



Podcast „Menedżer Plus” – Odcinek 53

Opublikowany: 26 grudnia 2016 r.

Pomysł na biznes to niewiele. Rozmawiam z Agnieszką Oleszczuk-Widawską

Mariusz: To jest podcast „Menedżer Plus”. Dzisiaj w audycji będziemy rozmawiali o przedsiębiorczości, o pracy z pasją, o start-upach. Z tej okazji do programu zaprosiłem dzisiaj Agnieszkę Oleszczuk-Widawską, współzałożycielkę Evenei, Uwalniacza Marzeń również i wielu innych inicjatyw o których będziemy rozmawiali. Witam cię Agnieszko bardzo serdecznie.

Agnieszka: Cześć, dzięki za zaproszenie.

Mariusz: Pamiętam kim chciałaś zostać jako dziecko? Miałaś jakiś pomysł na siebie, co będziesz robić w dorosłym życiu?

Agnieszka: Tak, oczywiście, że miałam mnóstwo pomysłów na siebie. Myślę, że właśnie to się przełożyło na moje życie obecne, że nadal mam masę pomysłów na siebie. To był różne pomysły. Oczywiście jak każda dziewczynka chciałam zostać księżniczką, ale to nie do końca było możliwe. Później ku utrapieniu moich rodziców chciałam zostać korespondentem wojennym. To myślę, że spędzało im pewien sen z powiek. Potem przeniosłam się na totalnie inny kawałek moich marzeń – chciałam zostać piosenkarką z tego co pamiętam, ponieważ śpiewałam od dziecka i nawet miałam przygody, występowałam w teatrze. Zresztą ja robiłam bardzo dużo ciekawych rzeczy. Ale nigdy nie sądziłam, że będę start-uperką i że będę w przyszłości robiła biznesy. Naprawdę, to była ostatnia rzecz o której myślałam. Zresztą ja byłam wychowana w takim kulcie etatu, pracy na etat. Wszelkie odstępstwa od tego były postrzegane jako szaleństwo. Ale ja zawsze mówię, że w każdym szaleństwie jest metoda i również w tym chyba na szczęście też była.

Mariusz: Były takie czasy, że rodzice tak sobie wyobrażali pracę, że to jest stabilizacja i etat.

Agnieszka: Tak. Najlepiej jeszcze, żeby to była budżetówka. To wtedy jest taki szczyt marzeń dla rodziców przyszłości jego dziecka. Na szczęście moi rodzice edukowali się razem ze mną. Teraz już nie dostaję pytań – dlaczego zrezygnowałaś z dobrze płatnej pracy w dużej korporacji i zaczęłaś robić jakieś enigmatycznie brzmiące start-upy? Już o to nie pytają.

Mariusz: Skoro zaczęłaś o korporacji to może parę słów powiesz na ten temat, bo racowałaś na etacie bardzo długo.

Agnieszka: Tak.

Mariusz: Później coś się stało, co spowodowało, że nagle stwierdziłaś, że będziesz start-uperką?

Agnieszka: Ja byłam bardzo zafascynowana internetem. To były czasy, gdzie w Polsce głównym trendem było wszelkiego rodzaju społecznościowe serwisy. Też się zachłysnęłam tym trendem. Ale zaczęłam chodzić na spotkania branży nowych technologii. Ta branża nowych technologii rozkwitała i budowała się właśnie przy środowisku aulowym. Te spotkania odbywały się na Politechnice Warszawskiej. Tam chodziłam, przysłuchiwałam się osobom, które występowały. Było to środowisko raczej mężczyzn, nie było tam żadnych kobiet na tych spotkaniach. To były pełne aule ludzi – najczęściej programistów, osób ze świata IT, które słuchały ciekawych, inspirujących historii ludzi, którzy próbowali budować biznesy, start-upy. Ja pamiętam, że pomyślałam sobie wtedy – ale bym chciała wystąpić tutaj, jak ja bym chciała kiedyś coś takiego zrobić, coś inspirującego, coś, co ludziom się przyda, ludzie będą z tego korzystali, będą mieli z tego jakąś korzyść.

To jest bardzo fajna historia, bo ja po roku występowałam na auli. Po roku od pierwszego przyścia na aulę udało mi się występować na auli, opowiadać o Eveneę. Zresztą to było moje pierwsze w życiu wystąpienie, jeżeli chodzi o Eveneę. To było na Auli Polskiej. Dlatego dużym sentymentem darzę Aulę, a także współorganizuję Aulę Polską w Lublinie. A po 2 latach dostałam statuetkę Aulera przyznawaną przez branżę nowych technologii za najlepszy projekt Eveneę. Czasami uważajmy o czym myślimy, bo może się to spełnić – parafrazując przysłowie. Ale też chyba druga bardziej optymistyczna strona to jest to, że warto wierzyć w siebie, warto mieć marzenia i potem je realizować. Naprawdę, wiele takich naszych marzeń i pasji możemy zrealizować.

