

Od kurzu k praxi

LÁSKYPLNÝ SPRIEVODCA
TVOJIMI PRVÝMI KROKMI



PRAKTICKÝ SPRIEVODCA
VEDOMÉHO PODNIKANIA

Od kurzu k praxi

Láskyplný sprievodca tvojimi
prvými krokmi

Tvoj štartovací kompas do praxe,
podnikania a úspechu



Andrea Molnárová, zakladateľka projektu
Láskyplné BOHATSTVO - cesta návratu k sebe

Úvod

Milovaná žena,

ešte cítiš dozvuky emócií z kurzu, možno vôňu esenciálnych olejov či vlnu nadšenia z prvej MLM prezentácie. V hlave ti víria nápady, no ruky váhajú, kam siahnúť skôr. Vieš, že si pripravená dávať, pomáhať, tvoriť—len potrebuješ jasný smer, jemné usmernenie a láskavú oporu.

Tento e-book je viac než zopár strán plných rád. Je to energetický kľúč, ktorý odomkne dvere k tvojej úplne prvej praxi, k tvojmu prvému klientovi a k úspechu, ktorý nebude kričať, ale žariť—tak ako ty.

Prečo vznikol práve pre teba

Som presvedčená, že každý kurz, každá registrácia a každé zaklopanie na dvere novej príležitosti prichádza v momente, keď si pripravená rásť. Na tej ceste však obyčajne nastane ticho:

„Čo urobím hneď teraz, aby som sa nepohla späť, ale dopredu?“

Aj ja som v tom tichu stála. Dúfala som, že sa niečo stane samo, no pochopila som, že čakanie nie je stratégia. A tak som z malých odvážnych krôčikov vyskladala most medzi -Som absolventka kurzu- a -Som žena v praxi-. Tento most ti teraz odovzdam.



Čo držíš v rukách

10 kapitol a k tomu 8 bonusov, ktoré som pre teba pripravila.

Mini-úlohy, ktoré dokážeš splniť aj popri práci, deťoch, jednoducho, ak chceš začať...

- Energetické ukotvenia: drobné rituály so zámerom, afirmácie
- Šablóny, pracovné listy, návody, vďaka ktorým nebudeš googliť „ako napísať svoj prvý post“ ani tráviť hodiny nad ponukou. Vystrihni, prílep, urob.
- Moje úprimné príbehy aj zakopnutia, aby si videla, že úspech nerastie po laserovej priamke, ale v pulze života—nahor, nadol, dopredu.

Ako s ním pracovať

1. **Vytvor si posvätný priestor:** zapál' sviečku, kvapni kvapku oleja do dlaní a zhlboka nadýchni. Nejde o luxus, ale o energiu, do ktorej vstupuješ.
2. **Čítaj pomaly, konaj rýchlo:** kapitoly sú krátke zámerne—aby medzi prečítaným a urobeným nestihol vykvetnúť strach.
3. **Označuj si úspechy:** každé odškrtnuté políčko je signálom vesmíru (a tvojmu podvedomiu), že to zvládaš.
4. **Vráť sa, keď zapochybuješ:** tento sprievodca nie je jednorazová injekcia, ale domov, kam môžeš vždy prísť doplniť palivo.





Malý rituál na štart

Polož pravú dlaň na srdce, ľavú na solar plexus. Zavri oči a zopakuj si potichu alebo nahlas:

„Som pripravená premeniť svoje dary na prax, svoje sny na podnikanie a svoju energiu na úspech. Som pripravená vykročiť—teraz.“

Stoj pritom a symbolicky sprav krok, daj vedieť Vesmíru, že to myslíš vážne a už si vykročila.

Otvor oči, usmej sa a obráť list. Prvý krok je už za tebou.

