



Jarek Mikeš

100 OTÁZEK, na které je lepší se zeptat

digitální nomádství
digitální freelancing
digitální podnikání

Jarek Mikeš

100 otázek, na které je lepší se zeptat

© Jarek Mikeš, 2018, www.jsemdigitalni.cz

© Vydalo stormedia agency s.r.o., 2018, www.stormedia.cz

All rights reserved

ISBN: 978-80-88077-00-8

Obsah

Předmluva **11**

Digitální nomádství

Co je to digitální nomádství? **13**

Co všechno potřebuji, abych se stala digitální nomádkou? **16**

Můžu být digitálním nomádem bez cestování? **18**

Jaká jsou negativa digitálního nomádství? **19**

Proč se tolik digitální nomádství vychvaluje? **21**

Za jak dlouho se stanu digitálním nomádem? **23**

Jak se vzdělávat, když jsem digitální nomád? **25**

Jak podniká digitální nomád? **27**

Je digitální nomádství omezeno věkově? **29**

Co musím jako digitální nomád – freelancer znát pro úspěšné podnikání? **31**

Je digitální nomádství vhodné i pro studenta? **34**

Jakou banku bys mi doporučil pro budoucího digitálního nomáda? **37**

Blog

Jaké jsou výhody a nevýhody webu ve srovnání s blogem?	38
Jak mít blog, který vydělává?	40
Jak rychle získat návštěvníky svého blogu?	42
Jak zjistím, co mám na svém blogu špatně?	45
Můžu se uživit přes cestovatelský blog?	47
Jaký bys doporučil redakční systém pro blog?	49
Čím nejvíce zaujmu čtenáře nebo zákazníka?	51
Jak se dostat do povědomí lidí?	53

Peníze

Je dobré si na podnikání půjčit peníze?	55
Jaký je nejlepší způsob vydělávání na internetu?	57
Mám problémy se svými závazky, protože mi zákazníci dluží, jak to řešíš?	59
Mám exekuci a chtěl bych podnikat, jde to?	62
Začal jsem podnikat, ale dostal jsem se do dluhové pasti a nevím, jak z toho ven, co dělat?	64
Jak vydělat dostatek peněz?	66
Jak začít vydělávat přes affiliate?	67
Jak si nastavit cashflow v podnikání?	69

Jak si nastavit cashflow v osobním životě?	71
Mohu se psaním textů uživit?	73
Mé příjmy z podnikání jsou jednou skvělé a jindy nemám ani na složenky, máš s tím zkušenost?	75
Zákazník mi neplatí, co mám dělat?	77
Existuje pasivní příjem?	79
Kolik potřebuju peněz, abych mohl začít podnikat na internetu?	81
Četl jsem o dropshippingu, dá se tím vydělávat?	83
Opravdu platí firmy za product placement? Jak to funguje?	85
Co si myslíš o půjčce od rodiny nebo přátel?	87

Podnikání a práce

Jak poznám, že se na podnikání hodím?	88
Jak najít vhodnou práci?	90
Jak pracovat na dálku?	92
Co musím vědět o autorském právu k fotografiím a další grafice?	94
Jak najdu partnery pro své projekty?	96
Jak podnikat na internetu jako matka na mateřské?	98
Co je to startup?	100
Jak začít podnikat a kde si hledat zakázky?	102
Jak si udržet pracovní morálku?	104
Jak začít internetový startup?	106

Jak získat investora pro svůj projekt?	108
Jaké jsou výhody a nevýhody s.r.o. vůči podnikání na volné noze?	110
Kde získáváš nové kontakty?	112
Jak řešit konkurenci na internetu?	114
Co to obnáší podnikat jako student?	116
Je výhodnější pracovat na živnostenské oprávnění, nebo pracovní smlouvu?	118
Co je švarc systém?	120
Četl jsem, že je výhodné mít místo živnostenského oprávnění firmu v zahraničí, třeba v Anglii, je to pravda?	122
Co si myslíš o založení společné firmy 50 : 50?	125
S kamarády chceme začít společně podnikat, máme si založit firmu?	127
Když si hledáš spolupracovníky nebo zákazníky, je něco, proč bys spolupráci nenavázal?	129
Jak poznám dobrého obchodního partnera pro svůj startup?	131
Jakou si říct cenu za svou práci?	133
Chtěl bych podnikat se svým životním partnerem, co si o tom myslíš?	135
Dostal jsem nabídku podílu ve startupu, chci to přijmout, ale bojím se povinností. Jaká jsou rizika?	137
Jak řešíš konflikt s klientem jako digitální freelancer?	139
Přemýšlel jsem o nějakém podnikatelském inkubátoru, doporučuješ je?	141

