

Lori Greiner



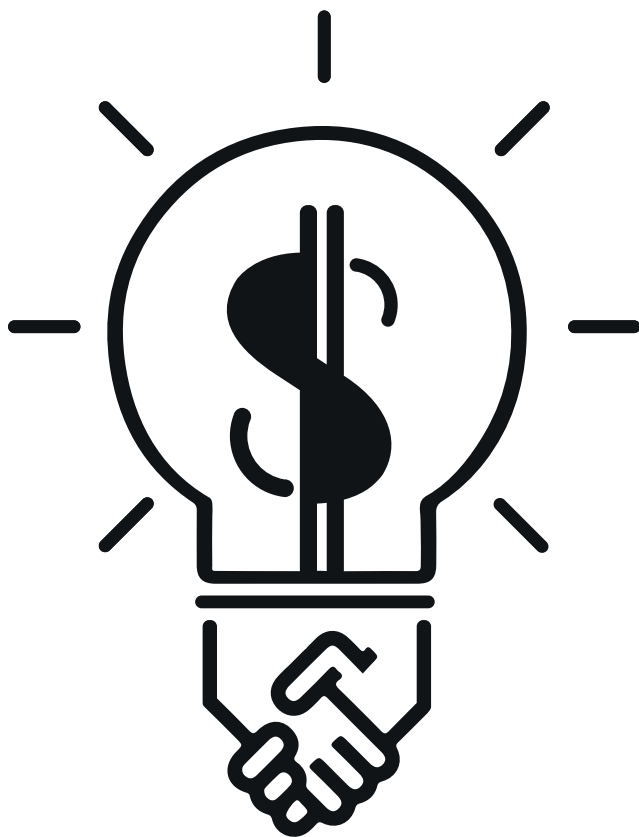
Twórczyni ponad
500 produktów
i właścicielka
120 patentów.
Pokazuje, jak tworzyć
produkty, które
ludzie pokochają.

Wymyśl,

sprzedaj,

zarób!

Lori Greiner



Wymyśl,

sprzedaj,

zarób!

WYMYŚL,
SPRZEDAJ,
ZARÓB!

Jak zrealizować swój pomysł
wart miliony

Tytuł oryginału:

Invent it, sell it, bank it! Make your million dollar idea into reality

Copyright © 2014 by Lori Greiner

The translation published by arrangements with Ballantine Books, an imprint of Random House, a division of Penguin Random House LLC.

Wydanie I, polskie

Copyright © for the Polish edition by OSM Consult sp. z o.o.

Warszawa, 2017.

Tłumaczenie: Agnieszka Kowalczyk-Nowak

Redakcja: Kamila Kruk

Pierwsza korekta: Elżbieta Sokołowska (www.korektelka.pl)

Druga korekta: Marzena Boniecka

Skład i łamanie: Adrian Szatkowski (www.zecernia.net)

Projekt okładki: Monika Serafin (www.behance.net/MonikaSerafin)

Druk: www.sowadruk.pl

ISBN: 978-83-944560-9-2

Wydawnictwo:

OSM CONSULT sp. z o.o.

ul. Nowogrodzka 50/515

00-695 Warszawa

www.osmpower.pl

shop@osmpower.pl

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione i powoduje naruszenie praw autorskich. Autor dołożył wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne, nie bierze jednak odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z ich wykorzystania.

*Mojemu mężowi Danowi. Byłeś przy mnie,
kochałeś mnie i sprawiłeś, że uwierzyłam w siebie.
Zupełnie odmieniłeś moje życie. Zawsze będę Cię
kochać.*

*Nie idź tam, gdzie wiedzie ścieżka, lecz tam,
gdzie jej nie ma i zostaw swój ślad.*

Ralph Waldo Emerson

Na stronach tej książki poznasz historię mojego sukcesu, a także drogę, która krok po kroku doprowadziła mnie do spełnienia moich marzeń. Opisany system działania sprawdził się w moim przypadku, więc mam nadzieję, że pomoże także w twojej podróży. Na tym świecie nie ma jednak niczego pewnego, dlatego możesz zgromadzić zupełnie inne doświadczenia. Pamiętaj, żeby trzymać się swojej wizji sukcesu. Życzę ci jak najwięcej szczęścia!