Mariusz: A co się stało, że zdecydowałaś się na odejście z korporacji? Te spotkania cię tak zainspirowały na których bywałaś? Czy jakieś inne osobiste rzeczy?

Agnieszka: Nie, to wszystko było związane z rozwojem moim własnym zawodowym. To nie było spowodowane w żaden sposób żadnymi pobudkami prywatnymi, bo gdyby było to pewnie bym została w korporacji, bo korporacja daje duże bezpieczeństwo, jeżeli chodzi o wypłatę co miesiąc i różne inne dodatki w postaci socjali. Ale tak naprawdę ja zauważyłam, że moje pomysły, które są moimi pomysłami są wdrażane i przypisywane moim szefom, przełożonym. Tak naprawdę okej, mam z tego jakąś satysfakcję, ale przecież mogłabym to robić na własną rękę, mogłabym coś robić własnego, mogłabym usprawnić to, co nie jest tutaj usprawnione. A akurat byłam trenerem w bankach, robiłam szkolenia, organizowałam

szkolenia. Pomysł na Evenę on też nie wynikał z kosmosu. To była odpowiedź na realne potrzeby, które ja również sama miałam. Na realne problemy, które sama miałam.

Mariusz: Jak wyglądał ten moment przejścia? Dużo osób się zastanawia czy waha, żeby podjąć taką decyzję, żeby odejść z pracy etatowej i zacząć robić coś swojego. Kwestia środków finansowych czy jakiegoś zabezpieczenia – nie bałaś się, że jak przejdiesz na swoje, odejdiesz ze stabilnej pracy to nie będziesz miała najzwyczajniej w świecie za co żyć na przykład?

Agnieszka: Ja tutaj nie robiłam tego sama. Na pewno przejście na własny biznes troszeczkę u mnie było podyktowane też tym, że ja mogłam sobie na to pozwolić, bo miałam męża z którym podjęliśmy taką decyzję i z którym to współtworzyłam też między innymi Evenę i który wtedy wziął na siebie obowiązek – on został w korporacji, on pracował. A podjęliśmy decyzję, że ja się angażuję 100% w Evenę. To było o wiele łatwiejsze. Mieliśmy też swoje odłożone pieniądze, które mogliśmy zainwestować i wiedzieliśmy, że możemy sobie na to pozwolić. Braliśmy dofinansowanie z Unii – to było działanie 8.1 najbardziej popularne wtedy. To był 2009 rok. Mądrym posunięciem naszym było też to, że mieliśmy oszczędności i nie braliśmy żadnego kredytu na firmę, ponieważ to działanie charakteryzowało się też tym, że wypłata za te transe nie przychodziła regularnie i trzeba było najpierw swój kapitał mieć, żeby móc coś ewentualnie odzyskać. Plus drugim takim celem naszym było to, że jeżeli nawet nie dostalibyśmy tego dofinansowania to i tak chcieliśmy robić Evenę, więc nasza gotówka była nam tak czy inaczej potrzebna. Pewnie nie zrealizowalibyśmy to w takim dużym kształcie, ale na pewno był taki plan, że chcieliśmy ją robić. Na pewno to jest zasługa mojego byłego męża też, że mogliśmy razem to robić. W sumie nadal jesteśmy współnikami. Życie czasami się zmienia, ale nasza miłość do Eveny nie wygasa.

Mariusz: Evenea już pojawiła się kilka razy w naszej rozmowie. Może dobrze by było Słuchaczom wyjaśnić o co chodzi? Czasami zakładamy, że to jest tak jasne i oczywiste dla wszystkich. Ale może powiesz parę słów, czym jest Evenea?

Agnieszka: Evenea to jest taki z jednej strony mini CRM dla organizatorów wydarzeń. Jest do system do rejestracji uczestników, do tworzenia wydarzeń, do kupowania biletów, do zarządzania wydarzeniami, do promocji wydarzeń, czyli to wszystko, co trzeba zrobić, żeby wydarzenie doszło do skutku od tej strony administracyjnej – odciąża organizatora w tych trudach administracyjnych, operacyjnych i wspomaga to bardzo.

Mariusz: Ale wydarzenie to są na pewno konferencje różnego rodzaju, seminaria.

Agnieszka: Tak, wszystkie.

Mariusz: Jak chcę czterdzieste urodziny zorganizować dla żony to też mogę wykorzystać?

Agnieszka: Dokładnie. Evenea jeżeli chodzi o rodzaje wydarzeń nie stawia żadnych ograniczeń. Mogą to być zarówno wydarzenia rozwojowe, konferencje korporacyjne, ale także kulturalne, prywatne – tutaj decyzja należy do organizatora wydarzeń.

