



Rozmowa z Marcinem Kokoszką



WSTĘP

Wielokrotnie podczas sesji coachingowych i mentorskich poznaję fantastycznych ludzi, którzy przynoszą na spotkania swoje niesamowite historie.

Jedną z tych osób jest Marcin Kokoszka, z którym będę miała przyjemność dzisiaj porozmawiać. Po to, aby opowiedzieć Wam zarówno swoimi słowami, jak i Marcina jego historię.

Kiedy Marcin pojawił się w moim biurze miał 22 lata i powitał mnie takim zdaniem: „Dzień dobry! Nazywam się Marcin Kokoszka i mam... milion długu”.



ROZMOWA Z MARCINEM KOKOSZKĄ

Marcin Kokoszka: Witaj!

Kamila Rowińska: Powiedziałeś wtedy, że nie były to Twoje jedyne problemy.

Marcin: Tak jest.

Kamila: Co jeszcze było dla Ciebie problemem?

Marcin: Tak naprawdę większość rzeczy. Sporo czasu poświęcałem na biznes, który ostatecznie okazał się klapą i doprowadził mnie do ogromnych długów. Zaniedbałem relacje prywatne, jak i własne zdrowie — miałem bardzo dużą nadwagę i pojawiły się problemy zdrowotne. Natomiast relacje ze znajomymi, rodziną czy przyjaciółmi — albo były mocno zaniedbane, albo ich praktycznie nie było.

Kamila: Jak to się stało, że trafiłeś do mnie?

Marcin: Bardzo dużo pracowałem, ale i też się szkoliłem. Szukałem dla siebie różnych rozwiązań i dla mnie była to porażka, kiedy wpadłem w długi. Wiedziałem, że jest wiele rzeczy, które doprowadziły mnie do tego momentu, mimo całej pracy, szkoleń i edukacji. Zdawałem sobie sprawę z tego, że mój sposób myślenia tak sprawił i nie jestem w stanie sam nic zmienić. Kolejne działania, jakichkolwiek bym nie podejmował samodzielnie, znowu doprowadziłyby mnie do tego samego punktu. Wiedziałem więc, że muszę znaleźć kogoś na zewnątrz, aby współpracować i słuchać osoby, która ma takie rezultaty, jakie ja chciałbym mieć. I wtedy zacząłem szukać osoby, która rzeczywiście pasowałaby do mnie, celu, jaki chciałbym osiągnąć, jak i na poziomie relacji

oraz wartości.

Znalazłem Twoją stronę internetową oraz bloga i zacząłem czytać o rzeczach, które piszesz. Bardzo spodobało mi się kilka artykułów, dlatego potem poszukałem też poza stroną internetową informacji na Twój temat. I tam było to bardzo mocne uwiarygodnienie Twojej osoby. Dlatego postanowiłem, że powinien zacząć współpracę właśnie z Tobą.

Kamila: Bardzo miłe, zwłaszcza że tak naprawdę, były to początki mojej działalności. Natomiast, codziennie spotykam ludzi, którzy znajdują się w jakichś tarapatach. Oboje znamy się na tyle, że Ty również ich spotykasz.

Kiedy oni znajdują się w trudnej sytuacji lub biznes nie idzie im tak, jakby tego chcieli, to mówią, że nie mają już pieniędzy, żeby chodzić na szkolenia, uczyć się, a już na pewno nie zdecydują się na jakieś sesje mentorskie. Twierdzą, że nie mają pieniędzy i dopiero wtedy, jak będą mieli, to zainwestują w siebie.

Ty jednak zdecydowałeś się w trudnej sytuacji jednak skorzystać z pomocy...

Marcin: Jak ja słyszę, że ktoś będzie inwestował wtedy, jak będzie miał pieniądze, to porównuję do sytuacji, w której chciałby się ogrzać, zanim rozpali ognisko. To tak nie działa.

Moje myślenie było proste: skoro miałem już ponad milion długu, to dla mnie nie robiło różnicy, czy mam 1 010 000 zł, czy 1 050 000 zadłużenia.

Wiedziałem, że jestem w takiej sytuacji, w której muszę naprawdę dużo i mocno zmienić w swoim życiu, żeby nie tylko spłacić długi, ale żyć i rozwijać się dalej.

Byłem w bardzo młodym wieku, miałem całe życie przed sobą i wiedziałem, że dla mnie

kolejne kilka, czy kilkanaście tysięcy złotych więcej zadłużenia nie robi żadnej różnicy. Natomiast, mogło bardzo wiele zmienić w moim życiu i tak też się później stało.