Teším sa na každé tvoje víťazstvo, na každý príbeh o prvom klientovi či o tom, ako ti kamošky napísali: „Cítim z teba novú iskru!“

Si tu? Tak poďme. V nasledujúcich stranách ťa čaká tvoj štartovací kompas—a ani jedna z ručičiek neukazuje cestu späť.

S láskou a vierou v teba,
Andrejka





Kapitola 1

Kde si práve teraz? Z inšpirácie do jasného vnútorného ÁNO

Úvodný dotyk:

Možno máš ešte pocit, že by si mala mať niečo viac – viac odvahy, viac skúseností, viac pripravenosti. Ale pravdou je: toto je ten správny moment. Si tu. Držíš v rukách sprievodcu, ktorý ti ukáže cestu dopredu. Nie preto, že niečo nemáš, ale preto, že v sebe už všetko máš – len potrebuješ svetlo a smer.

1.1 Zastav sa

Kým budeš čítať ďalej, prosím ťa o jednu vec.

Zastav sa. Skutočne. Na 1 minútu.

Polož dlane na srdce a len dýchaj.

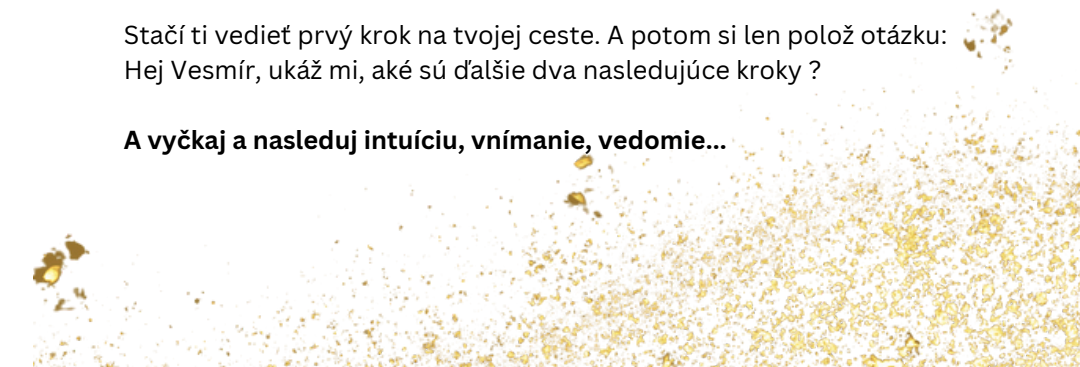
Predstav si, že tvoj vnútorný kompas sa práve aktivuje.

Žiadna panika, žiadna potreba vedieť všetko.

Len návrat domov – k sebe.

Stačí ti vedieť prvý krok na tvojej ceste. A potom si len polož otázku: Hej Vesmír, ukáž mi, aké sú ďalšie dva nasledujúce kroky ?

A vyčkaj a nasleduj intuíciu, vnímanie, vedomie...



1.2 Uvedom si svoj moment

Veľa žien sa po kurze alebo registrácii ocitne v podobnej fáze:

- Nadšenie ešte horí, no logika už kričí: „A čo teraz?“
- V hlave sa míňajú dve energie: inšpirácia a pochybnosť.
- Vieš, že chceš pomáhať. Ale ako? Komu? A za čo?

A to je úplne v poriadku.

Tento e-book ťa nehodí do bazéna so slovami „plávaj“, ale položí ti pod nohy jemné schodíky.

1.3 Tvoje prečo – cvičenie

Vezmi si pero, zápisník, možno obľúbenú šálku čaju či kvapku esenciálneho oleja na zápästie. A odpovedz si na tieto otázky:

Otázka

Moja odpoveď

- Čo ma na mojom kurze / MLM najviac nadchlo?
- Kedy som sa cítila počas kurzu „nažive“?
- Aký pocit chcem dávať svojim klientkám?
- Čoho sa (tajne) bojím?
- Čo by som robila, keby som sa nebála?

Nie je to test. Sú to tvoje slová. Tvoje svetlo. Tvoje ÁNO.