Mariusz: Jakie były początki tego waszego start-upu? Wspominałaś trochę o tym, że korzystaliście ze środków unijnych.

Agnieszka: Tak, skorzystaliśmy z funduszy unijnych. Jednak, tak jak wcześniej powiedziałam, plan był taki, że niezależnie od tego, czy dostaniemy dotację czy nie to realizujemy Eveneę i ona będzie istniała. Tylko może nie w tym kształcie w którym mogłaby dzięki funduszom. Ja i mój były mąż nie mieliśmy backgroundu IT. Ja wtedy nie miałam żadnego backgroundu IT. W związku z tym weszliśmy w spółkę ze znajomym również z Lublina, bo my wszyscy z Lublina pochodzimy i znaliśmy się od dawna, który miał i posiada nadal agencję interaktywną. Razem zaczęliśmy robić Eveneę. To był taki czas, gdzie ja się śmieję do tej pory, że było o wiele mniej możliwości wypromowania firmy, pokazania się światu, wyedukowania grupy docelowej, ponieważ Facebook na przykład, który jest obecnie dzisiaj największym narzędziem do promocji biznesu to wtedy był jedynie narzędziem do rozrywki, do komunikacji. Nawet chyba tam lajków nie było, z tego co pamiętam. A na pewno nie było żadnych fanpage’y. Jak wypromować biznes bez lajków? Wtedy jedyną atrakcją Facebooka to były różnego rodzaju quizy, ile szczęścia w miłości masz dzisiaj. Tak to wyglądało. Dzisiaj jeżeli ktoś się mnie pyta, czy rozpisywałam model biznesowy, czyli Lean Canvas, obecnie bardzo popularnego mówię, że nie, nie było w ogóle jeszcze wtedy tego. Po prostu wszystko robiliśmy intuicyjnie i też uczyliśmy się wiele.

Mariusz: Czy robiliście jakieś badania rynku albo podpatrywaliście, co konkurencja robi? Ten projekt Evenea to nie jest jakaś rzecz super nowa, to nie jest pierwsza tego typu aplikacja.

Agnieszka: Zdziwisz się. Akurat wtedy jak zaczynaliśmy to była tylko jedna firma przed nami, która to robiła. Był to serwis Oiola już nieistniejący. Oni generalnie trochę inaczej funkcjonowali. To byli chłopaki programiści, którzy stworzyli na własne potrzeby aplikację do rejestracji uczestników, bo zauważyli, że potrzebują takiej aplikacji. Ona była stworzona też na potrzeby właśnie tych spotkań Aula Polska. Oiola potem przestała się rozwijać, Aula Polska przeszła na nasze systemy na Evenea. Tak naprawdę wtedy Evenea była jedynym taki systemem w Polsce. Nie było innych. Oczywiście, były systemy stricte ticketowe, czyli sprzedające bilety na wydarzenia tak jak Ticketpro czy eBilet na duże koncerty. Ale to nie był kompletnie nasz rynek, my tutaj w ten rynek nie celowaliśmy. Na początku będąc pełnymi idei i zapału start-upowcami myśleliśmy, że rzeczywiście zdobędziemy też ten rynek. Ale trochę musieliśmy się nauczyć jeszcze tego rynku.

To była tak, że nam się wydawało w momencie kiedy tworzyliśmy Eveneę, że tworzymy coś niesamowitego, unikalnego, tego nie ma w Polsce. To będzie piękne, jak stworzymy, wyrzucimy to na rynek to wszyscy nagle zaczną wściekle z tego korzystać, używać i wszystkie wydarzenia będą robione dzięki Eveneai. Niestety, tak się nie zadziało. Zderzyliśmy się z bolesną rzeczywistością. Ale to nas nie wstrzymało. Wiedzieliśmy, że musimy poznać nasz rynek mocniej i edukować branżę. W związku z tym byliśmy po prostu wszędzie, gdzie jest to możliwe. Niektórzy mówili mi, że ja niedługo im z lodówki wyskoczę, bo jestem wszędzie. Autentycznie chodziłam na każde wydarzenia branżowe, czyli też mówię o wydarzeniach IT, wydarzeniach nowych technologii, żeby móc opowiadać o Eveneai, żeby też móc zbierać informację zwrotną od innych start-upowców, od ludzi, którzy siedzieli w branży dłużej niż ja. Ale także chodziliśmy na wydarzenia strictly branżowe, czyli eventowe – na targi eventów, zrobiliśmy wielką konferencję w Multikinie w Złotych Tarasach właśnie dla event managerów. Poszliśmy w tą edukację i to zaczęło przynosić efekty.

Mariusz: A jak zaczynałaś, jak sięgnęłaś do początku Eveneai, przesłaś z korporacji. Wiedziałaś w ogóle, jak się robi biznes, zakłada firmę, jest przecież księgowość, są przelewy do ZUS-u, pracownicy itd.