Osobní rozvoj

Jak se odrazit ode dna?	143
Existuje něco po smrti?	145
Kde bereš motivaci pokračovat dál, i když se ti něco nepodaří?	146
Jaký byl tvůj největší neúspěch?	148
Je něco, co na internetu nechceš dělat?	150
Co je trolling? A jak s tím bojovat?	151
Dá se na internetu ubránit “hejtům”?	152
Jak kombinuješ digitální podnikání s dětmi?	154
Jak se vzděláváš po finanční stránce?	156
Jak najít rovnováhu mezi pracovním nasazením a sportem?	158
Měl jsi už syndrom vyhoření?	160
Jak ovlivňuje podnikání tvůj osobní a partnerský život?	162
Máš zkušenosti s mastermind skupinami a co si o tom myslíš?	164
Je lepší mít jednoho mentora, nebo raději více?	166
Jak najít dobrého mentora?	167
Máš nějaký speciální systém na organizaci osobních i pracovních úkolů?	169
Jak si nastavuješ priority?	171
Jaké čteš knihy?	173

Chodíš na nějaké kurzy či semináře? Pokud ano, na jaké? **174**

Marketing

Jak docílit lepšího SEO? **176**

Jak funguje PPC u Google? **178**

Co je to affiliate? **181**

Kupuje někdo video kurzy? **183**

Co je to e-book a proč jej všichni píšší? **185**

Jaké marketingové kanály doporučuješ pro freelancera? **191**

Jaké sociální sítě používáš? **194**

Které sociální sítě považuješ za nejlepší pro podnikání? **195**

Kolik investuješ do vytvoření loga a brandu? **197**

Popsal bys mi základní kroky prvotní propagace projektu? **199**

Nemůžu se rozhodnout, do čeho investovat na podporu prodeje, co používáš ty? **201**

Webové stránky

Může se tvorbou webu zabývat i člověk, který nikdy noprogramoval? **203**

Jaký redakční systém nebo službu bys doporučil pro webové stránky? **205**

Chtěl bych se naučit základy webových stránek, jak začít? **207**

Jak se pohybuje cena webových stránek?	209
Jak je těžké provozovat internetový obchod?	210
Chtěla bych mít internetový obchod na dovážené zboží z Anglie, vyplatí se to?	212
Rozhovor s autorem	214

Předmluva

Krásný den,

možná máte ráno nebo se chystáte spát. Třeba si jen dáváte chvilku sami pro sebe. Jsem moc rád, že jste se rozhodli svoji chvilku strávit se mnou. Tato kniha je pro mě velice výjimečná, je psána formou otázek a odpovědí. Odpovědi nejsou citované z nějakých Wikipedií či zdrojů z Google – každá odpověď nese určitou část mého životního příběhu.

Tiše doufám, že odpovědi, které zde najdete, pomohou i při té vaší cestě. Hrozně bych chtěl, aby těch příběhů se šťastným koncem bylo co nejvíce. A vězte, že jste tomu možná blíže, než si sami připouštíte. Třeba se dokonce nacházíte v situaci, kdy zrovna potřebujete na danou otázku rychlou odpověď, nějaké popostrčení.

Kdybych se mohl vrátit zpět v čase ještě na střední školu a mohl bych si sebou vzít jedinou knihu, která by mi změnila život, vzal bych si dost pravděpodobně právě tu, kterou držíte v ruce.

Je to takový almanach, který by mi pomohl zodpovědět mé otázky a zároveň pochopit některé životní souvislosti. Samozřejmě jsem realista. A nebudeme rozebírat časový paradox, kdy jedno změněné rozhodnutí mění další, a tím si sami měníme svoji časovou osu. Velmi si uvědomuji, že samotná rozhodnutí tvarují osobnost, kterou se stáváme.