1.4 Tvoja štartovacia esencia

Napíš si teraz 3 silné vety, ktoré ti pripomenú tvoju esenciu. Môžeš si ich vytlačiť, nalepiť na zrkadlo, alebo nahráť ako hlasovú poznámku.

Príklady:

- „Som pripravená deliť sa o to, čo vo mne horí.“
- „To, čo mám teraz, stačí. To, kto som, je dar.“
- „Moje prvé kroky majú silu zmeniť niekomu deň.“

Tieto vety nie sú len motivačné. Sú energetickou kotvou. Keď sa neskôr objaví pochybnosť, vráť sa k nim. Pripomeň si, kde si začala a kam kráčaš.

1.5 Rituál energetického ukotvenia

Čo potrebuješ:

- Esenciálny olej (napr. Bewit LOVE, RED ORANGE, LEMON alebo tvoje obľúbené zmesi)
- 1 minútu ticha

Rituál:

1. Nakvapkaj si 1 kvapku do dlaní.
2. Pomaly ich o seba pošúchaj a dýchni vôňu.
3. Zatvor oči a povedz si v duchu alebo nahlas:
„Som pripravená vykročiť. S ľahkosťou, pravdivo, vo svojej sile. Verím si.“

1.6 Mikro-akcia dňa

Pretože inšpirácia bez akcie = stagnácia.

Vyber si jednu mikro-akciu, ktorú urobíš ešte dnes (alebo najneskôr do 24h):

- Napíš kamarátke: „Učím sa novú techniku/metódu/terapiu objavila som úžasné produkty pre zdravie/oleje a rada by som si to s tebou vyskúšala. Mala by si chuť?“
- Zdieľaj na Instagram alebo Facebook krátky príbeh: „Prechádzam krásnym obdobím učenia sa. A cítim, že čoskoro sa podelím s niečím, čo môže pomôcť aj tebe.“
- Založ si zápisník „Moja prax“ – zapíš si dnešný dátum, náladu, čo si sa dnes o sebe dozvedela.

Je jedno, ktorú akciu si vyberieš. Dôležité je – **vykročiť**.

Zhrnutie kapitoly:

- Už teraz máš v sebe všetko, čo potrebuješ.
 - Zastavenie = posvätný prvý krok.
 - Tvoje „prečo“ je tvoj motor.
 - Tvoje prvé slová, posty a pozvania nemusia byť dokonalé. Majú byť pravdivé.
 - Všetko veľké raz začalo malým ÁNO.
- 

Kapitola 2

Tvoje dary a talenty — Si dosť presne taká, aká si —

Úvodný dotyk:

Mnohí ľudia veria, že na to, aby mohli začať pomáhať, musia byť najprv dokonalí. Dokonalý kurz, certifikát, neustále vzdelávanie. Pravdou však je, že najhodnotnejšie je to, čo už v sebe nosíš. Tvoje dary, talenty, jedinečný spôsob bytia sú tým, čo pritiahne ľudí k tebe. Nie je potrebné byť „dokonalá“, ale byť autentická a dôverovať sebe.

2.1 Prepis mýtu o „dostatočnej kvalifikácii“

Je úplne bežné, že po kurze alebo registrácii sa začnú hlásiť pochybnosti:

- „Nie som dosť skúsená.“
- „Čo keď budem mať veľa otázok a nebudem vedieť odpovedať?“
- „Musím si ešte spraviť ďalší kurz, aby som mohla začať.“

Ale pozri sa na to inak:

Každý expert začal ako začiatočník.

A tvoje jedinečné talenty a energia sú tým, čo ti otvára dvere.

Tiež som mala na začiatku obavy, neverila som si, že budem vedieť po kurze poskytovať barsy alebo neskôr pochybnosti, že ich nedokážem vyučovať. 100% ti sľubujem, že všetko sa praxou rozplynie. Len musíš čím skôr začať. Čím viac to budeš odkladať, tým bude ten prvý krok náročnejší. Ver si. Ja ti verím.