Agnieszka: Nie, nie miałam żadnego praktycznie doświadczenia. Ponieważ moi rodzice byli osobami, którzy pracowali na etat, więc u mnie w domu nikt nie był przedsiębiorcą. Ja jestem chyba pierwszą osobą w rodzinie, która postanowiła pracować na własny rachunek. Ale na szczęście mieliśmy w zespole co-founderów człowieka, który już miał firmę, prowadził wcześniej firmę. Rzeczywiście on był naszą skarbnicą wiedzy. Jednak prawda jest taka, że start-up jest bardzo płaski w strukturze i nie ma wielu departamentów, wielu działów na które można delegować zadania. Często samemu się podejmuje wszelkich różnych dziwych, nowych dla siebie wyzwań. Ale to jest niesamowita zaleta pracy w start-upie, która uczy samodzielności i rozwija wielokierunkowo. Nie wiesz czegoś to come on, to się naucz, to znajdź odpowiedź. Zresztą pracujesz w internecie, więc musisz się nauczyć szukać odpowiedzi. Było to trudne. Myślę, że wszystko co jest nowe to na początku jest trudne. Ale kiedy znajdzie się tą odpowiedź to daje to niesamowitą satysfakcję.

Mariusz: A pamiętasz jakieś szczególne błędy, które wtedy popełniłaś i które mogą jakoś pomóc osobom, które zakładają start-upy na początku, których mogliby uniknąć?

Agnieszka: Ja tego nie postrzegam też za bardzo jako błąd. Okej, to jest błąd, ale gdzieś tam nas nie piętnuje za to. To była kwestia tego, że nam się wydawało – taka powierzchowna znajomość rynku. Wydaje mi się, że to było kluczowe i musieliśmy odrobić tą lekcję edukacji i zbadania tego rynku później trochę. Ale to wynikało z tego, że jak tworzyliśmy biznes internetowy wtedy takim kanonem i trendem w robieniu biznesów internetowych to nikt nie mówił w ogóle o ludziach, nikt nie mówił o klientach. Wszyscy skupiali się na tym, żeby to było technologicznie pięknie dopieszczone, żeby to było

innowacyjne i żeby to było ładne, dopracowane w szczególności, jeżeli chodzi o całe IT, żeby nie było żadnych bug'ów, żadnych błędów. To było najważniejsze. Czyli coś, co teraz jest najmniej istotne.

Mariusz: Wspominałaś kilka razy już, że Evenea to była firma, którą rozwijałaś wspólnie z byłym mężem. Czy nie było ci trudno, bo wspominałaś, że mąż pracował w korporacji, na początku utrzymywaliście się z jego pensji. Pewnie wieczorem, jak ty po całym dniu pracy w Evenei chciałaś sobie odpocząć to mąż włączał szósty bieg, chciał się przełączać i pracować dalej nad Eveneą. To pewnie było duże wyzwanie dla nas.

Agnieszka: Mąż nie pracuje w korporacji, ale tak. Dokładnie to było powód tego, że ze sobą nie jesteśmy między innymi. [śmiech] Właśnie to była praca 24 godziny na dobę tak naprawdę dla mnie. Często osoby się mnie pytają z racji tego, że mam doświadczenie we współpracy z osobą bardzo bliską w budowaniu biznesu to ktoś się mnie zapytał, czy warto robić biznes z żoną/mężem? Ja zawsze mam taką trochę humorystyczną odpowiedź – tak, ale nie swoją albo nie swoim. Jednak ja bym tutaj nie uogólniała i nie generalizowała. Wydaje mi się, że jest to wszystko możliwe, ale przy równym zaangażowaniu obu stron. Wtedy właśnie nie ma takiej dysproporcji i dwie strony chcą mieć moment dla siebie odpoczynku. Dlatego zalecam takie zdrowe podejście do biznesu i też dbanie o swoje życie prywatne, bo to jest najważniejsze. Nawet jak są młodzi start-upowcy, dwudziestokilkulatkarze, bo tacy ludzie teraz coraz młodszy otwierają start-upy. Ja przecież sama jestem w radzie fundacji, która zajmuje się właśnie edukacją dzieciaków i promowaniem start-upów wśród dzieci, uczymy ich start-upowania. Potem jednak po jakichś już doświadczeniach dochodzi się do tego momentu, że jednak warto jest nawet dla biznesu mieć jeszcze tą chwilę dla siebie.

Mariusz: To jest chyba istotne o czym mówisz teraz – w zasadzie jak się przechodzi do takiej pracy start-upowej na przykład z pracy etatowej – na etacie jest 17 i można wszystko zostawić w pracy. Chociaż dużo ludzi tak nie robi. Tu jednak pracujesz na okrągło, cały czas myślisz, synapsy iskrzą. [śmiech] Budzisz się w nocy i rozmawiasz tylko o tym. Jeżeli to robisz z mężem czy z partnerem, z partnerką to może być to właśnie karkołomne bardzo.