I když formát, ve kterém je kniha psána, neumožňuje dostávat se do hloubky jednotlivých otázek, jsem přesvědčený, že to v mnoha případech není potřeba. Někdy nepotřebujeme dlouhosáhlé filozofování, ale jen chceme znát názor druhé osoby na naši, často skromnou otázku. Možná nám odpověď pomůže, možná ne. Důležité je však zkusit nahlédnout na problém i z jiné perspektivy.

Výběru otázek předcházel tří měsíční sběr dat prostřednictvím online dotazníku. Sešlo se 344 otázek, které položilo 257 respondentů. Řada otázek se opakovala nebo byla položena různým způsobem, ale ptala se na to samé. Tyto otázky jsem seřadil a odpovědi na prvních devadesát naleznete v této knize.

Do seznamu jsem si dal 10 svých osobních otázek, které se sice do první stovky nedostaly, ale mají pro mne určitou osobní hodnotu. Záměrně však nebudu prozrazovat, o které se jedná. Tato kniha je výjimečná ještě v jedné věci. Poprvé jsem vyzkoušel přepis mluveného slova do textů. Ve svých volných chvílích jsem postupně odpovídal na všech 100 otázek, zaznamenával si je do telefonu a následně byly přepsány a editorsky upraveny do výsledné podoby. Byl to experiment a zároveň jsem chtěl ukázat, že napsat knihu lze i s nedostatkem času. Čas je totiž jedna z mála veličin, které máme všichni naprosto stejně. To, jak využíváme jednotlivé chvílky, rozhoduje, kolik nám ho ve výsledku zůstane.

Hrozně moc bych chtěl poděkovat mé kamarádce a zároveň skvělé žurnalistce Pavle Lokajové, která se mnou udělala velmi detailní rozhovor, který naleznete na konci knihy. Rozhovor je ve skutečnosti určitá forma zpovědi. Sdílím v něm tu část příběhu, o které jsem nikdy nehovořil. Takovou část příběhu, o které řada podnikatelů spíše mlčí. Jsem ale přesvědčený, že jakmile si můj příběh přečtete, budou vám jednotlivé odpovědi ze 100 otázek dávat mnohem větší smysl.

Přeji příjemné čtení.



Otázka č. 1

Co je to digitální nomádství?

Být digitálním nomádem má mnoho forem. Každý si k tomu svému nomádství přijde vlastní cestou. Já mám k němu velmi zvláštní vztah, pokud se to tak dá říci, vnímám ho totiž jako evoluci pracovního trhu, jako nutnost, která musela přijít díky dostupnosti internetu a technologiím.

U nás i ve světě je o obory, které se nejčastěji opírají o digitální nomádství, nouze. Jsou to hlavně programátoři, grafici, marketéři, ale i další kreativní profese. A samozřejmě firmám nezbývá nic jiného než tyto lidi sdílet. To vás jako digitální nomády staví do skvělé pozice, protože si můžete dovolit i věci, které dříve možné nebyly – třeba více cestovat, zvýšit svoji cenu a nebo pracovat pro více zaměstnavatelů.

Co je ale to digitální nomádství? Je to v první řadě profesní svoboda a časový závazek. Profesní svoboda proto, že máte možnost si práci dělat po svém. Způsoby zadávání, komunikace a také platební podmínky jsou nakloněny vašim požadavkům. Naopak je to pro digitálního nomáda neskutečný časový závazek, protože co se nepromíjí, je nedodržování termínů a časových harmonogramů. To, co by vám ve firmách jako zaměstnanci „snadno“ prošlo i několikrát po sobě, u digitálních nomádů neprojde, často platí pravidlo dvakrát a dost.

Ano, můžete pracovat na dálku a přitom cestovat. Ale tento životní styl je vykoupený něčím, co ne každý má. Spolehlivost.

Zásadovost. Loajálnost. Proto je digitální nomádství velmi podobné jako podnikání. Můžete to dělat, ale pokud nebudete spolehlivý, budete špatným nomádem. Stejně tak byste ve stejném srovnání byli špatným podnikatelem.