Kamila: No dobrze, ale żeby w wieku 22 lat mieć taki dług, to trzeba w jakiś sposób do niego dojść. To się nie dzieje z dnia na dzień. Oczywiście, jeśli ma się zdolność kredytową, to można wziąć jakiś kredyt na mieszkanie, ale Ty zrobiłeś takie zadłużenie w trakcie prowadzenia biznesu.

Kiedy u Ciebie zrodziła się pasja, aby rozwijać swoją przedsiębiorczość?

Marcin: Już w młodym wieku podpatrywałem wujka, który miał sklep papierniczy. Fascynowało mnie to, jak go rozwijał i obsługiwał klientów. Miałem przyjemność być tam, np. jak był robiony remanent — zliczanie tych wszystkich ołówków, to było dla mnie coś wielkiego.

Taki pierwszy krok w stronę przedsiębiorczości postawiłem w szkole. Pamiętam, jak pani na lekcji plastyki zapytała, czy mamy miękkie ołówki do rysowania i okazało się, że jako jedyny w klasie mam takie ołówki.

Powiedziałem wtedy wszystkim, że mogę je załatwić od mojego wujka, który ma sklep. Od wujka kupiłem je po 50 gr, natomiast potem sprzedawałem po 1 zł, następnie po 1,10 zł oraz po 1,20 zł. Wreszcie dowiedziała się o tym moja mama, która była nauczycielką i biznes się zakończył.

To były właśnie takie moje pierwsze przejawy przedsiębiorczości. Mój tata miał pole z truskawkami, a wujek sklep papierniczy. Podobało mi się, jak przyjeżdżali do nich klienci i w jaki sposób oni tym wszystkim zarządzali oraz jak wiele musieli pracy włożyć, żeby to funkcyjono-

wało.

W liceum czułem, że mam bardzo dobre relacje z innymi i po drodze było kilka różnych rzeczy, którymi się zajmowałem.

Jedną z takich poważniejszych możliwości, które potraktowałem jak biznes, to był marketing sieciowy. Widząc, że mam dobre relacje z innymi osobami (byłem m.in. przewodniczącym szkoły) zbierałem te doświadczenia oraz obserwowałem siebie i wiedziałem, w czym jestem dobry.

Zacząłem się zatem zajmować marketingiem sieciowym i było to pod koniec liceum. Miałem w tym nawet pewne sukcesy.

W międzyczasie pojawiły się różne problemy w moim życiu prywatnym. Potrzebowałem trochę przerwy i dać sobie czasu, a potem znowu rozwijałem struktury w marketingu sieciowym.

Kamila: Jak Cię słucham, to widzę, że opierasz biznes o swoje talenty. Kilka razy powiedziałaś, że miałaś taką umiejętność i talent zjednywania sobie ludzi.

Czy to jest tak, że za każdym razem, jak otwierasz jakąś działalność biznesową, to zastanawiasz się nad tym na zasadzie: „w czym ja jestem dobry i jak mogę zabłysnąć bardziej niż cała reszta?”, czy też patrzysz raczej na otoczenie biznesowe?

Marcin: Myślę, że obecnie jedno i drugie. Na początku robiłem to, co czułem, że jest fajne dla mnie. Teraz kiedy prowadzę kilka biznesów, bardziej poważnie podchodzę do tematu. Inwestujemy dużo większe pieniądze i są wykonywane różne analizy.

Kiedyś obserwowałem siebie i to, w czym jestem dobry. Okazuje w zasadzie same mi się nadarzały, bo to nie było też tak, że ja tego

jakoś mocno szukałem na zewnątrz. Był taki moment, kiedy wiedziałem, że jestem dobry w marketingu sieciowym.

Kamila: Co Ci dobrze w tym marketingu sieciowym wychodziło? Ludzie chcieli za Tobą podążyć i dołączać do Ciebie? Umiałeś sprzedawać?

Marcin: Tak, to były te rzeczy, a szczególnie umiejętność budowania zespołu. Czułem się w tym dobrze i miałem feedback od ludzi, że chcieli mnie słuchać oraz ze mną współpracować. Zależało im, żeby robić takie wyniki, jak ja robiłem. To ich inspirowało.

Natomiast, zawsze miałem też dobre wyniki sprzedażowe i wychodziło mi to w naturalny sposób. Wchodziłem w dany biznes i robiłem takie rzeczy, które czułem, że są dla mnie dobre, więc bez żadnych oporów potrafiłem sprzedawać kolejne produkty czy usługi.

