantkami,
że będę ogarniała, wiesz, duże przeprowadzki
w kilka dni, bo mam po prostu tyle ludzi,
wiesz, do dyspozycji,
którzy z jednej strony mogą budować doświadczenia,
z drugiej strony, które umożliwiają mi to,
żebyśmy realizowali szybciej zlecenia, czyli
możemy realizować zlecenie więcej.
A to jest dzisiaj twoja, no, twój największy zysk,
jeżeli chodzi o kursy?
Nie. Znaczący,
to tak, tu można powiedzieć, że będzie pół na pół.
Czyli pół na pół z tym,
co działa w Internecie.
W ogóle to, zobacz, a zaczynamy od korzenia,
który jest najmniejszy.
No.
Wow.
A kiedy pomyślałeś, że ten kurs może być
tak dużym sukcesem?
Wiesz, co ja zakładałam, że
jak nagrywałam kurs, siadałam do niego,
do pierwszych nagrań, to
mówi za projekt, sprzedamy 30, będzie super.
Bo wiedziałam też, że to nie będzie
kurs i to nie jest ani kurs.
Ale mówię, dobra, jak sprzedamy
30, to będzie spoko.
I jakby czuję, że to jest coś, dlaczego mogę
się właśnie odciąć.
I być może w jakiejś dłuższej perspektywie
więcej osób stwierdzi, że chce to robić.

I
pierwszego dnia sprzedaży sprzedaliśmy 70.
To było takie, że
i tu się nie kończy. My musieliśmy w którymś momencie
zamknąć sprzedaż warsztatów, bo już nie mieliśmy
jakby zakontraktowany, wiesz,
sali. Jeszcze tam upchnęliśmy
dwa terminy, ale w którymś momencie mówię, nie,
dobra, stop, my się musimy zorganizować. Ja zakładałam,
że to z 15 osób kupimy.
Nie spodziewałam się, że aż tak szybko to trafi.
Tylko żeby były osoby w mojej społeczności,
które czekały dwa lata na to,
aż ja to nagram. Bo ja dwa lata wcześniej
powiedziałam, że zrobię to.
No i to tak sobie wiesz, wiedziałam,
że ten projekt im dłużej jest w mojej głowie, tym
jest większy, tym jest cięższy, tym ciężiej
w ogóle do niego usiąść.
Ale jak to już się zadziało,
to były osoby tak nagrzane na to, bo
nie chciały, że chcą to po prostu robić, już się do tego
przygotowywały. Część już nawet zaczynała
stawić swoje pierwsze kroki, ale potrzebowało
tak naprawdę systemu. Czyli jak ja to robię,
jak ja to wyceniam, jak ja zakładam
czas pracy, jakby jak to wszystko
się dzieje. Ja tam po prostu zradziłam wszystko,
co robię, wiedząc, że nie wszyscy będą
w stanie to wykorzystać. Prawie nikt.
Nie, wiesz, to są osoby, które widzę,
że jakby idą dobrą drogą
w swoim tempie, ale
nie każdy jest w stanie ponieść te same koszty
i nie mówię o finansie.
No jasne, że tak chodzi o pracę, głównie o pracę.
Ja zresztą miałem taką fajną rozmowę z Klaudią
Halecią, ale to już po podkaszcie rozmawialiśmy o tym,
że gdyby ktoś miał przejść jej drogę
i się to wydaje, o, taka droga tam,
ale gdyby ktoś miał to przejść, to by się nie chciało
po prostu, przeciętna moczekowi by się po prostu
nie chciało przejść tej drogi, bo to było za dużo

