

Potom jsem se rozhodla, že si podobný cíl stanovím každé následující léto. Momentálně absolvuji už pátý kurz. Napoprvé to byl největší oříšek, protože jsem nevěděla, jak na to, ale když se člověku povede daná věc jednou, už ví, že ji zvládne i podruhé.

Samozřejmě kurzy to nekončí. Ten největší příběh vám popíšu za chvíli. Příběh dvou knížek, které jsem vydala.

## MÉ DVĚ KNIHY

V roce 2019 vyšla má první kniha *Deník poezie*. Zpoloviny česky a zpoloviny anglicky, a jak název vypovídá, jednalo se o mé citáty a básničky, které jsem sepisovala od svých třinácti let. V létě toho roku jsem nahlížela do svých papírových zápisků a hlavou mi proběhla mi myšlenka, že bych je mohla uspořádat a vydat knižně. Začala jsem zjišťovat, co to všechno obnáší. Vybrala jsem si jedno pražské nakladatelství a požádala o informace, co vše musím udělat, aby kniha mohla vyjít. Poslala jsem také rukopis a peníze, kterých nebylo málo (byla to moje první investice v řádu desítek tisíc, vložená prakticky do neznáma).

Ve zkratce, vydání knihy trvalo asi 5 měsíců a na konci roku jsem ji držela v ruce. První velký investiční sen jsem si mohla odškrtnout jako splněný. Neutekl ani rok a já začala psát další knížku. Nazvala jsem ji *Strášák jménem jídlo* a bylo to už trochu větší sousto. Nešlo o žádné básničky ani citáty, kniha musela mít řád, ověřené informace, musela být řádně ozdrojovaná a hlavně správně pojatá. Nad přípravou jsem strávila více než rok a půl. Několikrát jsem měla pocit, že to nezvládnou, ale vidina toho, že budu mít v ruce svou *druhou* knihu, byla k nezaplacení.

Tentokrát jsem se rozhodla pro jiné nakladatelství a předprodej. Lidé si jednoduše knížku museli zaplatit předem, abych vybrala částku potřebnou k vydání. Částka byla hodně vysoká, celkem 85 000 Kč, a dlouho to vypadalo beznadějně. Oslovovala jsem potenciální sponzory, kteří mi vždy na poslední chvíli pomoc odřekli. Pár čtenářů na knížku přispělo, ale jelikož zrovna řádil covid-19, firmy moc investovat nechtěly. Peníze pomalu přibývaly, stále mi však hodně chybělo. Hledání sponzorů jsem nevzdávala, kontaktovala jsem nové a nové, ale potřebovala jsem ještě 30 000 korun a pět dnů před koncem předprodeje jsem začínala být zoufalá. Pokud by se částka nevybrala, peníze by se vrátily lidem, to nebyl zase takový problém. Ale knížka by nevyšla!

Z ničeho nic se mi ozval jeden pán – majitel fitness centra z Hradce Králové. Chtěl se osobně sejít, abych mu o své knížce řekla víc. Vůbec nevěděl, kolik mi chybí peněz. Když jsem k němu dorazila a popovídali jsme si, můj nápad se mu zalíbil a nabídl mi podporu. Předpokládala jsem, že řekne deset, maximálně dvacet tisíc, on však chtěl přispět přesně 30 000.

Nevěřila jsem tomu, že se trefil přesně do toho, co jsem potřebovala. Samozřejmě jsem na to kývla, byla jsem moc šťastná. Osmnáct měsíců tvrdé práce se vyplatilo, kniha mohla vyjít.

Tím ale příběh knížky *Strášák jménem jídlo* nekončí. Po třech měsících jsem se rozhodla svou tvorbu zase posunout zase o kus dál a všechny peníze vydělané prodejem jsem reinvestovala do překladu knihy do angličtiny. Tahle finanční investice mi dávala velký smysl – nečekala jsem, že se mi vložené peníze vrátí, ale má kniha se vydala na zahraniční trh a já si mohla vyzkoušet něco nového.

## SPORTOVNÍ KOLEKCE

Vydat kolekci sportovního oblečení byl můj další sen. Jelikož jsem nechtěla dovoz z Číny, oslovila jsem českou švadlenu, která mi nakonec všechno ušila, ale to předbímám...

Pochopit úplně nové odvětví podnikání bylo složité. Nejdříve jsem sehnala dodavatele materiálu na legíny a sportovní podprsenky. Ve chvíli, kdy jsem měla vyzkoušený a vybraný materiál, jsem začala přemýšlela, jak zafinancuji výrobu. Stejně jako v případě své druhé knihy jsem se rozhodla využít crowdfundingovou platformu. Nastavila jsem částku 40 000 korun a začala kolekci propagovat. Musela jsem mít promyšlenou strategii, na koho budu cílit, proto jsem oslovila několik slečen a žen z Instagramu a vzorky oblečení jsem jim poslala zadarmo kvůli propagaci. Na výběr celkové sumy jsem si nastavila 40 dnů. Částka se vybrala včas, a tak jsem měla k dispozici finanční prostředky k výrobě. Několik tisíc korun si samozřejmě nechala daná platforma jako provizi, ale důležité bylo, že jsem nemusela brát ze svých peněz.

Poté jsem začala shánět další nutný materiál – nitě, gumy, výplně do podprsenek a podobně. Po několika týdnech jsem měla hotovo, ušito, odeslala jsem zboží několika desítkám zákazníků a odškrtnla jsem si další splněný sen.

Byla to pro mě velká zkušenost. Jsem si jistá, že stejným způsobem bych to už znovu nefinancovala, využila bych jinou metodu. Ale jak jsem již uvedla, byla to pro mě zkušenost k nezaplacení, a přestože jsem nedosáhla žádného finančního zisku, nebyla jsem ani v minusu.

## MŮJ INSTAGRAM A DALŠÍ PLATFORMY

Jelikož se moje největší sny začaly plnit díky sociálním sítím a internetovým platformám, je dobré zmínit, jak jsem se k nim dostala a kolik úsilí a času jsem do nich dala.

Začalo to Instagramem, kde jsem si založila účet ve svých třinácti letech. Mé recepty, soutěže a jiné příspěvky tam sledovalo více a více lidí, a tak jsem se v roce 2018 rozhodla po-