Lori

SPIS TREŚCI

Wprowadzenie	13
1. Jesteś gotów?	27
2. Twój pomysł – hit czy kit?	51
3. Masz świetny pomysł – i co dalej?	69
4. Zbadaj swój rynek	89
5. Skąd wziąć fundusze?	121
6. Prawda o patentach	155
7. Idealna prezentacja	177
8. Sen staje się rzeczywistością – produkcja i pakowanie	205
9. Prowadzenie biznesu	229
10. Nie tylko tradycyjny sklep	249
11. Skuteczny marketing	285
12. Niech twoje marzenie się spełnia – rozwój i dywersyfikacja ..	305
Zakończenie	315
Podziękowania	317
Przypisy	319
O autorce	323

WPROWADZENIE

*Wszystko, co tworzy człowiek,
nawet najdrobniejsza rzecz,
ma swój początek w czyjejs wyobraźni.*

Autor nieznany

BUDZIK DZWONI O 4.30. NIENAWIDZĘ WSTAWAĆ TAK wcześnie. Jestem nocnym markiem i kiedy tylko mogę, kładę się spać o 1.00 lub 2.00 w nocy. Zwlekam się z łóżka, wkładam dzinsy i T-shirt – typowy uniform, w jakim zmierzam na plan – i z wciąż zapuchniętymi oczami docieram do siedziby *Sony Pictures Studios*, gdzie powstaje program telewizyjny *Shark Tank* [*shark tank* – akwarium z rekinami – przyp. tłum.].

W tym samym miejscu kręcone jest show *The Voice*. Jestem pierwszym rekinem, który o 6.30 pojawia się na czesaniu i na robieniu makijażu, bo przygotowanie mnie do występu przed kamerą zajmuje najwięcej czasu – mam więcej włosów niż pozostałe rekiny! Przed 8.00 jestem już przebrana, umalowana i jednym haustem wypijam drugi, olbrzymi kubek kawy. Zdarza mi się to tylko wtedy, gdy kręcę *Shark Tank*. Przede mną długi dzień, więc muszę mieć pewność, że zachowam czujność. Powoli napływają kolejne rekiny. Zawsze cieszę się z ich towarzystwa. Przez kilka minut żartujemy sobie, ale przeważnie prowadzimy rozmowy telefoniczne, korzystając z niewielu wolnych chwil przed rozpoczęciem pracy nad programem i sprawdzamy, co dzieje się w naszych firmach.

WYMYŚL, SPRZEDAJ, ZARÓB!

Czas na show. Każdy z nas zasiada w swoim fotelu z błyszczącej, czerwonej skóry. Nie mamy pojęcia, co nas czeka. Jedyne, co widzimy, to pusty plan. Nie ma na nim niczego poza kolorowym, perskim dywanem. Nagle pojawiają się dyżurni planu z rekwizytami niezbędnymi do wystąpienia pierwszemu uczestnikowi. Słyszymy głośną, żywą muzykę, która ma nas pobudzić i z początkiem dnia wprawić w dobry nastrój. Dyżurni znikają, a reżyser zaczyna odliczanie. Pięć. Cztery. Trzy. Dwa. Jeden. Cisza na planie! Wielkie automatyczne drzwi otwierają się przed nami i długim korytarzem podąża w naszym kierunku pierwszy przedsiębiorca. Mija pływające rekiny (te prawdziwe) i zmierza prosto do akwarium.

Zanim uczestnik programu wejdzie przez podwójne drzwi i zacznie przedstawiać swój pomysł, mija trzydzieści sekund. Przez moment stoi na dywanie, spogląda na rekiny, a później startuje ze swoją prezentacją. Te chwile wykańczają nerwowo przedsiębiorców. Wiedzą, że to jest ich czas. Dla jurorów z kolei jest to czas wyczekiwania.