Zawsze miałem obie te rzeczy na wysokim poziomie, natomiast później wszedłem w biznesy tradycyjne.

Kamila: Wiesz, bo to brzmi jak bajka. Do 22 roku życia prowadziłeś biznesy, na podstawie swoich talentów i było tak pięknie? Byłeś nieknięty życiem?

Marcin: Może to tak wygląda z perspektywy czasu, jak teraz o tym opowiadam. Mieszkałem na wsi i jedynym moim środkiem transportu był pociąg, którym wyjeżdżałem około 6 rano, a wracałem po 22. Wielokrotnie ludzie nie przychodzili na spotkania i to nie jest tak, że nigdy nie było żadnych problemów.

Także w życiu prywatnym miałem jedną dużą rzecz, gdzie na prawie rok zostałem wyłączony z takiego normalnego funkcjonowania. Potrze-

bowiałem wtedy sporo czasu, a to mi pomagało. Ważna była też akceptacja rodziny. Wtedy nie zajmowałem się w ogóle biznesem, pracą, czy nawet relacjami z innymi osobami.

Kamila: Tylko chodziłeś do szkoły i robiłeś to, co konieczne...

Marcin: Dokładnie tak. Robiłem tylko to, co musiałem. Podejmowałem jakieś działania, ale często wyłącznie krótkoterminowo. Dopiero po dłuższym czasie wróciłem do książek motywacyjnych, rozwoju osobistego i to było to, co mi mocno pomogło w tamtym okresie.

Kamila: Jak z tego w ogóle wyszedłeś? Teraz nie jesteś kimś, kto działa w marketingu sieciowym. Co się takiego wydarzyło, że jednak zdecydowałeś się na biznes tradycyjny?

Marcin: Z moim późniejszym współnikiem w biznesie tradycyjnym — Mariuszem — działaliśmy razem w marketingu sieciowym. Bardzo dużo razem pracowaliśmy, robiliśmy mnóstwo spotkań, jak również sporo rozmawialiśmy – nie tylko o marketingu sieciowym, ale o biznesie ogólnie. Zastanawialiśmy się przy tym, co jest dla nas ważne w życiu.

Okazało się, że tych wspólnych rzeczy jest naprawdę dużo i wtedy postanowiliśmy zostać współnikami w biznesie tradycyjnym. Z racji, że Mariusz miał doświadczenie wyniesione z pracy w biurze kredytowym, to postanowiliśmy otworzyć biuro kredytowe. Pierwsze powstało w Toszku.

Otworzyliśmy to biuro zaledwie za 2000 złotych i było robione mocno po kosztach. Z domu przywieźliśmy komputer, podobnie jak biurko i wszystkie rzeczy wyposażenia były najtańsze.

Kamila: Ile miałeś wtedy lat?

Marcin: 19. Wtedy też oficjalnie otworzyłem swoją działalność gospodarczą, Mariusz również miał własną. Pół roku później dołączył do nas kolejny wspólnik i otworzyliśmy następne biura kredytowe. Po kolejnym roku z tym wspólnikiem się rozstaliśmy.

Wtedy my z Mariuszem mieliśmy 5 biur, ale w kolejnych dwóch miesiącach otworzyliśmy kolejne 5 placówek.

Kamila: Bardzo szybki rozwój!

Marcin: Tak. Bardzo dużo pracowałem, a poza tym od czasów młodości bardzo mi się te rzeczy podobały, więc jak już miałem możliwość i zacząłem je robić, to po prostu „to czułem”. To było coś takiego, że mogłem od rana do nocy pracować.

Co więcej, od kilku lat czytałem książki z rozwoju osobistego, więc towarzyszyły mi różnego rodzaju szkolenia motywacyjne i jak wracałem taki nakręcony po tych szkoleniach, to od razu mówiłem sobie: „jeszcze mocniej pracujemy. Otwórzmy więcej biur!”.

Rzeczywiście, to był szybki rozwój i byliśmy bardzo nastawieni na cel oraz na to, aby otwierać kolejne biura. Stworzyliśmy również biznesy, które były powiązane z tymi biurami kredytowymi — franczyzy Skoków. Mieliśmy trzy oddziały franczyzowe, była też wypożyczalnia strojów karnawałowych, agencja reklamowa i sklep ze zdrową żywnością. Te ostatnie akurat nie były powiązane, niemniej wymagały bardzo dużo czasu i zaangażowania.