Agnieszka: Tak. Oczywiście, tak jak powiedziałam, nie generalizowałabym, bo to jest prywatna decyzja wszystkich. Jednak ja muszę też to powiedzieć, że z moim byłym mężem mam bardzo dobre relacje. Mogliśmy się nie zgadzać w naszych prywatnych sprawach, ale co do Evenei praktycznie mieliśmy zawsze spójne zdanie i wspólne kierunki rozwoju. Tutaj zawsze wiedzieliśmy, co jest dla nas ważne. Wbrew pozorom nasz rozwód w ogóle nie wpłynął na Eveneę. Myślę, że to jest nasz duży sukces i dojrzałość, którą się wykazaliśmy.

Mariusz: Dlaczego nie lubisz tak bardzo słowa porażka?

Agnieszka: To chyba jest jakieś pokłosie tego w tej mojej pracy w korporacji, ponieważ ja byłam trenerem i szkoliłam pracowników banków. W związku z tym tam wszyscy musieli zwracać uwagę na to, żeby stosować język korzyści. W języku korzyści absolutnie zakazane było słowo porażka.

Mariusz: Tak samo nie ma problemu.

Agnieszka: Nie ma porażki, są chwilowe trudności ewentualnie, wyzwania, zawirowania. Ale ja tego nie lubię, bo dla mnie porażka jest wtedy kiedy ja nie wyjdę z niej, kiedy ja się nie podniosę, kiedy nie wyciągnę z niej żadnej lekcji. To wtedy jest dla mnie porażka. Oczywiście są porażki i pewnie mogą nam się przytrafić wiele takich porażek. Ale ja staram się z każdego – ja to nazywam fuck-up’u, teraz to jest modne określenie, bo są nawet eventy Fuckup Nights na których bardzo chciałabym wystąpić, ale na razie nie mam jeszcze takiego spektakularnego. Zawsze mówię to organizatorom, że jeszcze poczekajcie [śmiech], bo jakiś się na pewno zdarzy przy żywotności start-upów 10%. To myślę, że na pewno jakiś się zdarzy. Ja się wolę nie skupiać na porażce. Ja daję sobie takie ciche przyzwolenie, jak podejmuję jakąś nową decyzję, nowy projekt chcę wprowadzać w życie, że jasne, to się może nie udać. Ale ja tego nie rozpatruję w kategorii dramatu życiowego. To jest wpisane w biznes. To jest wpisane w ryzyko. I okej, dobra, nie udało się, idziemy dalej. Wyciągając wnioski z tego co mi się nie udało próbuję tego nie popełnić drugi raz. Jeżeli to drugi raz popełnię to trudno. Gorzej gdybym trzeci raz popełniła te same błędy to bym zaczęła się martwić.

Mariusz: Jesteś osobą, która lubi się angażować w różne inicjatywy. Jest tego całkiem sporo. Z tego co widziałem to współorganizujesz Startup Weekend i Aulę Polską w Lublinie.

Agnieszka: Tak.

Mariusz: Wykładasz na School of New Media.

Agnieszka: To już wykładałam.

Mariusz: Współpracujesz też LubCamp. Wcześniej była Evenea. Jesteś kojarzona z różnymi projektami. Nie myślałaś o tym, żeby trochę zwolnić? Po co te wszystkie inicjatywy? [śmiech] Po co ci to wszystko?

Agnieszka: Po co mi to wszystko? Tak, zadaję sobie czasem to pytanie, kiedy pracując w domu potrafię głośno wykrzyknąć – mam dosyć tych start-upów. Bardziej tutaj żartuję, ale angażuję się w różnego rodzaju inicjatywy. To są inicjatywy mające na celu budowanie społeczności start-upowej, budowanie przedsiębiorczości w Polsce. Tak naprawdę robię to też dlatego, ponieważ ja sama na początku nie miałam żadnej wiedzy know-how, żadnej wiedzy IT i backgroundu biznesowego. Tą wiedzę zdobywałam. Dlatego też staram się

wspierać te miasta, które jeszcze nie mają tej społeczności zbudowanej i pomagać innym ludziom, pomagać innym start-upowcom w zdobywaniu wiedzy, w pozyskiwaniu pomysłu na biznes, czy też środków pieniężnych – różnego rodzaju suportu. To są ważne rzeczy i to trzeba robić.