Kiedy przedsiębiorcy stoją zdenerwowani, zwracam szczególną uwagę, którzy z nich nawiązują ze mną kontakt wzrokowy. Każdego dnia zapoznajemy się z ośmioma czy dziewięcioma prezentacjami. Ostatnio słyszałam, że na przesłuchania do piątego sezonu zgłosiło się około trzydziestu pięciu tysięcy osób. Każdy, kto dostaje się do programu, jest pełen nadziei i pragnie ubić interes. Nie szuka tylko góry pieniędzy, lecz także partnerów, mentorów i kontaktów, które może im zapewnić każdy z piątki rekinów. Podczas gdy uczestnicy programu mówią, my jak opętani notujemy dane dotyczące budżetu, historii sprzedaży i wycen, żeby kontrolować wszystkie docierające do nas informacje. Wiem, że w pobliżu siedzi Dan, mój mąż i wiceprezes mojej firmy, który również wszystko notuje. Przeważnie każdemu z rekinów towarzyszy na planie ktoś, kto robi notatki. W ciągu dnia spotykamy się z wieloma przedsiębiorcami. Choć widzowie oglądają jakieś dwanaście minut prezentacji, może ona trwać od trzydziestu minut do nawet dwóch godzin (zdarza się niezwykle rzadko, ale się zdarza). Wszystko dzieje się szybko, a atmosfera staje się gorąca –

z tego powodu lubię notatki, które pozwalają mi przypomnieć sobie ze szczegółami, co się wydarzyło. Uwielbiam czytać zabawne rzeczy mówione przez przedsiębiorców albo pozostałych jurorów. Wracanie do wydarzeń sprzed kilku tygodni, a później oglądanie w telewizji, jak minione obrazy ponownie stają się rzeczywistością, są nie tylko interesującymi, lecz także komicznymi doświadczeniami.

Bardzo się staram, aby każdej prezentacji poświęcić całą moją uwagę, zwłaszcza tej ostatniej, podczas której zazwyczaj nie mamy już sił. Skupiam się i próbuję ignorować wszystko, co może mnie rozpraszać. Na przykład to, że zamarzam, bo klimatyzacja jest za mocno podkreślona. Nie liczy się nic poza ludźmi, którzy stają przede mną, wkładają w prezentację całe swoje serce i mają nadzieję, że ktoś z nas uwierzy, że ich pomysł wart jest naszego czasu, naszych wysiłków i naszych pieniędzy.

Szkoda, że widzowie nie mogą w swoich domach poczuć wyładowań elektrycznych, jakie wstrząsają studiem, kiedy wynalazca ubija interes. Świadomość, że właśnie wyrusza on w wielką podróż, jest niesamowicie emocjonująca! Przytłaczające jest natomiast rozczarowanie przedsiębiorcy, który opuszcza studio z pustymi rękami. Sądzę, że w większości przypadków to uczucie jest tylko chwilowe, bo prawdziwi przedsiębiorcy żyją dalej i czerpią nadzieję z nadchodzącego dnia. Taka już ich natura. Wiem, że drzemiący we mnie rekin musi być szczerzy, ponieważ jest to najlepsze i dla mojego biznesu, i dla biznesu wynalazcy. Odrzucanie, poddawanie w wątpliwość i krytykowanie prezentowanej firmy, bądź produktu, to w zasadzie największe przysługi, jakie mogę komuś wyświadczyć. Działalabym na niekorzyść, gdybym – z litości lub ze współczucia – pozwoliła pójść dalej wynalazcy, w którego produkt zupełnie nie wierzę. Uważam, że rozsądniej jest wrócić do przysłowiowej deski kreślarskiej i spróbować stworzyć coś od nowa, coś innego, coś lepszego. Lepiej skupić się na kolejnym produkcie, który zadziała i pozwoli osiągnąć cele, do jakich dąży większość przedsiębiorców rozpoczynających swoją podróż w świat biznesu – na przykład bycie na swoim, zrobienie kariery, utrzymanie

WYMYŚL, SPRZEDAJ, ZARÓB!

rodziny, pozostawienie czegoś po sobie. Krótko mówiąc: spełnienie amerykańskiego snu.

Ja żyję nim każdego dnia, a moim największym celem jest pomaganie innym osiągnąć ten stan.