Kamila: Co w takim razie poszło nie tak? Przecież przez 3 lata otworzyłeś sklep ze zdrową

żywnością, wypożyczalnię strojów karnawałowych, agencję reklamową, kolejne franczyzy Skoku i miałeś kilka biur kredytowych.

Tyle biznesów, więc wszystko powinno iść pięknie, a nagle masz 22 lata i milion długu.

Marcin: Kiedy ludzie się mnie pytali, jak ja to widzę, to odpowiadałem: „nieustające pasmo sukcesów”. Wierzyłem, że czego bym się nie dotknął, to zamienię w złoto. Ego było na bardzo wysokim poziomie.

Czułem, że naprawdę mogę dużo, ale totalnie zaniedbaliśmy z Mariuszem tematy związane z księgowością.

Kamila: Nie mieliście księgowej?

Marcin: Mieliśmy biuro rachunkowe, z którym podpisaliśmy umowę. Raz na jakiś czas dostarczaliśmy dokumenty, natomiast w ogóle tego nie kontrolowaliśmy, a dokumenty dostarczaliśmy nieregularnie.

Biuro zrobiło tyle, ile mogło w danym momencie. Po pół roku dowiedzieliśmy się, że ktoś popełnił tam błąd.

Kamila: W biurze rachunkowym?

Marcin: Tak i okazało się, że nie będzie zwrotu podatku VAT za pierwszy kwartał, a to nas najbardziej interesowało. Dziwiliśmy się, dlaczego przez długi czas nie było tego zwrotu, natomiast nie interesowało nas to, czy na pewno wszystko jest dobrze rozliczane.

Dowiedzieliśmy się, że tego zwrotu jednak nie będzie i w zasadzie to za pierwszy kwartał mamy do zapłacenia duży podatek. Z racji, że już kończył się drugi kwartał, to został również naliczony kolejny podatek i w sumie było

ponad ćwierć miliona złotych do zapłacenia. Mając 22 lata i kilka biznesów nie otwieraliśmy tego ze swoich oszczędności. Wszystkie pieniądze były mocno reinwestowane, wzięliśmy też kredyt oraz pożyczaliśmy pieniądze od rodziny. Posiadaliśmy kilka biznesów, gdzie wynajmowaliśmy lokale długoterminowo, a okresy wypowiedzeń były tam od 3 do 6 miesięcy. Do tego dochodziły również umowy z pracownikami.

Mieliśmy niską płynność finansową i nagle się okazało, że mamy ćwierć miliona podatku do zapłacenia. Wiadomo, że poborca podatkowy w zasadzie z dnia na dzień jest w stanie zająć rachunki firmowe.

Po kolejnych kilku miesiącach, kiedy wszystko podliczyliśmy, okazało się, że długu jest ponad milion złotych.

Kamila: I wtedy trafiłeś do mnie.

Marcin: Dokładnie, trafiłem do Ciebie.

Kamila: Gdzie jesteś teraz?

Marcin: Od tego czasu minęło kilka lat...

Kamila: 6-7 lat?

Marcin: Tak. Wiele się wydarzyło. Dzisiaj prowadzę 11 różnych biznesów, za które jestem odpowiedzialny. Jestem tam albo udziałowcem większościowym, albo mam 100% udziałów. Znajduję się w fantastycznym miejscu, mam świetny związek i mimo prowadzenia tych wszystkich biznesów również doskonałe relacje ze swoją rodziną. Dopiero dzisiaj to rzeczywistość brzmi jak w bajce.

Wydawać by się mogło, że było tak już wcze-

śniej, kiedy prowadziłem tamte biznesy. Jednak, jak porównam wszystko do tego, co jest dzisiaj, to jest dla mnie nie do pomyślenia, jaką przeszliśmy drogę.

Także z punktu finansowego jest doskonale, bo ten milion długu, o którym rozmawiamy, jest już dawno spłacony.

Kamila: Zająłoby to chyba 2,5 roku?

Marcin: Tak, 2,5 roku zajęło mi spłacanie tego, natomiast naprostowanie formalnych spraw, to był kolejny rok. Chodziło o to, aby w urzędach wszystko było do końca wyjaśnione. Zatem po 3,5 roku wszystko miałem „na czysto”.

Kamila: Tylko wiesz, teraz jak ludzie oglądają nasze wideo, to mogą sobie pomyśleć: „To są jakieś czary. Zrobił bańkę długów, przyszedł do Rowińskiej i nie ma długów”.