wyrzeczeń, za dużo czasu, który się teoretycznie
wydało w tamtym okresie
zmarnowanym i żeby brać to wszystko
na klatę, to naprawdę trzeba
ciężko trenować codziennie, a nie wycisnąć
ten ciężar jednego dnia, kiedy dostajesz
te wiedzę i ty mówisz o wiedzy,
którą nabywałaś dzień po dniu
nawet jeżeli bierzesz ten
warsztat, bierzesz ten cały kurs,
to jest wiedza, którą bierzesz
i ty nie wiesz, ten człowiek
nie wie, skąd ty ją masz, ale ty dokładnie
wiesz, gdzie popełniałeś błędy, że przyszedł
Alfa Miomego, mi nie było tak, pek pasuje,
pek pasuje, to nie był karamin.
Oczywiście tak, było mnóstwo błędów,
to ja o tych wszystkich błędach zresztą też,
jak jest cały moduł o tych błędach po prostu
na zasadzie, że wiesz, możesz tego uniknąć
oczywiście możesz popełnić swoje, inne,
bo tam nie byłam, ale
mam takie poczucie, że oddałam tam
wszystko, co jest potrzebne, to znaczy, gdyby
miało miało w swoich rękach 5 lat temu
no to byłabym jeszcze dalej.
A gdzie przestreliliś biznesowo
w tym projekcie?
W projekcie architekta, czy
w kursu w projekcie architekta?
Wiesz, co cały czas się waham
jakby odnośnie
otoczenia zasobów ludzkich.
Jakby tu mam
największy kłopot, czyli
z jednej strony wiesz, czuję, że
byłoby nam źlej, gdyby
było nas więcej, ale z drugiej strony
mam cały czas taką, wiesz, siedzącą
zadrę, nie puchni,
nie puchni. Wiesz, mimo tego, że wiem, że
to jest duża firma już i potrzebuje
jakby obsadzenia różnych stanowisk

no mówię, ale ja tu umiem robić,
ja dawam go zrobić.
Trochę takie, wiesz, siama siama, nie?
Tak
na stałe
to
raz, dwa, trzy, cztery.
A nie na stałe?
A oprócz tego współpracujemy, po prostu z firmami
zewnętrznymi, które świadczą dla nas
usługi i tu jest chociażby moja
kochana agencja, 9.9 zł,
czyli wszystkie właśnie kwestie moich
współprac, ale też chociażby
rozwoju właśnie kanału
na YouTube,
etere, to też
zrobimy tak naprawdę razem, czyli już
jakby...
ja nie lubię wieść
w plecaczku innych ludzi
i szukam osób, z którymi
mogę współdziałać, a nie na zasadzie
wiesz, ja cię zatrudniam, ja cię jeszcze muszę pilnować
i jeszcze ci powiedzieć, co masz zrobić.
Wole, po prostu osoby, z którymi mamy
ten sam cel, czy to finansowy,
czy to no najczęściej tak finansowy
i obydwójce dbamy o to, żeby to dowieść,
czyli wchodzę po prostu w spółki
na poszczególne projekty w tej chwili,
i tak się rozwijamy, a nie tak bardzo właśnie
zatrudniając kolejne, kolejne, kolejne osoby.
A cały czas jesteś na wznoszącej?
Mhm.
A zastanawiałam mnie, jak już wspomniałeś o etere,
to... to się opłaca,
czy lepiej byłoby współpracować z inną marką?
Jeszcze za wcześnie, żeby to ocenić.
To znaczy na pewno, wiesz,
jak współpracuję z marką,
no to wiem jakie mam działania do zrobienia
i po prostu w którymś momencie wystawiam

fakturę. Tu jest kwestia zainwestowania i poczekania, co dalej będzie. Wiesz, to nie jest... to nie jest tak, że ja teraz, wiesz, co miesiąc zasamiam faktury, za to, że sprzedaję ileśta metere, tylko po prostu zostały zainwestowane pieniądze, dałam sobie czas na to, żeby to pracowało, no i z założenia chcę rozwijać tą markę, a nie wyciągać w tej chwili z niej z niej pieniądze, czyli to co to co się pojawi, będziemy będziemy rozwijać o kolejne produkty. A to jest największa inwestycja w twoim życiu? Taka naraz, no? Poza mieszkaniem? Jak duża to inwestycja? No z mojej strony było prawie 200 tysięcy, ale nie byłam sama w tym. Tak, to jeszcze jest tam wspólnik. No jeszcze mam wspólników, wspólniczki. No to jest jej wspólniczkami. Wymieniłam. Agencja 9 zł. A, okej. Czyli to oni. I jaką masz perspektywę na markę, bo to na pewno masz perspektywę, jakąś taką to ma rosnać. Wiesz co, na razie ją sobie obserwuję, bo to jest w ogóle, wiesz co, to jest przeciekawe. Bo ja ostatnio sobie wymyśliłam, że ja tworzę cały czas dla nowych projektów kolejne swoje alter-ego, wiesz. I tak jak na przykład architekt w porządku jest taką personą, dziewczyny z sąsiedztwa, takiej, wiesz, takiej bardzo, taka bardzo, bardzo jak ja, o tyle etery taka, wiesz, jest taka trochę inna. I ja też w etery jestem trochę inna, więc wiedziałam, że to będzie taka, w tej chwili moja jeszcze próba na osadzenie się w takiej bardziej dorosłej roli,