2.2 Rýchly test prirodzenej energie

Vezmi si papier a pero a zhodnoť, ktoré z nasledujúcich vlastností ťa najviac vystihujú (0 = vôbec, 3 = úplne):

Vlastnosť/ Skóre (0-3)

Milujem učiť a vysvetľovať veci jednoducho

Ľudia sa pri mne cítia v bezpečí

Som kreatívna a prinášam nové riešenia

Dokážem motivovať a inšpirovať ostatných

Som trpezlivá a vnímavá/ Viem počúvať a porozumieť

2.3 Ako využiť svoje talenty v praxi

Teraz sa pozri na svoje skóre a urob si krátku reflexiu:

- Ktoré vlastnosti sú tvoje najväčšie prednosti?
- Ako môžeš tieto vlastnosti použiť, aby si svojim klientom priniesla hodnotu?

Napríklad:

- Ak si skvelá v počúvaní, môžeš viesť terapeutické sedenia alebo mentoring.
- Ak si kreatívna, môžeš vytvárať originálne olejové zmesi alebo sprievodné materiály.
- Ak vieš inšpirovať, možno je pre teba vhodná práca s komunitou alebo vedenie online výziev.

Zameraj sa kludne zo začiatku na jednu oblasť a potom ju začni rozvíjať. Krok po kroku. Buď trpezlivá. Daj si 3 mesaice nato, aby si vyhodnotila či to funguje alebo nie.

2.4 Tvorba prvého mikroproduktu alebo služby

Nemusíš hneď vytvárať celý online kurz alebo si hneď zakladať firmu, či hľadať priestory. Začni malými krokmi, ktoré dokážeš zvládnuť a ktoré majú hodnotu. Dám ti inšpiráciu. Nájdi niekoho kto má priestory a skús sa dohodnúť na participácii alebo skús najprv doma vyčleniť kúsok priestoru, kde spravíš terapiu. Potrebuješ si otestovať, či ťa to bude baviť, či to je tvoja cesta.

Nápady na mikroprodukty alebo služby podľa talentov:

Talent / energia

Mikroprodukt alebo služba

- | | |
|---------------------------|--|
| 1. Učiteľka | 30-minútová konzultácia / mini-workshop cez Zoom |
| 2. Opora | Krátke relaxačné terapie alebo podporné rituály |
| 3. Kreatívka | Personalizované zmesi esenciálnych olejov |
| 4. Inšpirátorka | Výzvy na sociálnych sieťach, motivačné emaily |
| 5. Empatička/ poslucháčka | Individuálne koučovanie alebo podpora v skupine |

2.5 Afirmácia na každý deň

Zopakuj si túto vetu aspoň 3 dni po sebe ráno alebo večer:

„Moje dary sú hodnotné. Dovoľujem si ich prejaviť a prinášať nimi radosť iným.“

2.6 Akčný tip: Vytvor si profil svojej energie

Napíš si krátky text (3-5 viet), ktorý predstavuje tvoju unikátnu energiu a dar, ktorý chceš dať svetu.

Napríklad:

