



INSPIRUJĄCE HISTORIE BIZNESOWE

P O L S K I C H F I R M

Jak rozwinąć firmę
przez rekomendacje



INSPIRUJĄCE HISTORIE BIZNESOWE

P O L S K I C H F I R M

Jak rozwinąć firmę
przez rekomendacje

Warszawa 2022

52 inspirujące historie biznesowe polskich firm. Jak rozwinąć firmę przez rekomendacje

Copyright © by BNI Poland Sp. z o.o., Warszawa 2022

Redakcja: Sylwia Chojecka | odslowado.pl

Korekta: Magdalena Wołoszyn-Cępa | Oblędnie Bezbłędnie

Opracowanie typograficzne i skład: Tomasz Chojecki | odslowado.pl

Projekt okładki: Anna Damasiewicz | annadamasiewicz.pl

Druk: Drukarnia Beltrani Sp. J., Kraków, ul. Śliwkowa 1

Wydanie I, Warszawa 2022

ISBN: 978-83-962478-0-3

All rights reserved. Wszelkie prawa zastrzeżone.

Książka ani żadna jej część nie może być przedrukowywana ani w jakikolwiek inny sposób reprodukowana czy powielana mechanicznie, fotooptycznie, zapisywana elektronicznie lub magnetycznie, ani odczytywana w środkach publicznego przekazu bez pisemnej zgody wydawcy.

Wszelkich informacji udziela:

BNI Poland Sp. z o.o.

ul. Chłodna 51, 00-867 Warszawa

kontakt@52historie.pl

www.52historie.pl

BNI

www.bnipolska.pl

Spis treści

	WSTĘP	7
1	RYSZARD CHMURA SIŁA MARKETINGU REKOMENDACJI, CZYLI JAK ROZWINĄĆ BIZNES OD ZERA	11
2	MATEUSZ BACAŃSKI ZMIENIAMY BIZNESOWĄ RZECZYWISTOŚĆ	17
3	RAFAŁ BRZOSKA SKORPION BIZNESU	23
4	DAWID ZIELIŃSKI WYTRWAŁOŚĆ DEFINICJĄ SUKCESU	29
5	ŁUKASZ NOWAK, MACIEJ ŁAŚ, TOMASZ MAJEWSKI WYGRANI WYDAWCY	35
6	ANNA KONOPA SPRZEDAWAĆ BEZ GRANIC	41
7	DAMIAN MASEL BIZNES, KTÓRY ZASPOKAJA POTRZEBY KLIENTÓW	47
8	AGNIESZKA GOLEC-WEGNER OD INSPIRACJI DO APLIKACJI	53
9	MARIUSZ POKRZYWA INWESTYCJA W MARZENIA	59
10	FILIP KUŹNIARZ, MATEUSZ GÓRSKI FIRMA UWARZONA ZE SMAKIEM	65
11	ALEKSANDRA BACAŃSKA, FABIAN LESNER CZŁOWIEK VS. BARIERA JĘZYKOWA. KOMUNIKACJA BEZ GRANIC	71
12	KATARZYNA LUDWIKOWSKA-CYGANEK ZYSKAŁAM SZANSĘ, BY REALIZOWAĆ MARZENIA	77
13	CEZARY CHYBOWSKI WALUTĄ MOJEJ FIRMY JEST ZAUFANIE	83
14	MICHAŁ JESIONOWSKI NIE JEST SZTUKĄ PÓJŚĆ DO PRACY, TYLKO STWORZYĆ MIEJSCE PRACY DLA KOGOŚ	89
15	RADOSŁAW IDZIK, PRZEMYSŁAW MICHALCZYK BO W PRACY LICZĄ SIĘ LUDZIE	95
16	TOMASZ FARNY, KRZYSZTOF BANASZEWSKI SKALUJ SIĘ, ZNAJDŹ NISZĘ ALBO ODPUŚĆ	103
17	MARCIN STRÓŻYŃSKI PRZYGOTUJĘ CI RESTAURACJĘ	109