takiej może bardziej romantycznej,
takiej, wiesz, wyważonej i tak dalej,
może takiej, nie takiej krzyczącej, jak na
co dzień na, na Instagramie.
Ale perspektywa jest taka, że chciałabym,
wiesz co, stworzyć, stworzyć
fajne, fajną linię produktów,
gdzie wszystko do siebie będzie pasowało,
gdzie
to wszystko będzie przyjemne i będzie
wspierało tak naprawdę w takim regularnym
utrzymywaniu czystości.
Czyli z jednej strony masz architekta, który mówi
odgracamy, sprzątam, czystymy,
szorujemy, a z drugiej
strony mamy taką eteryczną
agę, która mówi, a teraz utrzymujemy
to wszystko w czystości.
Nie szoruj, utrzymaj to po prostu
regularnie, dbaj o tą przestrzeń.
Czerp z tego przyjemność, ten czas,
który poświęcasz w domu na to, żeby
zetrzeć po prostu, wiesz, takie codzienne
po prostu kurze, łapki i tak dalej,
to jest też czas dla Ciebie, właśnie po to,
żeby sobie w głowie pewne rzeczy
poukładać, żeby dbając o przestrzeń,
pokazywać, że dbaj
tak naprawdę o swoich bliskich, tworząc
im fajne otoczenie, w którym
spędzacie wspólnie czas, bo czasem
jest go tylko 20%
i fajnie, żeby to było po prostu w fajnej
atmosferze, przyjemnej, a nie w kłótniach
po prostu o to, że jest znowu bajzer.
Czytają sobie ostatnio codzinkurowy
i tam jest o tym, jak sprzedają się
wszystkie produkty, zahaczając
oczywiście o czas i rodziny,
świetnie wbiłaś.
I tam jest właśnie ta książka
opowiada o tym, że jak w różnych kulturach
różnie sprzedają się produkty, ze względu na to,

że ludzie mają różne przyzwyczajenie
i że w każdej
w każdej kulturze po prostu mówisz o czymś
w trochę inny sposób, ze względu na to,
że inaczej ludzie spędzają ze sobą
czas i inaczej sprzedajesz odkurza,
czyli inaczej sprzedajesz środki do czystości,
ale genialnie to
genialnie to wypadło akurat,
ale to będzie olbrzymia firma? Twoim zdaniem.
Nie.
Nie czuję tego,
ale nie potrafię Ci powiedzieć dlaczego.
Nie czuję, że to będzie wielka firma, wielki koncern.
Nie.
Nie czuję tak tego.
Masz jeszcze jakieś pomysły? Na pewno masz.
Przecież Ty się jak nudzisz, coś wymyślasz.
Tak, wiesz co?
Poza tymi swoimi realizacjami
takimi, wierzę,
ten program musi powstać.
Nie ma szans, żeby nie powstało.
No tak, ale też to musi powstać niedługo.
Ja nie chcę na ten przyszły rok,
bo tak czuję, że te rzeczy,
które miałam zrobić, które były takie
najbardziej, wiesz, że muszą się zadziać,
to się musi zadziać i zamknąć w tym roku,
a w przyszłym roku
czuję na to gotowość,
że mogę się tym zająć,
bo czuję, że architektura,
czyli ta kwestia kursu,
że to jest coś, co już działa, to jest fajnie napędzone,
wiesz co, mam,
przy okazji architektury
odkryłam ogromną misję, żeby rozwijać branżę.
To jest dla mnie coś, wiesz, wow.
Rozwijam branżę, dyglatering
i organizacji przestrzeni, wiesz.
Nie tu, że ja sobie tworzę firmę,
nie tu, że ja sobie robię franczyzę,