Digitálním nomádem mě vlastně začali nazývat moji zákazníci, když jsem řídil svoje podnikání z cest. Nebyla to jen Asie, ale i různé cesty po Evropě. Já jsem to samozřejmě vnímal úplně jinak, bral jsem to jako normální součást podnikání. A ano, jako digitální nomád nemusíte sbírat drobné z blogu, nemusíte psát e-book o cestování a nemusíte psát články a recenze s affiliate kódem. Digitálním nomádem můžete být bez toho všeho.

Vlastně můžeme říct, že jsou tři typy digitálních nomádů. Jedni, kteří o sobě velmi důrazně říkají, že jsou digitálními nomády. Tito nomádi často píšou o cestování a digitálnímu nomádství jako stylu. Vydělávají si nějakou korunu z nejrůznějších zdrojů, něco z affiliate, něco z reklam a tak dále. Velké peníze to moc nejsou, a proto si to doplňují profesní dovednostmi. Ale na tu nemají tolik času, protože řeší blog, videa a všechn hlavní čas investují do vybudování image digitálního nomáda.

Druhou skupinou jsou digitální nomádi freelanceři, já jim s oblibou říkám digitální freelanceři. Lidé, kteří prostě pracují a přitom cestují. Často jsou v pracovním poměru s nějakou agenturou, firmou, která jim tento způsob života umožňuje. Není neobvyklé, že dělají pro malé množství agentur. Mají práci jistou, mají jistý svůj příjem, svou energii dávají do práce. Zbytek času investují do života a cestování. Nevadí jim označení digitální nomád a často na to zareagují s úsměvem.

Třetí skupinou jsou podnikatelé – lidé, kteří mají zaběhlý business. Mají své firmy, e-shopy nebo agentury. A protože milují cestování, zařídili si to tak, že nemusí ve svém businessu fyzicky působit a dokáží ho řídit na dálku. Většinou nemají rádi označení, že

jsou digitální nomádi. Mají tak nějak vsugerováno, že digitální nomádi jsou skupina lidí, co cestují a žijí nízkonákladově. To ale oni nejsou, i když třeba přímo nerozhazují. Tuhle skupinu s radostí označuji spíše jako digitální podnikatele. Od digitálních freelancerů se liší tím, že většinou vlastní nebo spoluvlastní nějakou firmu či firmu.

O žádné skupině nemůžeme říct, jestli je lepší nebo horší. Vždycky to odráží způsob života dané osoby a hlavně času, který máme chuť různě investovat.

Mé digitální nomádství začalo asi nejvíce v Thajsku, když jsem odjel z Česka a nechal jsem za sebou firmu s téměř desítkou zaměstnanců. Legrační a vlastně velice příjemné bylo, že když jsem se vrátil večer z nejrůznějších výletů, lidé ve firmě přišli do práce. To bylo někdy kolem 8–9 ráno v Česku. Opravdu moc příjemný časový rozdíl.

Já si časové rozdíly hrozně rychle zamiloval. Doma jsem byl zvyklý pracovat po nocích, o svátcích a víkendech, protože to byl vlastně jediný čas, kdy jsem měl klid a nikdo mi nepsal nebo po mně něco nechtěl. Mohl jsem být konečně produktivní. Nepatřím mezi lidi, kteří se bojí pracovat, nemám problém si nárazově i dlouhodobě pořádně máknout. Práce ale často nedává prostor pro kreativitu, inovaci, na to potřebujete alespoň na krátko malý odstup.

Poznámky:

.....

.....

.....

.....

.....

Co je to e-book a proč jej všichni píší?

E-book neboli elektronická kniha, je asi tím nejoblíbenějším nástrojem a formou šíření obsahu a filozofie prostřednictvím internetu. Benefitů, proč všichni tvoří e-book, je hned několik.

Prvním a hlavním benefitem je, že e-booky jsou velmi nízkonákladové. Na rozdíl od klasických tištěných knih neprochází tak náročnou sazbou, vůbec nemusíte řešit tisk jako takový nebo doručení tradiční poštou. Díky tomu můžete e-book pořídit daleko levněji, ale zároveň ziskovost je pro vás výrazně vyšší.