Przez wiele lat fani mojego programu i produktów na QVC, użytkownicy mojej strony internetowej i mediów społecznościowych, a także widzowie *Shark Tank* namawiali mnie do napisania książki. Wielu z nich należy do odsetka niezliczonej liczby osób obdarzonych wyobraźnią i kreatywnością, które żyją w Stanach Zjednoczonych i wierzą, że mają pomysł na drugą zginaną słomkę, nowe patyczki do uszu czy kolejny grill George'a Foremana – produkt tak przydatny i praktyczny, że pewnego dnia ludzie zapomną, że kiedyś go nie było. Zazwyczaj chcą wiedzieć dwie rzeczy – jak dotarłam do miejsca, w którym teraz jestem i jak oni mogą tego dokonać. Wspaniale jest być mentorem wschodzących wynalazców i dzielić się tym, czego nauczyłam się w ciągu ostatnich siedemnastu lat o wprowadzaniu produktów na rynek i tworzeniu biznesu od podstaw. Jednak gdy pomyślę o tym, co zrobiłam, żeby wdrożyć pierwszy pomysł oraz kolejne, zdaję sobie sprawę, że odpowiedź na te dwa pytania jest całkiem prosta: trzeba ciężko pracować. Naprawdę ciężko. Właśnie to należy robić, żeby odnosić sukcesy jako wynalazca lub przedsiębiorca: pracować ciężiej niż na cokolwiek, na co pracowałeś dotychczas w swoim życiu.

Swój pierwszy produkt – organizator na kolczyki – stworzyłam siedemnaście lat temu nie dlatego, że chciałam prowadzić koncert wart miliony dolarów. Miałam po prostu problem, który chciałam rozwiązać. Kiedy byłam pewna, że znalazłam idealne rozwiązanie, nic nie mogło mnie powstrzymać przed wejściem z nim na rynek, żeby pomagać innym kobietom. Za każdym razem, gdy trafiałam na blokadę drogową, znajdowałam sposób, żeby ją pokonać. Jeśli nie mogłam jej objechać – robiłam pod nią podkop. Kiedy to nie działało – przejeżdżałam górą. Robiłam to, co konieczne, w efekcie zrealizowałam mój cel: stworzyłam prototyp produktu,

zareklamowałam go, sprzedałam, wyprodukowałam i w ciągu czterech miesięcy zapełniłam nim półki sklepowe. Było to trudne wyzwanie, ale byłam zdeterminowana, żeby zdążyć przed świątecznym sezonem sprzedażowym. Nie polecam nikomu gonienia z produktem przez cztery miesiące. Lepiej dać sobie więcej czasu.

Jestem gotowa przyjąć rolę nauczyciela, który przekaże ci wszystko, co wie, o procesie prowadzącym od pomysłu do gotowego produktu, o produkcji, marketingu, prezentacji, patentach i nie tylko. W zamian oczekuję chęci poświęcenia wielu godzin, nocy, weekendów, a przede wszystkim oddania temu projektowi serca i duszy. Mogę wskazać ci drogę, ale niezbędne paliwo w postaci motywacji, determinacji i gorącej pasji musi być twoje. Masz w sobie ten ogień? Świetnie! Ci, których nie odstraszyły te podstawowe rady, mogą czytać dalej. Rad mam o wiele więcej, a wszystkie polegają na stawianiu kolejnych metodycznych kroków. Do każdej z tych wskazówek doszłam sama, jak na przykład do tej: **choć wysiłek konieczny do osiągnięcia sukcesu przez wynalazcę jest większy, niż można sobie wyobrazić, sprawia on również więcej satysfakcji. Możesz żałować jedynie tego, że nie udało ci się zacząć wcześniej.**

W książce „*Wymyśl, sprzedaj, zarób!*” znajdziesz sekrety związane z wprowadzaniem produktów na rynek, jakich nie usłyszysz nigdzie indziej. Wśród nich listy kontrolne i konkretne informacje, które posłużą ci jako przewodnik. Ta książka jest o tym, jak zarobić miliony na swoim pomysle. Dowiesz się, w jaki sposób tego dokonałam, a zaczynałam prawdopodobnie tak jak ty, nie mając doświadczenia w prowadzeniu biznesu. Nie mając wielu zasobów. Nie znając ludzi na stanowiskach.