bo franczyza już jakby ten cel minął.
Nad nim jest to, że
to jest tworzenie całej branży.
A jeżeli mam tworzyć branżę,
to muszę teraz wygenerować jakieś miejsce,
gdzie będziemy mogli
rozdzielać jakoś fajnie z automatu
zlecenia, chociażby, które do mnie trafiają,
bo, wiesz, ja przepalam bardzo dużo zleceń,
wiem, widzę, ile jest pytań na Instagramie,
a czy może pani podać wycenę.
No nie mogę tak przez Instagram podać wyceny,
tak, to wymaga mojego zaangażowania.
Spotkania, chociażby online,
przejrzenia, zdjęć chociażby,
móc powiedzieć, co tam jest do zrobienia,
na ile to jest czasu, jaka jest potrzebna ekipa.
Więc wiem, że tego po prostu trafia mnóstwo
i jest mi tego szkoda. A z drugiej strony,
wiesz, mam osoby, które są gotowe na zlecenia,
więc potrzebuję tylko takiego łącznika
i żeby to nie było jakieś rzeczy.
To jest tutaj dochodzą ludzie, na razie mówimy
z osobowym, za którym, powiedzmy, bierzesz odpowiedzialność,
potem masz podwykonawców, których bardzo łatwo rozliczyć
w perspektywie tego, jak miałaś to chociażby
w agencji reklamowej, więc da się wyciągnąć
ewentualne konsekwencje
bądź nie, a wszędzie, gdzie pojawiają się
ludzie i pojawia się dużo ludzi,
generują się też konflikty.
To tak, to na pewno.
Próbuję tutaj wyłączyć jak najbardziej czynnik ludzki,
czyli żeby to się odbywało
trochę jak taka giełda
i wiem, że nie zrobię tego sama,
ale wiesz, co ze wszystkim, co miałam zrobić,
chodziłam z kursem w głowie 2 lata
i mówię, kurownie, zrobię tego.
I nie dlatego, że ja nie wiem, co mam powiedzieć,
ja wiem, co mam powiedzieć, tylko przeraża
mnie etap tego, że tam
ki za złożeniem, bo ja sobie to złożę, ja to sobie nagram,

ja to sobie złożę i tak jak teraz u Ciebie
siedzę przed kamerą, to ja tak siedziałam
pewnie za 40 parę godzin, no stop
gadając i to było dla mnie ok, ja sobie
nie to składałam, montowałam budzi.
Sama też to robiłaś? To wszystko robiłam sama,
ale najgorszy moment jaki był dla mnie,
to mimo tego, że ja uwielbiam
sprzedawać tak na żywo, możemy sobie pohandlować,
ale jak mam handlować
do ludzi, których nie widzę, no no way
i wiedziałam, że tam są jakieś takie
opcje, co to trzeba powiedzieć
w jakiejś minucie, jakiejś rzeczy,
jakiejś, musi być jakiś schemat, ktoś nad tym
pracował, trzeba to tylko powtórzyć,
w ogóle tego nie czułam i jakby sprzedaż
tego, to do mnie nie przemawiało
i wiesz, chyba te 30
patrzyłam w perspektywie tego, że
ja to sprzedam przez Instagram, bo
tutaj nie widzę ludzi, ale ja
z nimi piszę, oni jakoś reagują, mamy ich,
a jak ja mam sprzedać na jakiś webinarach,
webinar
i ja tam widzę tylko siebie
i to leci na żywo i tak się wygłupiamy,
że tam do kogoś coś mówię i napędzam
jakieś emocje
i po prostu
pojawiła się osoba, która była mi do tego potrzebna
i trafiłyśmy na siebie, wiesz, kurczę, jedząc
wspólnie obiad na trawniku,
nasi bloggers nie w tym roku tylko w poprzednim,
która powiedziała, ej, a dlaczego ty nie,
kolejna osoba, która powiedziała, ej, a dlaczego
czy nie wydałaś kursu?
Ja mówię, wiesz co, bo przeraża mnie to i to,
hej, ale ja wydałam już taki kurs, swój,
w swojej branży, to wcale nie jest taki zły,
mam to obcykane, potrzebne nam były
dwa dni, żeby ona się do mnie odzwala
i powiedziała, hej, a może ja bym była twoim wydawcą?