Dalším důležitým benefitem je i proces samotné tvorby, protože e-book můžete psát v prakticky jakémkoliv textovém editoru, bude vám stačit obyčejný Word, kde na výstup použijete například PDF formát a díky tomuto už vytváříte elektronickou knihu, pokud bude mít dané náležitosti.

E-book je také velmi žádaným marketingovým nástrojem, protože dost často vidíte, že za stažení e-booku si autor vyžádá váš e-mail, a tím na vás získá kontakt a může s vámi dál pracovat jako s potenciálním zákazníkem.

Díky těmto hlavním kritériím je e-book velmi oblíbený.

Kdybych měl více rozebrat elektronickou knihu jako takovou, tak si myslím, že je to zároveň skvělý nástroj pro šíření povědomí o brandu daného autora. Snadno se můžete stát virálním, pokud dáte zdarma e-book, který bude mít hodnotný obsah. Uživatelé jej

mohou velmi snadno sdílet mezi svými přáteli a lidmi obecně. Toto šíření dále můžete umocnit placenými PPC kampaněmi a návratnost nebo ziskovost po marketingové stránce je obrovská.

Co se týče samotné výroby elektronické knihy, jak jsem již zmínil – postačí vám na to jednoduchý textový editor, ale pokud chcete posunout tvorbu e-booku na vyšší level, tak se určitě nevyhnete elektronické sazbě, jako to vidíte u ostatních knih s tím rozdílem, že výstup je často PDF formát.

Knihy je možné číst v různých čtecích zařízeních. Pro čtecí zařízení jsou speciální formáty, například epub.

E-booky mají jasná specifika, nelze zaměňovat elektronické knihy a propagační letáky, na což dost často můžete narazit u blogerů, kteří vám dají ke stažení nejrůznější e-booky, ale ve skutečnosti je to třeba desetistránkový propagační leták.

Já jsem nikdy neuvažoval stát se autorem knížek. Opravdu. Ve škole jsem byl rád, když jsem z českého jazyka prolezl. Ve slohu jsem měl pokaždé problém se držet nastaveného formátu a vždycky jsem spadl do hlubokých filozofických úvah.

Pamatuji si, když jsem dostal nedostatečnou za práci na téma Rodina. Profesor mi na gymnáziu zapisuje známku do studijního průkazu a říká: „Mikeš, nedostatečné. Nesplnil jste zadání. Ale početl jsem si, ve vás něco bude.“ Já samozřejmě na to reagoval odfrknutím a komentářem, kdy se celá třída zasmála. Až se začátkem blogování a vlastně napsáním první knížky, jsem se znovu nad slovy zamyslel a kdoví, třeba to nebyla jen ironická poznámka.

A tak to vlastně s autory je. Když budeme schopnosti lidí ve školách hodnotit podle tabulek a nastavených norem, prostě zákonitě nemůžeme odhalit to, v čem budou v budoucnu vynikat. Neumožníme jim zkoušet, v čem by mohli být dobří, vždyť po všech chceme to stejné. A dějiny jsou důkazem toho, že tak to prostě

v životě nechodí – největší myslitelé nebyli vzoroví studenti. Je přeci přirozené, že pokud nejste na čísla, máte rozvinutou třeba kreativní část, chápete abstrakci, pocity. Ne, že jste lajdáci. Zpomalení.

Nikdy si nenechte namluvit, že napsání knížky nezvládnete. A nebuďte sami svou největší překážkou. Nepřesvědčujte se o tom, že vlastně neumíte psát. Neřešte formu. Řešte to, co chcete lidem sdělit. Řešte příběh, který chcete vyprávět.

Jak jsem již zmínil, já jsem své psaní začal blogováním. Ze začátku jednoduché články, později jsem začal více rozebírat různá témata. Zapisoval jsem si poznámky a z těch dělal materiál, který by mohl pomoci i druhým. A vlastně psaní blogu mě přivedlo k nápadu napsat knížku. Vždycky mě bavilo začínat nejrůznější projekty, bylo mi vlastně úplně jedno, co to bylo za projekt. Popravdě řečeno, mám to tak do dnes, miluju tu energii u lidí, kteří jdou do něčeho neznámého. Jsou pro mě nesmírnou inspirací, když vidím, jak oni sami bojují s přesvědčením, zda do toho jít či ne. Je nesmírně motivující sledovat rozvoj členů v týmu.