Jeżeli w Polsce każdy wykorzystywałby to, co umie najlepiej, niekoniecznie pieniądze czy materialne wsparcie to myślę, że byłoby nam się o wiele lepiej, gdybyśmy sobie nawzajem pomagali, wykorzystywali to, co mamy. Tak działa Dolina Krzemowa. To jest to dlatego my ciągle mamy z tym problem, dlatego u nas nie ma tych jednorożców i unicornów – tych firm takich spektakularnych, nie odnosimy takich sukcesów na miarę Facebooka czy innych wielkich start-upów. To dlatego że mamy duży problem z tworzeniem społeczności, wymianianiem się doświadczeniami i pomaganiem sobie nawzajem. Oczywiście to nie jest robione z premedytacją, tylko po prostu nie mamy takiej kultury. To jest tylko i wyłącznie tego kwestia. Ale to się bardzo zmienia. Teraz naprawdę wydaje mi się, że jeżeli ktoś chce robić start-upy to jest najlepszy moment, to wsparcie jest bardzo dużo w postaci zarówno eventów, jak i różnych programów wspomagających w zrealizowaniu start-upu, jak i również dotacji unijnych czy także od strony inwestorów.

Mariusz: Załóżmy że mam jakiś fajny pomysł i chcę rozpocząć swój własny biznes. Na co powinienem zwrócić uwagę?

Agnieszka: To zacznijmy od samego początku, że pomysł to tak naprawdę niewiele, tak jak śpiewał Michał Sadowski z Brand24. Nie fiksujmy się na punkcie swojego pomysłu, bo niekoniecznie on jest dobry. Najważniejsze według mnie jest sprawdzenie, czy ten pomysł ktoś kupi. A kupi to nie mam na myśli inwestora, ale mam na myśli ludzi, którzy mają być naszymi klientami, naszymi użytkownikami. To jest najważniejsze. Ja jestem w ogóle zwolenniczką podejścia Lean Start-up, zresztą wykładam Lean Start-up. I filozofia, która pokazuje, zmienia myślenie, że nie zadajemy sobie pytania – czy istnieje technologia, żeby zbudować ten produkt, tą aplikację czy tą usługę, którą planujemy wdrożyć, ale czy jest otoczenie biznesowe i są ludzie, którzy będą chcieli z tego korzystać? To jest najważniejsze.

Ja bym zaczęła od zbadania rynku, zbudowania jakiejś społeczności wokół tego pomysłu, sprawdzenia, czyli zwalidowania swojego pomysłu. Jeżeli okaże się, że jest ktoś i jest tych osób trochę więcej, które chcą za to zapłacić i nie jest to nasza mama, nasz tata, nasz przyjaciel czy dziewczyna to znaczy, że można w takim razie realizować, czyli zrobić coś, co dodatkowo jeszcze przetestuje teraz ten produkt, czyli prototyp. To jest najważniejsze. A dopiero potem, jak już całkowicie zobaczymy, że to działa, ludzie są zainteresowani budować całość. Myślę, że to jest najważniejsze – gruntowna analiza rynku i zbadanie potrzeb klienta. Jedną z najczęstszych przyczyn upadków start-upów jest właśnie to, że nikt po prostu nie chce tego rozwiązania.

Mariusz: Ale jak to zrobić? To tak górnolotnie może dla niektórych osób brzmieć „zbadaj rynek”. Co konkretnie można zrobić? Takich w sumie łatwych rzeczy, które można zastosować od zaraz.

Agnieszka: Ja teraz jestem na etapie przygotowywania nowego swojego projektu i wdrażania go. Przede wszystkim chodzę po różnego rodzaju wydarzeniach, eventach i rozmawiam z ludźmi, pytam się ich, co na ten temat myślą, czy by korzystali albo czy ktoś z ich otoczenia by korzystał. To jest taki wywiad face to face bezpośredni. Ale dodatkowo jest bardzo dużo aplikacji w których możemy stworzyć ankietę. Naprawdę one są bardzo fajne. Ja sama korzystam z bardzo ciekawych rozwiązań i w prosty sposób można stworzyć ciekawą ankietę i zbadać tę potrzebę wysyłając po prostu do grupy docelowej, nawiązać współpracę z fundacjami albo z różnymi instytucjami, które mogłyby nam pomóc rozprowadzić tą ankietę, poprosić znajomych, wyjść na ulicę. Naprawdę ja znam start-uperów, którzy wychodzą na ulicę i pytają ludzi na ulicy. To nie są dzieci podczas Startup Weekend Kids czy jakichś eventów, które mają za zadanie to zrobić. Tylko to są ludzie, którzy chcą robić biznesy. Moja koleżanka pojechała do Berlina, wychodziła na ulicę i pytała kobiety, czy one by chciały skorzystać z jej rozwiązania? Po prostu im opowiadała. Tak się robi. Robienie biznesu wymaga od nas pewnej odwagi, wychodzenia poza szablony, nie siedzenia cicho w kącie.