18	IZABELA KOŁASZEWSKA MASZYNA SUKCESU OCZAMI KOBIETY	115
19	ADRIAN KARPIEL KONFIGURACJA BIZNESU NA MIARĘ XXI WIEKU	121
20	BARBARA HUZAREWICZ SZPILKI NA BUDOWIE	127
21	LECHOSŁAW CHALECKI DOSTAWCA ŚWIEŻEJ INSPIRACJI	133
22	KRZYSZTOF LISZKOWICZ PRAWDA W BIZNESIE	139
23	KATARZYNA JANUS-FIC, TOMASZ JANUS ARCHITEKTURA BIZNESU KROK PO KROKU	145
24	MARCIN ORLIK, PAWEŁ KARCZ CZYSTY ZYSK	151
25	MICHAŁ PURC, GRZEGORZ PURC, ARTUR DUDEK LUBELSKI SUKCES ZASILANY ENERGIĄ SŁONECZNĄ	157
26	RYSZARD PYTEL DORADZAMY LOGI(STY)CZNIE	163
27	SYLWIA KUPIEC PRZEZ EFEKT WIRALOWY DO WŁASNEGO BIZNESU	169
28	KRZYSZTOF DUDEK WSPARCIE W BIZNESIE I DLA BIZNESU	175
29	EWA STANKIEWICZ, AGNIESZKA KLUZEK TECHNOLOGIA I KREATYWNÓŚĆ, CZYLI JAK MYŚLEĆ OUT OF THE BOX	181
30	MICHAŁ SOKOŁOWSKI, WOJCIECH SOKOŁOWSKI DOBRE OZNAKOWANY BIZNES OD SYBERII DO TANZANII	189
31	PIOTR SZŁAŃSKI ZOOM NA BIZNES	195
32	WOJCIECH CZARNYNOGA, JACEK KRZEMPEK, TOMASZ KOWALSKI, PRZEMYSŁAW BORKOWSKI OD A(RCHITEKTA) DO Z(AKONCZENIA BUDOWY)	201
33	GRZEGORZ SZCZEPAŃSKI BIZNES OD DESKI DO DESKI	207
34	MAREK MIGDAŁ MIEĆ NOSA DO INTERESÓW	213
35	ŁUKASZ MILEWSKI, TOMASZ KORZENIEWSKI BUDUJEMY KULTURĘ WSPÓŁPRACY I ROZWIJAMY LUBELSKĄ PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ	219
36	RAFAŁ PIECUCH WŁASNA FIRMA NA TAPECIE	227

37	TOMASZ WŁODARSKI ISKRA I POMYSŁ NA BIZNES	233
38	JAROSŁAW DOMIN KOD SUKCESU	239
39	MONIKA MUCHA Z MIŁOŚCI DO PODATKÓW	245
40	JAROSŁAW JUŚKIEWICZ POWIEDZ MI, KIM JESTEŚ, A POKAŻĘ CI, JAK POWINIENIŚ SPRZEDAWAĆ	251
41	MONIKA WOŁCZYŃSKA ROZUMIEĆ WARTOŚĆ BIZNESU	257
42	PAWEŁ MARCZUK, GRZEGORZ KOZANKA WZIĄĆ BIZNES NA WARSZTAT	265
43	SEBASTIAN SWAŁDEK SZTUKA TOWARZYSZENIA W BIZNESIE	271
44	MACIEJ MASZEWSKI STOMATOLOGICZNA TRADYCJA I BIZNESOWA NOWOCZESNOŚĆ	277
45	DOROTA ADAMCZYK JĘZYK OBCY JAK OJCZYSTY	285
46	ZBIGNIEW WIEWIÓRA, AGNIESZKA KOZAK, ANNA WIEWIÓRA FIRMA W CYFROWEJ RZECZYWISTOŚCI	291
47	MACIEJ ZUBER WIZJA I PROJEKT SUKCESU	297
48	BOGUSŁAW CZERWIŃSKI, BEATA HANDZEŁ STWORZYLIŚMY MIEJSCE, KTÓRE SAMI CHCIELIBYŚMY ODWIEDZAĆ	303
49	AGNIESZKA BRODOWICZ SPRAWNY BIZNES	309
50	GRZEGORZ WIKAR BUDOWAĆ TAM, GDZIE INNI NIE MOGĄ	315
51	PAWEŁ JACH OPowiedz mi swoją historię	321
52	DARIUSZ ALABRUDZIŃSKI DZIADEK NAPISAŁ PIERWSZE ZDANIE, JA TWORZĘ KOLEJNE ROZDZIAŁY	327
	ZAKOŃCZENIE	333

WSTĘP

52 inspirujące historie biznesowe polskich firm. Jak rozwinąć firmę przez rekomendacje to książka, w której przedsiębiorcy dzielą się swoim doświadczeniem, wiedzą oraz strategią wykorzystywania rekomendacji na potrzeby własnych firm.