Byłam po studiach, ale nie ukończyłam szkoły biznesowej. Nigdy nie chodziłam nawet na szkolenia biznesowe, a moje zainteresowania koncentrowały się bardziej wokół literatury, kina i sztuki. Mówiąc szczerze – nie miałam pojęcia, co robię. Miałam jedynie świetny pomysł i determinację dwudziestu osób, żeby wprowadzić go w życie. **Genialny pomysł nie gwarantuje sukcesu; potrzebne jest raczej**

WYMYŚL, SPRZEDAJ, ZARÓB!

magiczne połączenie genialnego pomysłu z niezwykle silną wolą, nieustępliwością i gotowością popełniania błędów. Błędy nie są niczym złym. Ba! Są nawet konieczne, bo uczą, jak być lepszym i mądrzejszym. Ale wróćmy do tego tematu później.

Twierdzę, że jestem taka jak ty. Jednak wynalazcy, którzy dziś zaczynają swoją przygodę, mają o wiele więcej możliwości niż ja kiedyś. W 1996 roku, kiedy robiłam pierwsze kroki w biznesie, nie było internetu, a tym samym dostępu do wielu informacji. Nie było forów internetowych, na których mogłabym nawiązać kontakty z innymi przedsiębiorcami. Żadnego Kickstartera, żadnego Indiegogo, a już na pewno żadnego programu *Shark Tank*. Dla wynalazców bez znajomości i mających ograniczony kapitał dostępne były jedynie nieliczne źródła pomocy. Było ciężko, skoro jednak ja mogłam urzeczywistnić swoje marzenia, wiem, że ty również to potrafisz. Musisz po prostu tak mocno pragnąć realizacji swoich marzeń, jak ja pragnęłam swoich.

Był 2008 rok, kiedy odebrałam telefon z zaproszeniem na spotkanie z Markiem Burnettem w sprawie nowego programu zatytułowanego *Shark Tank*, nad którym pracował razem z telewizją ABC i Sony Pictures. Spotkanie przebiegło pomyślnie, a ja byłam podekscytowana faktem, że to mnie wybrano do programu. Wtedy zdarzyło się coś tragicznego. Kiedy rozpoczęliśmy pracę, nagle zmarła moja ukochana mama. Musiałam się wycofać. To był dla mnie trudny okres. Producenci pozostawali ze mną w kontakcie, a trzy lata później pojawiałam się gościnnie w trzecim sezonie. Od czwartego sezonu na stałe weszłam do jury programu.

Na początku menedżerka obsady powiedziała mi, dlaczego zostałam wybrana przez twórców *Shark Tank*. Stwierdziła, że jestem jednoróżcem – nie ma nikogo takiego jak ja. Nigdy się nad tym nie zastanawiałam. Choć wielu wynalazców może odwołać się do jednego, wyjątkowo udanego produktu, o wiele rzadziej zdarza się, że ktoś wprowadza na rynek wiele wynalazków. Ja stworzyłam ponad czterysta produktów (w styczniu 2017 roku jest to już pięćset produktów – przyp. red.), które odniosły sukces, posiadam również sto dwadzieścia patentów.

Ludzie wciąż pytają mnie, czy jestem z tego dumna. Oczywiście jestem. **Największą radość daje mi jednak możliwość tworzenia takich produktów, które uszczęśliwią ludzi i ułatwią im życie.** Gdybym poprzestała na sukcesie mojego pierwszego wynalazku, też byłabym z siebie dumna. Nie chodzi o liczbę pomysłów wprowadzanych na rynek (Margaret Mitchell wydała przecież tylko jedną powieść, ale było to „Przeminęło z wiatrem”!); stworzenie jednego fantastycznego produktu i obserwowanie, jak cały świat wariuje na jego punkcie, sprawia wielką satysfakcję. Wystarczy realizacja jednego genialnego pomysłu, żeby zostać milionerem. Niezależnie od tego, czy stworzysz jedną genialną rzecz, czy wiele z nich, droga, która wiedzie do sukcesu, jest taka sama.