A když už jsem řešil několikátý projekt, začal jsem uvažovat o nějakém průvodci. Vlastně to bylo kvůli tomu, že jsem na ty stejné dotazy odpovídal pořád a pořád dokola. A tak jsem si řekl, že sepišu nějaký materiál právě pro začínající podnikatele. Chtěl jsem tištěnou knihu. Hrozně moc. Byl jsem nezkušený. Vůbec jsem nevěděl, jak vydávání knížek funguje. První, co mě napadlo, je ozvat se do prvního velkého vydavatelství, které jsem znal – vydavatelství, které stojí za knížkami zvučných autorů. Napsal jsem tedy do redakce a přišlo velké překvapení, dočkal jsem se odpovědi. Dokonce mi sami navrhli osobní schůzku, že mají zájem o to, abych pro ně knížku na dané téma napsal. Potkal jsem se s moc příjemnou paní, která měla na starosti publikace o podnikání. A svěřila se mi, že moc autorů v této oblasti není. A už vůbec ne pro tematiku startupů.

Jasně, že mi to lichotilo a cítil jsem se chvilku i důležitě, netrvalo to dlouho a dostal jsem nabídku kontraktu. Byl jsem ale překvapený, jaké měli nastavené podmínky pro autory. A dá se říct, že to moc milé překvapení nebylo. Dnes už o tom psát mohu – podmínky mlčenlivosti jsou pryč. Největší překvapení bylo dodržování metodiky psaní, jestli jste někdy psali bakalářskou nebo diplomovou práci, tak budete přesně vědět, o čem mluvím. Vysvětlování nejasných výrazů, citace zdrojů. Dodržení slohového formátu. Vytvoření osnovy a její plnění. Minimální prostor pro abstrakci a kreativitu. Alespoň pro mě.

Asi se nemusím rozepisovat, co to pro mě znamenalo, pro mě, který ve slohu dostával špatné známky za to, že se nedržel formátu. I přesto všechno jsem byl dostatečně namotivovaný, takže jsem to tehdy neviděl jako překážku.

Poslední překvapení bylo v podobě odměny. Dostal jsem nabídku 8 % z ceny prodeje knih a 10 000 Kč za napsání knihy. Chápete. Jste autor, ale vlastně máte menší odměnu než člověk v provizním programu na e-shopu, kde se kniha bude prodávat. Ano, garantovali mi minimální počet vydaných knih, tedy 2 000 kusů. Ano, zařídí sazbu, korekci a další tiskařiny. Ale 8 %? Nevadí, já knížku přeci nechtěl psát pro peníze, chtěl jsem mít průvodce pro kolegy, klienty, partnery. A víte, co jsem udělal? Ano. Kontrakt jsem podepsal.

Ve zkrácené verzi to dopadlo tak, že jsem rok knížku psal. Připadal jsem si jak školák, který je neustále kontrolován a který se snaží mít svůj domácí úkol z krku. I přesto všechno jsem knihu téměř dokončil, 200 stran surového textu. Mezitím jsme s Lenkou odjeli do Thajska, kde se všechno změnilo.

Pamatuji si dodnes ten pocit z rozhodnutí, které jsem udělal. Vypověděl jsem smlouvu vydavatelství a rozhodl se knížku napsat po svém. Byla to neskutečná úleva. Něco jako když se učíte na zkoušku,

jdete do školy a hledáte, kde vlastně ty zkoušky budete dělat. Pak zjistíte, že žádné zkoušky nejsou. Je pravda, že vydání svépomocí pro mne znamenalo oželet tištěnou verzi, protože tehdy jsem na to ještě neměl peníze. Ale to vůbec nevádí, protože i to byla lekce, na kterou se nedá zapomenout.

Rozhodnutí jsem udělal v Bangkoku. V parku. Sedíme s Lenkou na lavičce, před námi je velmi starý pán, který visí hlavou dolů a dělá ve dvou vteřinových intervalech sklapovačky. Tipujeme ho na 60 let a víc. Tohle v Česku jen tak neuvidíš. Je ti úplně jedno, že kousek od tebe loží dvou metroví ještěři. Zíráš na toho dědu, jak jede svou třicátou sklapovačku. Ten den jsem poslal výpověď a začal psát o startupech od úplného začátku. Samotné napsání knížky pak šlo překvapivě snadno. Měl jsem své vlastní tempo, své vlastní myšlenky, které jsem mohl za pochodu měnit. Nikomu jsem se nemusel zodpovídat, jak to píšu a proč píšu to, co píšu.