Czy wiesz, że:

24% osób ufa banerom reklamowym;

37% osób ufa reklamom w internecie;

92% osób ufa rekomendacjom znajomych?

To ogromny potencjał, który warto wykorzystać. I choć rekomendacje zna praktycznie każdy, a większość przedsiębiorców albo sama kogoś poleciła, albo została polecona innym, to w dużym stopniu dzieje się to na zasadzie przypadku. Wielu właścicieli firm nie ma planu czy strategii pozyskiwania rekomendacji. Nie uwzględnia ich nawet w swoich działaniach marketingowych, tracąc przez to mnóstwo okazji do nawiązania ciekawych współprac i zrealizowania korzystnych transakcji.

Rekomendacje kojarzą się też wyłącznie z pozyskiwaniem klientów. Tymczasem jest to system, który pozwala na znacznie więcej. Dzięki niemu można zdobyć istotną wiedzę na temat rozwoju przedsiębiorstwa, budowania zespołu lub pozyskania partnerów strategicznych, podwykonawców, wspólników czy nawet inwestorów.

Właśnie dlatego zdecydowaliśmy się zaprezentować przykłady kilkudziesięciu firm o różnej skali: od jednoosobowych działalności aż po

spółki z wielomilionowymi obrotami, które w swoich działaniach biznesowych oparły się właśnie na rekomendacjach. Chcemy nie tylko pokazać, w jaki sposób można to robić, ale przede wszystkim zainspirować do wdrożenia tego systemu w Twoim biznesie.

Projekt powstał z potrzeby wsparcia przedsiębiorców. W tym celu przeprowadziliśmy wywiady z przedstawicielami 52 biznesów. Bohaterowie na własnej skórze doświadczyli trudności związanych z budowaniem i rozwijaniem stabilnej firmy w Polsce, są więc źródłem praktycznej wiedzy, osadzonej w naszych realiach, którą w wielu wypadkach będziesz w stanie wykorzystywać.

Pokazujemy ich historie od początku: od małego warsztatu w garażu czy jednoosobowej firmy, w której właściciel pełni wszystkie funkcje, aż po dzisiejsze sukcesy. Dzięki temu dowiesz się, na co warto się przygotować i jak możesz sobie poradzić zarówno z nadchodzącymi momentami zwrotnymi, jak i kryzysami. Przeanalizujesz sytuacje, w jakich znajdowali się bohaterowie, podjęte przez nich decyzje i uzyskane efekty. Dostrzeżesz też, jaką rolę w sukcesie odegrał system rekomendacji i jak został wdrożony przez poszczególnych przedsiębiorców. Na końcu każdej opowieści znajdują się trzy rady biznesowe. To drogowskazy, które okazały się skuteczne i przyniosły pożądane rezultaty.

Książka przeznaczona jest dla wszystkich przedsiębiorców, którzy chcą rozwijać prowadzone przez siebie firmy. Zarówno dla tych, którzy dopiero zaczynają i którym rodzi się w głowach wiele pytań, jak i tych, którzy pewne trudności mają już za sobą, ale wciąż stoi przed nimi sporo nowych wyzwań. Przede wszystkim jest jednak dla osób, które jeszcze nie oparły swoich firm na rekomendacjach (lub nie wiedzą, jak to zrobić) i chcą bliżej się z nimi zapoznać.

Publikacji patronuje organizacja BNI, której jednym z założeń jest wspieranie przedsiębiorców w ich biznesowej codzienności. W ramach grupowych spotkań przedsiębiorcy nie tylko się poznają, ale również wzajemnie sobie pomagają, edukują się, podpowiadają sobie, podejmują współpracę czy nawiązują partnerstwa. To właśnie przedstawiciele sektora małych i średnich przedsiębiorstw są siłą napędową kraju. Generują blisko trzy czwarte PKB (72,3%) oraz zatrudniają przeszło dwie trzecie wszystkich zatrudnionych w sektorze przedsiębiorstw (68% zatrudnionych to ci, którzy pracują w MŚP). To jeden z powodów, dla których

chcemy ich ze sobą łączyć, uczyć stosowania marketingu rekomendacji i wspierać na różnych etapach ich rozwoju biznesowego.