Dlaczego nie poprzestałam na jednym wynalazku? Z tego samego powodu, dla którego wielu przedsiębiorców wciąż zasuwa, choć ich biznes już się rozkręcił – dla czystej zabawy. Poza tym, kiedy wprowadzisz na rynek jeden produkt i odniesiesz sukces, będziesz wiedzieć wszystko, co jest ci potrzebne do wdrożenia kolejnego produktu i osiągnięcia sukcesu. Jeśli cokolwiek może sprawić, że zechcesz pracować ciężiej – będzie to właśnie sukces. Praca nie jest pracą, kiedy czujesz taką pasję i taką motywację jak większość wynalazców, którzy stworzyli prosperujące i lukratywne firmy. Wówczas odczuwasz wolność. **Wynalazcy i przedsiębiorcy należą do wyjątkowego klubu zrzeszającego kreatywne dusze oraz indywidualistów, którzy nie potrafią bądź nie chcą dostosować się do ustanowionych ram i tradycyjnych ograniczeń.**

Należymy do ludzi, którzy muszą wydeptywać własne ścieżki i nie są w stanie podążać już ustanowionymi drogami. Jak wszyscy chcemy zarabiać pieniądze, pragniemy bogacić się, robiąc coś, co kochamy i co możemy nazwać własnym. Decydujemy się na ograniczenie swojego życia do absolutnego minimum – rodziny, jedzenia, snu – bo wiemy, że każda godzina wysiłku opłaci się i nam, i ludziom, których kochamy. Obserwatorom z zewnątrz może to przypominać spartańską egzystencję: wyłącznie praca i żadnych rozrywek. Nie jest

WYMYŚL, SPRZEDAJ, ZARÓB!

to jednak prawda. Kiedy robisz to, co kochasz, praca staje się dla ciebie rozrywką, dlatego tacy ludzie nigdy nie rozumieją, jak olbrzymią przyjemność daje trzymanie w dłoniach czegoś, o czym się marzyło.

Według mojej filozofii życie jest imprezą, na której trzeba bawić się każdego dnia. Uważam, że zawsze jest czas na pyszne jedzenie, wino i śmiech. Na przykład wtedy, gdy razem z Danem w środku nocy analizujemy cyferki czy z całym zespołem zbieramy się w ramach ostatnich przygotowań przed programem. Nawet wtedy, kiedy pracujesz, powinieneś dobrze się bawić!

Przedsiębiorczość polega na przeżyciu kilku lat tak, jak nikt nie chce, żeby spędzić resztę życia w taki sposób, na jaki większość ludzi nie może sobie pozwolić.

Autor nieznanym

Kolejna rzecz, która odróżnia mnie od innych wynalazców i przedsiębiorców, to moje olbrzymie przywiązanie do zasady „zrób to sam”. Moja wiedza nie wzięła się wyłącznie z produktów: to efekt bezpośredniego zaangażowania w każdy aspekt ich tworzenia. Nie ma takiej rzeczy, której nie możesz się nauczyć. Komu możesz zaufać bardziej niż sobie, jeśli chcesz zrobić coś dobrze? **Nikt nie zatroszczy się o twój biznes tak bardzo jak ty możesz to zrobić.**

Nie znasz się na produkcji? Ja też nie znałam, ale gdyby zaszła taka potrzeba, byłabym w stanie zarządzać fabryką. Nie jesteś prawnikiem i nie masz pojęcia o patentach? Ja też nie kończyłam prawa, ale zdobyłam taką wiedzę, że sama pomagam w pisaniu moich patentów, a nawet zaproszono mnie z wykładem do Amerykańskiego Biura Patentów i Znaków Towarowych w Waszyngtonie. Kiedyś kompletnie nie miałam świadomości, co trzeba zrobić, żeby wprowadzić produkt na rynek, ale to rozgryzłam. Historie, które poznasz w tej książce, ujawniają, do czego musiałam się posuwać, żeby zagwarantować

powodzenie moich produktów, a ich nabywcom zaferować jakością i radością. **Wraz z rozwojem biznesu w końcu konieczne stało się delegowanie części obowiązków, jednak na początku mojej działalności starałam się uczestniczyć we wszystkim.** Nauczyłam się tego, czego nie potrafiłam. Stałam się ekspertem w tym, na czym się nie znałam. Nie bagatelizowałam jakiegokolwiek szczegółu, a mój wysiłek się opłacił. Koniec końców liczy się tylko to, co możesz dać z siebie, więc lepiej daj wszystko!