Co byś doradził tym osobom, które nas oglądają, a być może są w innej, równie trudnej sytuacji? Co się dokładnie u Ciebie wydarzyło?

Marcin: Przyszedłem wtedy do Ciebie z problemem, który dla mnie był typu: „być albo nie być”. Nie podobała mi się ta sytuacja i byłem załamany (delikatnie mówiąc).

Miałem wtedy 22 lata i ponad milion długu do spłacenia. W związku z tym zmagiałem się z bardzo dużą huśtawką emocjonalną. Z jednej strony wiedziałem, że przecież przez 3 lata się rozwijałem i miałem dobre wyniki, więc jestem w stanie to odpracować. Z drugiej, skończyłem tak, jak skończyłem.

To, co mnie urzekło na pierwszym spotkaniu z Tobą, to fakt, że nie było ani jednej z dwóch reakcji, które mnie dotychczas spotykały.

Czyli, ktoś mówił: „jak można być takim idiotą, żeby doprowadzić do miliona długów?!” albo „o Boże, Marcinku, przytulimy Cię, bo nic więcej nie możemy zrobić”. Nie chciałem być obrażany ani głaskany, bo to w tamtej sytuacji na niewiele by się zdało.

Razem z Tobą usiedliśmy nad problemem oraz zaczęliśmy pracować nad tym, jakie są moje mocne strony. Zastanowiliśmy się, co zrobiłem źle, co musimy poprawić na przyszłość oraz czym powinniśmy się zająć najpierw. To było bardzo konkretne, merytoryczne i od razu mi się spodobało.

To nie jest tak, że myśmy się spotkali i niczym za dotknięciem czarodziejskiej różdżki Marcin ma wszystko naprawione. To była potężna praca.

Regularnie pracowaliśmy nad tym, co powinienem dalej robić, ale w międzyczasie pracowałem po 300-400 godzin miesięcznie od rana do nocy. Nie zajmowałem się niczym innym, tylko bardzo mocno trzymałem się ustalonego planu.

Na tym chciałem się skupić, bo w momencie, kiedy miałem bardzo dużą huśtawkę emocjonalną, to też niejednokrotnie sięgałem po butelkę alkoholu i miałem „doły”.

Żeby w jakiś sposób zaoszczędzić, bo w zasadzie nie miałem pieniędzy, wyprowadziłem się do Krakowa i mieszkalem na zapleczu wypożyczalni strojów karnawałowych.

Tam byłem daleko od rodziny i wszystkich znajomych, więc po części była to pewnie jakaś ucieczka. W każdym razie pojechałem i niejednokrotnie byłem chory, sięgałem po alkohol, zamawiałem sobie pizzę i oglądałem seriale. Tak nieraz potrafiły wyglądać u mnie 2-3 dni z rzędu.

Natomiast później wstawałem i zaczynałem

ciężko pracować.

Kamila: Co się stało, że przestałeś się użalać?

Marcin: Wydaje mi się, że jedna rzecz to było to, że mieliśmy ustalony konkretny plan. Ja miałem pewne rzeczy do zrobienia oraz był termin kolejnej sesji z Tobą. Musiałem się więc wyrobić do tego czasu — nie było zmiłuj.

To mnie wtedy trzymało i pomagało wracać na te dobre tory. Myślałem wtedy: „wracam do pracy, bo jestem w stanie z tego wyjść”. Widziałem też w miarę szybko jakieś efekty tej pracy.

Kamila: Czyli jak ktoś zaczyna, to od czego powinien zacząć?

Marcin: Od pracy nad swoją głową — to jest najważniejsze. Ja tak sobie myślę, że gdybym nawet miał najlepszy plan, najlepszych prawników i wyliczone co powinienem zrobić, ale nie odłożyłbym butelki z alkoholem, to nic by się nie wydarzyło.

Zatem najważniejsza rzecz, od której należy zacząć, to praca nad swoim umysłem, bo bez tego nie zdarzy się nic innego. Jeśli będziemy pod wpływem emocji i ciągłej huśtawki nastrojów, to nie mamy szans.

Kamila: Dobrze, jeżeli już zacząłeś od tego, żeby pracować nad swoją głową i nad wnętrzem, to co byś polecił?

Marcin: Jest kilka kroków. Prowadząc biznes, angażując się w różne działania charytatywne, współpracując z organizacjami pozarządowymi oraz obserwując moich znajomych, którzy

angażują się w działania sportowe czy artystyczne, to widzę kilka wspólnych mianowników.