Jeżeli chcemy sobie siedzieć tam cicho to raczej nam się to nie uda. Trzeba podejmować to ryzyko. Też nie bać się ludzi, być otwartym i pytać. I nie bać się, że ktoś nam ten pomysł zabierze. Jak nam ktoś zabierze to okej, to nam zabierze. Ale to my jesteśmy osobami, które czują to. Kolejna bardzo ważna rzecz oprócz tego, żeby ten rynek zweryfikować, zwalidować i poznać na którym chce się działać i czy jest dla nas miejsce na tym rynku i ludzie, którzy chcą z tego korzystać. To drugą bardzo ważną rzeczą jest to, żebyśmy robili coś, co kochamy robić, żeby to daleko nie odbiegało od naszych zainteresowań, naszych pasji, naszej wiedzy. Z tego względu, że prowadzenie biznesu to jest taka sinusoida. Ale niestety, ta sinusoida z tymi dołkami najczęściej na dole. Te z kolei góry są na tyle silne, że dają nam taki chaj, który nas poprowadzi dalej i powoduje, że można przetrwać nawet te złe chwile. Ta wytrwałość jest wtedy bardziej możliwa, jeżeli robimy coś z pasją i realizujemy też swoje zainteresowania. Tak jak zauważyłem wcześniej – praca nad własnym start-upem, nad własnym biznesem to często 24 godziny na dobę, więc musimy kochać to, co lubimy. Tych rad, które jeszcze można na sam początek sobie przyjąć, pomyśleć o tym i rozważyć to na pewno, jeżeli interesują nas inwestorzy to zainwestować w dobrego prawnika oraz księgowego. To są rzeczy niby przyziemne, ale bardzo ważne.

Mariusz: To już może przerażać niektóre osoby.

Agnieszka: To może przerażać, ale nie powinno. To jest kolejna bardzo ważna rzecz – zalecam chodzenie na eventy, gdzie można zbierać raz, że feedback, ale też poznawać osoby, poznawać ludzi. Prawnicy teraz są dostępni dla każdego i są prawnicy, które

specjalizują się w start-upach. Oni tak naprawdę są naszymi dużymi aniołami stróżami i potrafią często nam pomóc. Eventy z tego też tytułu są ważne, żeby poznawać ludzi, nawiązywać relacje, działać razem, szukać płaszczyzn współpracy, ponieważ to zawsze zaprocentuje. Jeżeli nie przy tym projekcie, który się robi, nie przy tym start-upie to przy kolejnym. Im więcej ludzi się pozna, im większa jest nasza sieć kontaktów to tym łatwiej nam będzie łączyć te kropki.

Im dłużej będziemy coś robić, im więcej będziemy działać w tej branży, w biznesie to tym więcej pojawi się tych pomysłów nowych. Wtedy zaczynamy myśleć, jak to wszystko połączyć. A dzięki ludziom, dzięki tej sieci kontaktów to naprawdę łatwo jest to połączyć. Ja zachęcam do budowania własnej sieci kontaktów. Myślę, że to jest bardzo duża rzecz, że skarbnica wiedzy, ale także to jest coś czego się nie da wycenić tak naprawdę i gwarantuje często duży sukces.

Mariusz: A są jakieś wydarzenia, które są absolutnym mustem dla początkujących start-upowiczów?

Agnieszka: Tak.

Mariusz: Możesz wymienić kilka z nich?

Agnieszka: Ja serdecznie polecam startup weekendy. Startup weekendy są, jak ktoś mieszka w Trójmieście to idzie sobie do Gdańska. A jak w Lublinie to do Lublina i w Warszawie do Warszawy – to nie ma znaczenia, bo Startup Weekend jest globalnym eventem. Dlaczego o nim mówię? Ponieważ tam przychodzą ludzie różni – są ludzie, którzy mają start-upy i ludzie, którzy nie mają start-upów, a też ludzie, którzy nie słyszeli coś o start-upach, ale chcieliby się dowiedzieć więcej. To jest właśnie taki event z którego można poczuć tę kulturę start-upową, wejść w ten ekosystem, poznać ludzi, poznać mentorów, dowiedzieć się jak to wygląda, nauczyć się podstaw biznesu. Myślę, że w ciągu tego weekendu można bardzo dużo dla siebie wynieść. Poza tym wszelkiego rodzaju konferencje. Ja z całego serca polecam Internet Betę, która odbywa się w Rzeszowie oraz infoShare, który odbywa się w Trójmieście, w Gdańsku. To są miejsca do których należy się udać, jak chce się robić start-upy. Ale tych eventów jest bardzo dużo. To zależy od miasta w którym jesteśmy. Mogłabym poświęcić całą audycję na temat eventów jako systemu start-upowego, tak że tego jest sporo.

Mariusz: To może innym razem zrobimy taką audycję. [śmiech]

Agnieszka: Dokładnie. Możemy.

Mariusz: Powiedziałaś kiedyś, że za największy sukces uznasz moment, kiedy nauczysz się żyć terazniejszością. Wygrzebałem coś takiego z jednego z twoich wywiadów.