Wrodzony talent twórczy może zaprowadzić cię tylko na pewien etap. Musisz rozwijać swoje umiejętności i dopomóc talentowi, jeśli chcesz oglądać swoje wynalazki na półkach, w sklepach, w telewizji, a przede wszystkim w dłoniach klientów i w ich domach. Świetny pomysł na produkt nie wystarczy, żeby odnieść sukces jako wynalazca. Musisz zająć się również projektem i produkcją. Musisz zabezpieczyć swój pomysł przed kopiowaniem i kradzieżą. Musisz zapakować swój produkt i zareklamować go. Musisz znaleźć kogoś, kto zechce go sprzedawać. Wszystkie te działania wymagają odpowiednich umiejętności i finezji, których można nauczyć się tylko poprzez praktykę.

Na twoje szczęście – ja już się nauczyłam. Z książki *Wymyśl, sprzedaj, zarób!* dowiesz się o wszystkich szczegółach związanych z projektowaniem świetnych produktów – od koncepcji po gotowy towar. Poznasz praktyczne wskazówki dotyczące produkcji, patentów, pakowania, wyceny i transportu. Poznasz sztukę reklamowania, niedrogi, ale skuteczny marketing, zasady, jakich należy przestrzegać, oraz klucz do organizowania wielu rynków zbytu.

Ekscytująca jest świadomość tego, że będę dzielić się z tobą wszystkim, co wiem i będę mogła przedstawić ci szczerą oraz jasny przegląd elementów niezbędnych do wprowadzenia produktu na rynek. Nie zawsze jest to prosta droga. Podobnie jak inni, ja również mam za sobą szereg bolesnych upadków. W większości przypadków na dobre wychodzi to, co można byłoby uznać za najgorszą rzecz, jaka może się nam przytrafić. Za każdym razem, kiedy coś pójdzie nie tak,

WYMYŚL, SPRZEDAJ, ZARÓB!

wyciągniesz lekcję i będziesz w stanie lepiej radzić sobie z kolejnymi wyzwaniami bądź przeszkodami, jakie pojawią się na twojej drodze.

Przyszłym przedsiębiorcom mówię, że mogą osiągnąć wszystko, jeśli odpowiednio się postarają. Kiedy prowadzisz własny biznes, wyruszasz w inną podróż niż większość ludzi. Przysięgasz, że będziesz angażował się przez siedem dni w tygodniu, dwadzieścia cztery godziny na dobę. Nigdy tak naprawdę nie zamykasz za sobą drzwi. Wyjeżdżasz na wakacje, ale kiedy coś się dzieje i tak jesteś dostępny. Musisz wspierać swój zespół. Potrzebujesz mnóstwa energii, żeby odnieść sukces w tym biznesie. Musisz marzyć odważniej! Musisz sięgać dalej! **Jestem chodzącym dowodem na to, że przy odpowiednich siłach i chęciach możesz zrobić wszystko. Porażka nie wchodzi w rachubę. Porażka to stan umysłu.**

Książka ta w sposób chronologiczny prezentuje proces realizacji pomysłu, musisz jednak zdawać sobie sprawę, że wprowadzając produkt na rynek, każdy z tych etapów robisz jednocześnie. Przy moim pierwszym wynalazku biegałam jak szalona. Było lato, a ja chciałam, żeby mój produkt wyszedł na święta, więc musiałam dokonać cudu. W tym samym czasie miałam za zadanie zapanować nad wieloma pożarami. Kiedy powstawał prototyp, dzwoniłam do sklepów i reklamowałam mój pomysł. Gdy prototyp był gotowy, nadal telefonowałam, jednocześnie przeprowadzając badanie rynku. Później jeździłam po kraju, prezentując mój produkt. Odwiedzałam sklepy od Chicago przez Minneapolis i Teksas po Kalifornię. W ciągu dwudziestu jeden dni byłam w dziewiętnastu miastach! Wciąż dzwoniłam do kolejnych sklepów, pracowałam nad wzornictwem i projektem opakowania oraz wyborem fabryki. Zasuwałam i – na szczęście – dokonałam cudu. Od tamtej pory zawsze tak pracuję, bo właśnie tak postępuje większość ludzi odnoszących sukcesy w biznesie. Mam nadzieję, że moja historia stanie się inspirująca, a wgląd w mój proces myślowy okaże się pomocny, kiedy zaczniesz błyskawicznie podejmować własne decyzje.