A tak se začínají objevovat fotografie, jak sedím na pláži s notebookem na klíně a něco dělám. Nepracuji. Píši svůj e-book. V parku. Na lodi. V letadle i u moře. Bylo to krásných a velmi produktivních čtrnáct dní. Nemyslete si ale, že jsem byl otrokem psaní. Psal jsem dvě hodinky ráno a hodinku večer. Jak jsme se vrátili z Asie, tak mi trvalo zhruba měsíc, než jsem vyřešil design knihy, sazbu a gramatickou korekci. Hrozně jsem se těšil, až se začne prodávat. Měl jsem z toho hrozně dobrý pocit. Že to bude pecka.

Udělal jsem web a začal prodej. Teď tě určitě zajímá, jak to dopadlo, že? Cenu jsem měl nastavenou na 499 Kč. Pro porovnání, vydavatelství chtělo tu moji knihu prodávat nějak mezi 250–300 Kč, samozřejmě je tu zásadní rozdíl. Z částky 499 Kč je téměř vše mé. Od vydavatelství bych dostal 25 Kč za knížku, a to si ještě strhnou DPH. Dnes už mám konečná čísla. Prodal jsem celkem 293 kusů za plnou cenu a 132 kusů za zvýhodněnou. Celková tržba byla neskutečných 179 000 Kč bez pár drobných. Vyrázilo mi to dech. Ani ne tak ta částka jako spíš ta jednoduchost od první věty až po

samotný prodej. Žádné překážky. Prakticky nulové náklady. Když pomínu zaplacení 3 500 Kč redaktorovi Mladé fronty za gramatickou korekci. Sazbu i design jsem si řešil sám.

Prosím, pokud cítíte, že chcete sdílet informace, udělejte to. Knihou můžete sdílet pocity, zkušenosti, příběhy. I přes obrovský tlak multimédií a video produkce jsou knihy tou nejmocnější zbraní pro šíření myšlenek. O textu přemýšlíte. Každé slovo si v duchu přeříkáváte. S knihou trávíte hodiny nebo dokonce dny či týdny. Já tedy s knihou dost často trávím i měsíce a roky.

Nehledejte překážky a nebojte se, že se knížka nebude prodávat. Že ji nikdo nebude číst. Tak co. Když se nebude prodávat nebo číst, nic se nestane a vy jste měli prostor si při psaní knihy dát dohromady myšlenky a pocity. I kdybyste neprodali ani jednu knížku, pořád získáte tu zkušenost, která vám změní život. Možná trošku a možná mnohem víc než byste čekali. Ale změní. Slibuji.

Já dnes knížku dávám lidem zdarma. Svůj účel splnila. Udělala mi radost. Zaplatila mi celé cestování po Asii a otevřela mi další možnosti, o kterých jsem neměl ani tušení. Pokud ji chcete získat, navštivte můj blog a tam se určitě doklikáte do míst, kde je ke stažení. A pokud ne, tak mi napište. Rád ji pošlu.

Poznámky:

.....

.....

.....

.....

.....

Jarek Mikeš

100 otázek, na které je lepší se zeptat

© Jarek Mikeš, 2018

www.jsemdigitalni.cz

Jazyková redakce – Mgr. Monika Martonová
Rozhovor – novinářka Pavla Lokajová

All rights reserved

ISBN: 978-80-88077-00-8

První vydání

Elektronická verze

Vydalo nakladatelství stormedia agency v Brně roku 2018.

© stormedia agency s.r.o., 2018. Všechna práva vyhrazena. Žádná z částí této publikace nesmí být kopírována a rozmnožována za účelem rozšiřování v jakékoliv formě či jakýmkoliv způsobem bez písemného souhlasu vydavatele.

V případě připomínek k obsahu, spolupráci, pište na e-mailovou adresu promotion@stormedia.cz.