Do projektu zaprosiliśmy też członków siostrzanej organizacji CorporateConnections™, która zrzesza największych przedsiębiorców w Polsce: Rafała Brzoskę, Dawida Zielińskiego, Łukasza Nowaka i Macieja Łasia. Ich przykład pokazuje, że w dużym biznesie także warto korzystać z systemu rekomendacji i ma on nie mniejsze znaczenie.

Mamy nadzieję, że książka będzie dla Ciebie inspirująca!

Ryszard Chmura, Damian Masel

ZAKOŃCZENIE

Prowadzenie własnej firmy nie jest łatwym zadaniem. Pokonanie jednej przeszkody daje zwykle stabilizację tylko na pewien czas. Kolejne etapy rozwoju pociągają za sobą następne wyzwania i trudności. Zdarza się bowiem trafić na nieuczciwego kontrahenta, stracić milion złotych na zleceniu, zmierzyć się ze skutkami powodzi tysiąclecia czy też stać tuż na skraju bankructwa. Ważne jednak, jak się z takich sytuacji podnieść. Odniesienie sukcesu w trudnych okolicznościach wymaga determinacji i konsekwencji w działaniu. Jest jednak możliwe, co udowodnili bohaterowie tej książki.

Ich decyzje, często nietatwe, doprowadziły ich na szczyt, ale o utrzymanie tej pozycji nieustannie się starają poprzez wysoką jakość usług, modernizowanie swoich biznesów i wdrażanie innowacji. Przed nimi kolejne przeszkody, z którymi przyjdzie im się zmierzyć.

Zdobyte dotychczas doświadczenie z pewnością wpływa na to, w jaki sposób dziś funkcjonują i kierują swoimi przedsięwzięciami. Dlatego – jak pokazali – warto czerpać z ich historii wiedzę i inspirację do wprowadzania zmian w swoich firmach. To, co ich łączy, to nie tylko sukces. Jest to również nastawienie na rozwój, wspieranie innych biznesów i współpracę. A te wartości mogą wcielać w życie na gruncie organizacji BNI, z którą są związani.

Zgodnie potwierdzają, że współdziałanie to dobry sposób na usprawnienie swojej firmy, wprowadzenie jej na nowe tory i dynamiczny wzrost. To nie tylko szybsze i sprawniejsze pozyskiwanie zleceń, ale również więcej czasu na dopracowanie procesów wewnętrznych. Dzięki temu można

działać wydajniej i otworzyć się na nowe inicjatywy. Organizacja BNI stała się dla nich ekosystemem, w którym zachodzi wzajemna wymiana: przedsiębiorcy dają coś od siebie i dostają wiele w zamian.

Przedstawione historie są tego dowodem. Wielokrotnie zaangażowanie w funkcjonowanie Grup BNI zaowocowało pozyskaniem intratnych zleceń, a tym samym realizacją założonych celów. Narodziły się nowe spółki i partnerstwa, a prowadzone działalności wzniosły się na wyższy poziom. Zbudowane relacje przyniosły obopólne korzyści i pozwoliły na snuć dalszych planów.

Jak mówi Ryszard Chmura – Prezes Zarządu BNI Polska – „rekomendacje to najlepszy sposób na rozwój biznesu”, a książka z pewnością jest tego dowodem. Zebrane w niej rady od przedsiębiorców to materiał, do którego warto systematycznie wracać. Niektóre wskazówki można wprost przełożyć i zastosować u siebie. To nie jest podręcznik. To zbiór inspiracji.

Drogi Przedsiębiorco!

Mamy nadzieję, że przedstawione w książce historie zainspirowały Cię do tego, aby jeszcze skuteczniej wykorzystywać członkostwo w organizacji i współpracę z pozostałymi członkami grupy w celu skalowania swojego biznesu. Jeżeli zaś nie należysz do BNI, to przybliżyliśmy Ci, czym w praktyce jest marketing rekomendacji i dlaczego warto stosować go u siebie w firmie.

Jeśli chcesz poznać innych, ciekawych przedsiębiorców, takich jak bohaterzy 52 historii biznesowych, zapraszamy na otwarte spotkanie BNI w Twoim lub najbliższym mieście.

**WIĘCEJ SZCZEGÓŁÓW POZNASZ NA STRONIE:
www.biznesprzezrekomendacje.pl**