Ja te kilka kroków przeszedłem i uważam, że są bardzo ważne.

Kamila: Jakie to są kroki?

Marcin: Przede wszystkim pracować nad sobą i bardzo mocno wiedzieć, czego chcemy. Ja wiem, że to jest takie oklepane, bo wciąż słyszymy: „musisz wiedzieć, czego chcesz”, „musisz mieć swój cel” itd. Tymczasem, to naprawdę jest bardzo ważne.

Druga sprawa to wiedza na temat tego, czego nie chcesz. Żyjemy w takich czasach, gdzie jest mnóstwo rozpraszaczy. Mamy dostęp do naprawdę wartościowych rzeczy, więc musimy na „dzień dobry” zaplanować sobie, czego nie chcemy. Trzeba umieć w odpowiedni sposób odmawiać tych rzeczy, zatem tutaj asertywność jest niesłychanie ważna.

Kolejny krok to budowa fantastycznego zespołu. Nie ważne jest, jaki ktoś wykonuje zawód i czy chce być piosenkarzem, artystą albo sportowcem. Każda osoba, która doszła gdzieś wysoko, ma zbudowany zespół i otacza się fantastycznymi ludźmi, którzy ją wspierają. Jest niemożliwym być ekspertem w każdym temacie, dlatego dla mnie zespół jest sprawą niesłychanie ważną.

Kamila: Szczególnie teraz, kiedy masz 11 spółek.

Marcin: Dokładnie, zatrudniamy ponad 100 osób. Nie ma szans prowadzić tyle biznesów naraz i jeszcze mieć życie prywatne, czy uprawiać sport bez zespołu.

Kamila: Masz naprawdę fantastyczny zespół. Wiem, ponieważ ja już część z tych osób poznałam na szkoleniu.

Marcin: Tak, dla mnie jest to mistrzostwo świata i najlepsi ludzie. I kiedy już ich mamy, to trzeba nauczyć się sprzedawać. Chodzi tutaj nie tylko o sprzedaż produktów, usług i tego, co jest naszym biznesem. Dla mnie sprzedażą jest też to, aby kogoś dobrego zatrudnić do firmy.

Pracownik jest w stanie znaleźć sobie kilka różnych firm i działać samodzielnie, więc dlaczego miałby akurat z Tobą współpracować? Dla mnie jest to sprzedaż, bo idę i sprzedaję wizję na temat tego, dlaczego my razem mamy zrobić coś wielkiego.

Jeśli wiemy, czego nie chcemy, potrafimy zbudować fantastyczny zespół i umiemy sprzedawać, to musimy dobrze nauczyć się zarządzać swoim czasem.

Tego uczyłem się na końcu, wykorzystuję na co dzień i wdrażam do swojego życia. Jestem w stanie prowadzić 11 spółek, znaleźć czas dla rodziny i przyjaciół, regularnie uprawiać sport oraz wychodzić na wydarzenia artystyczne i kulturalne.

Dla mnie jest to niesamowicie ważne i w momencie, kiedy już mam poukładane te rzeczy to czerpię ogromną radość z życia.

Kamila: Dziękuję Ci Marcin!

Jestem przekonana, że z tej historii, którą opowiedział Marcin, jesteście w stanie wyciągnąć dla siebie wartościowe wnioski. Koniecznie podzielcie się nimi w komentarzu pod nagraniem wideo, abyśmy wiedzieli, która część tej historii jest dla Was najbardziej cenna.

Być może już trafiliście na trudne sytuacje w swoim życiu, a może dopiero na nie natraficie i wtedy historia Marcina będzie dla Was wzmacniająca. Natomiast lekcje, które dzisiaj sobie wypiszecie, będą dla Was pewnego rodzaju wskazówką.

Przed nami jeszcze wiele wspólnych projektów, natomiast przypominam Wam o tym, że jutro kończą się zapisy na kurs online „Kobieta niezależna”.

Kilka tysięcy osób już dołączyło do tego kursu. Zapraszam również Ciebie, a jeśli jeszcze tego nie zrobiłeś, to koniecznie zapisz się, aby wystartować z pełną siłą, energią oraz spełnić swoje marzenia i osiągnąć sukces.

KLIKNIJ
I ZAPISZ SIĘ TUTAJ

**Pozdrawiam
Cię serdecznie,
do zobaczenia!**