Wymyśl, sprzedaj, zarób! pokaże ci także, jak opanowałam umiejętności strategiczne i techniczne oraz wyjaśni, dlaczego w *Shark Tank* zyskałam przydomek „ciepłokrwisty rekin”. Nie sądzę, aby życzliwość czy współczucie zmniejszyły moją konkurencyjność w świecie biznesu. **Nie widzę sensu w mieszaniu ludzi z błotem, żeby wygrać rywalizację.** Odkryłam też, że nigdy nie popełnisz błędu, jeśli będziesz miły. Z tego powodu staram się okazać szacunek wszystkim przedsiębiorcom, którzy przychodzą do *sharktankowego akwarium* – nawet tym, których biznesy według mnie nie rokują. Kiedy na nich patrzę, widzę siebie. Wiem, jak to jest, kiedy ma się przed sobą jeden strzał, od którego wszystko zależy. Byłam w ich skórze. Pamiętam ludzi, którzy łagodnie sprowadzili mnie na ziemię i tych, którzy potraktowali mnie brutalnie. Przypomina mi się to, co mawiał mój dziadek: ludzie zapomną, co powiedziałaś, zapomną, co zrobiłaś, ale nigdy nie zapomną sposobu, w jaki ich potraktowałaś. Brakuje mi wiele do ideału, ale zawsze staram się przywoływać w myślach te słowa. Nigdy nie sądziłam, że do osiągnięcia sukcesu w biznesie konieczne jest okrucieństwo, nie powinieneś jednak brać mojej życzliwości za słabość.

To brzmi jak paradoks: jesteś odpowiedzialny za swój los, ale sam do niczego nie dojdiesz. Niezależnie od tego, jak wielką masz pewność co do kształtu swojego produktu i jak wysokimi standardami się kierujesz, musisz być miły dla ludzi i dać im poczucie, że należą do zespołu. Poświęć trochę czasu i zainwestuj w ludzi, a nie tylko w swój produkt. Rozmiar i trwałość sukcesu, jaki osiągniesz, idą w parze z pielęgnowaniem relacji z ludźmi, których spotkasz na swojej drodze. Nadal będziesz rekinem, mimo że okażesz życzliwość i współczucie. Zdziwisz się, jak daleko zaprowadzi cię takie połączenie cech, zwłaszcza gdy będziesz posiadał wszystkie informacje niezbędne do realizacji swoich marzeń.

Skąd wiem, że to prawda? Każdy krok, jaki stawiam w *Shark Tank* i wszystkie negocjacje, jakie prowadzę z uczestnikami programu, a nawet samymi *rekinami* z jury, opierają się o lata trudnych lekcji.

WYMYŚL, SPRZEDAJ, ZARÓB!

Shark Tank jest zaledwie namiastką tego, co robiłam w swojej karierze. Chociaż większość czasu spędzałam na szukaniu pomysłów, patentach i tworzeniu własnych produktów, zawsze wiele radości sprawiało mi pomaganie innym. Dzięki tej książce mogę osiągnąć jeszcze więcej i o wiele bardziej szczegółowo zaprezentować moje podejście do tajników świata wynalazców.

Wymyśl, sprzedaj, zarób! pozwala mi wreszcie podzielić się z każdym – kto widział mnie w *Shark Tank*, czy w moim drugim środowisku życia w QVC lub w sklepach – wszystkim, czego nauczyłam się przez siedemnaście lat wymyślania produktów i prowadzenia biznesu. Książka ta nie jest, oczywiście, napisana wyłącznie z myślą o fanach programu, bo skorzysta z niej każdy, kto posiada ducha kreatywności, niesamowitą motywację i wspaniałe pomysły, i kto zechce opracować własny sposób na bogactwo i sukces. **Moja zasada numer jeden od zawsze polega na tworzeniu świetnych produktów, które pomagają ludziom.** Mam nadzieję, że ta książka pomoże tobie.

*Przedsiębiorcy to jedyni ludzie, którzy
pracują osiemdziesiąt godzin tygodniowo,
żeby uniknąć pracy przez czterdzieści
godzin w tygodniu.*

Autor nieznanym