Agnieszka: Tak, stary wywiad.

Mariusz: Co miałaś na myśli wtedy?

Agnieszka: Tak odnośnie starych wywiadów – ja kiedyś przeczytałam, że jeżeli czytając swój stary wywiad, kiedy będzie się miało trochę inne zdanie na ten temat to znaczy, że to jest dobrze, bo człowiek się zmienia.

Mariusz: Zmieniłaś się czy nie?

Agnieszka: Nie, akurat to jest bardzo uniwersalne. To jest kwestia trochę tej porażki. To jest o tej porażce, której wspominałeś. Ja myślę o przyszłości w kategorii – co zrobiłam, a co mogę zrobić lepiej? Tylko wtedy myślę o przyszłości. Staram się skupiać na tym, co robię dzisiaj i nie wybiegać też za bardzo do przodu. Mam jakiś wielki obraz tego, co chciałabym robić w przyszłości. Z reguły jak się tworzy biznes to ma się te cele długodystansowe, krótkoterminowe i te dalekosiężne. Te dalekosiężne to jest takim wielkim obrazem tego, co chcę robić w przyszłości. Być może, jak już moja emerytura miałaby wyglądać.

Staram się skupiać na tym, co jest dzisiaj. Ja prowadzę tak aktywny i dynamiczny tryb życia, że ja nie jestem w stanie często myśleć o dniu następnym. Mam tak dużo zajęć w dniu obecnym, że myślenie o tym, co będzie jutro – ja rano się budzę i sprawdzam mój kalendarz i okej, mam to, to i to, to jedziemy z tym. Ja też przebywam z ludźmi wokół siebie, którzy działają w bardzo podobnym trybie jak ja. Nawet dzisiaj znajomy wysłał mi smsa – słuchaj, idziemy jutro na śniadanie? Ja mówię – nie, jutro rano mam jogę i potem ze znajomymi się widzę. On tak – ty, a jutro jest piątek? Nie, jutro jest sobota. Miałam to samo. On mi napisał, ja siedziałam na spotkaniu i się pytam – słuchajcie, jutro jest piątek? A oni – nie, sobota. On też jest przedsiębiorcą. Myślimy podobnie.

Co jest bardzo ciekawe, bo mimo tego, że ja robię bardzo dużo, jest dużo tych inicjatyw i pojawiają się coraz nowe to... Ja 2 lata temu przeprowadziłam się z Warszawy do Gdyni. To dało mi niesamowity dystans i niesamowity spokój.

Mariusz: No i morze jest.

Agnieszka: Dokładnie, to morze daje bardzo duży spokój. Ja teraz wreszcie mam czas dla siebie. Naprawdę. Mimo tego, że robię o wiele więcej niż robiłam wcześniej. To jest niesamowite.

Mariusz: A propos terażniejszości – nad czym teraz pracujesz? Co pochłania najbardziej twoją energię? Jaki jest twój projekt życia na teraz?

Agnieszka: Nie wiem, czy to jest projekt życia, ale na pewno projekt, który chciałabym realizować, bo on też niesie taką w sobie nutę zaangażowania społecznego. A poza tym jest to projekt dedykowany kobietom. Nazywa się IT SPA. Jest to dopiero na zasadzie koncepcji, przygotowywania, ale planuję wkrótce uruchomić go, bo udało mi się znaleźć dziewczyny z którymi to będę robiła i realizowała, czyli co-founderki. Jest to projekt, który ma na celu nauczyć kobiety basicowej, czyli podstawowej wiedzy IT w bardzo przyjemnych okolicznościach przyrody, jakim jest ośrodek SPA. Jednak – od razu uprzedzam – nie będzie żadnych raczej takich szkoleń z kosmetologii.

Mariusz: Z programowania?

Agnieszka: Programowania może i tak, ale nie aż tak zaawansowane, bo to będą warsztaty kilkudniowe. Ja jestem zdania, że nic kobiecie nie daje większej pewności siebie, jak wiedza. Myślę, że to też dotyczy oczywiście mężczyzn. Ale że to jest projekt dedykowany kobietom, więc skupiam się na kobietach. Chcę pomóc kobietom z którymi sama na co dzień współpracuję, którym pomagam w biznesach – kobietom, które mają często bardzo dużą wiedzę merytoryczną, ale boją się przenieść swoją firmę, swój projekt, swoje pomysły do tego świata internetowego, elektronicznego, nowych technologii, ponieważ nie mają wiedzy. Dlatego chcę tym kobietom w tym pomóc.

Mariusz: To jest podcast „Menedżer Plus”. Dzisiaj moim i Waszym gościem była Agnieszka Oleszczuk-Widawska. Agnieszko, bardzo dziękuję za rozmowę.

Agnieszka: Dziękuję serdecznie również.

Mariusz: Trzymajcie się i do usłyszenia za 2 tygodnie!