I poszło.

Tak, więc innymi rzeczami
trochę zakładam, że wiesz, z jednej strony
to jest ha, ha, ha, afirmowanie,
ale
to jest kwestia też gadania o tym
i jako tym gadasz, to nagle się okazuje,
że ktoś mówi, hm, a ja mam kogoś
znajomego, kto robi takie rzeczy, tak?
Ktoś, nie wiem, ktoś pracuje na aplikacjach,
ktoś pracuje na tym i to
się zbliża po prostu do celu, tak?
No dobra, ale mnie zastanawiały też,
jeżeli chodzi o ciebie, konflikty między
ludźmi, jeżeli chodzi już nawet o między
kursantami, między ludźmi, których ty bierzesz
później do siebie, nie wiem, jak to działa,
jeżeli chodzi o te franczyzy i tak dalej.
Jak sobie radzisz z takimi sytuacjami,
gdzie są jakieś napięcia?

To jestem ciekawy.

Tak, rzeczywiście, a jeszcze szczególnie
po tyłu śmiechu. Tak,
no tak, bo to jest coś, co nad czym ja pracuję,
ale ja najczęściej
daję przestrzeń, jakby mam,
wiesz, z kursantkami, to ja mam
odpowiedną też pozycję, nie, więc to
jest też tak, że ja tak bezpośrednio
w tych konfliktach nie uczestniczę, ja o nich
wiem, na przykład, że ktoś tam, ze sobą,
coś tam miał, miał,
nie wiem, miał jakieś, ale
ale ja mam wrażenie, że ja tworzę w ogóle taką,
wiesz, to trochę jednorazową
branżę, że to są, prawda, osoby, które rzadko,
kiedy mają konflikt.

Wiem, że czasem ktoś tam gdzieś z kimś się
nie dogada, ale to nie są takie konflikty,
wiesz, o nam i to, o nam i tamto.

To nie są, nie nazwę tego
konfliktem, ale w typowych konfliktach,
które bywają w jakichś innych rzeczach,

to ja najczęściej się wycofuję i daję moment, żeby to się uspokoiło i obserwuję sobie to, tak można powiedzieć, trochę z boku. I tylko, że mówię, to nie są konflikty, które dotyczą moich kursantach, bo tam nie ma nic, co bym nazwała, że jest jakimś tam konfliktem. No nie wiem, dziewczyny się pokucą o to, która pierwsza się zgłosiła o coś, albo, nie wiem, jakieś takie pierdoły. To nie są konflikty. To nie można tego tak nazwać. I tu wiem, że też, wiesz, to zabrzmi dumnie. Że wyznaczam taki nastrój, w którym my mamy działać. To znaczy, te zlecenia naprawdę nie są proste. I jakby tutaj wybijanie jakichś, wiesz, komuś, szpil czy robienia jakichś takich konfliktów po prostu nie ma sensu. I wydaje mi się, że ja pokazując przez te lata jak się to dzieje na tych zleceniach, że to jest, wiesz, że to jest jednak tak, działamy raczej euforycznie. Że są, są oczywiście problemy. Są fakupy. Są takie rzeczy, że, wiesz, że wychodzę za samochodu i robisz, aaa, kurwa, nie. Ale wracam z powrotem i to ja jestem tym, tą osobą przed klientem, która zachowuje spokój i nad wszystkim panuje. Chociaż wiem, że po prostu tam się sypie. Jest coś nie tak, coś nam nie wychodzi. Nie można naprawić. I najlepiej tak, żeby klient po prostu klienta tym dodatkowo nie stresować, bo on jest w swoim stresie. W swoim stresie przeprowadzkowym, w swoim stresie, że my i u niego jesteśmy, ruszamy jego rzeczy i tak dalej. Więc wydaje mi się, że udało mi się to przekazać po prostu kursantkom. I w kursie i podczas warsztatów,

że to są naprawdę osoby, które wchodzi
i mają tak podobny flow do siebie,
że
to jakoś tak naturalnie, naturalnie fajnie wychodzi.
I tych konfliktów póki co nie zauważam.
Może dziewczyny mają jakieś między sobą,
ale to do mnie nie dochodzi.
Strasznie wygodna pozycja.
Strasznie.
Ale mam swoich szpiegów.
Pła w to w ogóle nie wierzę.
Pała kontrola, pałczyk, że ty pracowałaś.
Szukałaś ludzi,
którzy słuchają radio.
No dobra,
ale w tym całym pracocholizmie już
pobudzi zmierzając do końca. Jak się
relaksujesz?
Zostrzatanie to mówiłam.
Ja się naprawdę relaksuję, coś tam zmieniają,
coś tam sprzątają, coś porządkując.
Największym moim resetem,
największym odpoczynkiem jest sen.
Kocham spać i mogę spać w każdej pozycji.
Wszędzie w ogóle
nie ma problemu. Położę się wszędzie,
15 minut mi wystarczy, żeby się wyspać.
Naprawdę. Takie mówisz.
Złapać taki power nap.
No i spędzając w czas,
co ostatnio byliśmy
na zjeżdżalniach,
w takim wielkim parku wodnym pod Warszawą.
Jak wchodzę w tryb dziecka,
czyli robię to, co moje dziecko najczęściej,
taką bistroką totalnie
zabawę, to jest to,
kiedy się resetuję, kiedy się odłączam,
kiedy po prostu
czerpie taką totalnie czystą
radość, właśnie niezwiązaną z pracą,
że nie myślę wtedy o pracę.
I to samo przeżywam na furcie.

Kocham tą wyspę po prostu.
Ja się cieszę, jak dziecko, jak widzę kraby.
I to jest naprawdę
takie totalnie nieprzemyślane,
takie, wiesz, gapię się bez sensu
w fale, albo
znajomy uczy mnie
serwowania
i po prostu jaram się,
jak wpłyniemy na ocean, którego się boję,
tak w ogóle, mam do niego duży respekt,
ale widzę, że wschodzi na nim słońce,
a z drugiej strony są fale i ja czekam
na tą swoją. I te fale mi po prostu
totalnie, wiesz, gdzieś tam kotują
i to jest coś, ja po prostu totalnie
wyłączam głowę, nie myślę o tym, co mogę robić
następnego, bo faktycznie, kiedy chwilę się nudzę,
to zaczynam wchodzić, wiesz, w tryb
planowania, co możemy jeszcze zrobić.
A zrobmy to, a zrobmy to, a z tymi tu
połączymy siły, zrobimy tak, no to jest
taki, wiesz, ja mam strategię bardzo mocnego,
więc to się, to się aktywuje,
jak się nudzi. A kiedy byłeś tam pierwszy raz?
Na furcie.
Pierwszy raz na furcie, ojej!
Ojej!
Ojej, dawno, no.
To było jeszcze,
jak chyba przed architektem porządku,
czy żeby tak,
no to było chyba chwilę przed architektem
porządku.
To trochę czasu rzeczywiście.
Tak, ale wracam tam i czuję się, wiesz,
bardzo bezpiecznie, tam, bardzo bezpiecznie,
bardzo dobrze. No to na koniec.
Czego chciałabyś się jeszcze w życiu nauczyć?
Wiesz co?
Chciałabym się nauczyć
trochę odpuszczać,
ale tak trochę,

trochę, bo
czuję, że
czuję, jak się eksploatuję.
I chciałabym się nauczyć takiego
zarządzania właśnie tą,
tą energią, tą swoją siłą
i tego, żeby faktycznie
może czerpać jeszcze więcej,
albo
przełożyć może za jakiś czas właśnie te
proporcje, o to, co mówiłam, że wiesz,
bo wiem, że to wymaga nauki, to nie jest tak,
że zadzieje, że ja przełożę
proporcje, wiesz, z 20, 80
na 50, 50 to jest coś, czego ja się
chyba muszę nauczyć, to się nie
stanie samo. A wiesz, to jeszcze jedna rzecz
mnie ciekawi. Na ile lat się czujesz?
Ja się zatrzymałam
na 30
i trzymam się tego.
I tak to skończmy.
Bardzo ci dziękuję. Dziękuję.