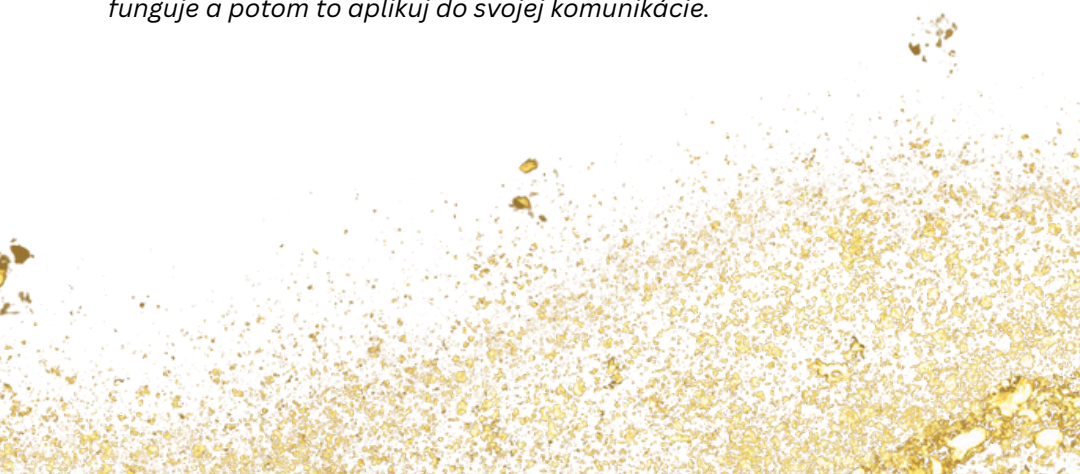
Som žena, ktorá miluje pomáhať cez vône a jemný dotyk. Mám dar počúvať a viesť ľudí k ich vnútornej sile. Moje služby prinášajú pokoj a rovnováhu do uponáhľaného života.“

Tento text použiješ ako základ pre tvoje online predstavenie, úvodné emaily alebo sociálne siete.

2.7 Záver kapitoly

Pamätaj: Nemusíš byť dokonalá. Nemusíš vedieť všetko. Stačí, že si autentická, dôveruješ svojim darom a začneš ich prejavovať. Tento proces je cesta – každý krok ťa posúva bližšie k tvojmu snu.

Inšpirácia pre teba. Nájdi a sleduj profily na sociálnych sieťach, ktoré ťa zaujímajú a inšpiruj sa, rob podobné príspevky, videá, sleduj čo u nich funguje a potom to aplikuj do svojej komunikácie.



Kapitola 3

Komu chceš pomáhať? — Jedna žena, jeden problém, jedno riešenie —

Úvodný dotyk:

V začiatkoch je prirodzené túžiť osloviť čo najviac ľudí. Čím viac, tým lepšie, však? Pravda je, že všeobecnosť často znižuje účinnosť. Keď vieš, kto presne je tvoj ideálny klient, vieš s ním komunikovať ako s jedinečnou osobou – a práve toto vedie k skutočnému spojeniu a výsledkom.

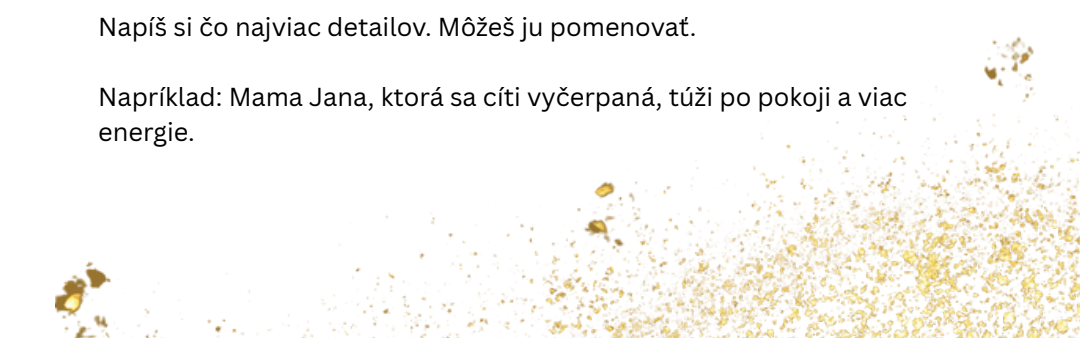
3.1 Vyber si svoju „srdcovú klientku“

Predstav si, že na tvoju terapiu alebo službu príde jedna konkrétna žena.

- Koho vidíš?
- Ako vyzerá?
- Aké má starosti?
- Čo ju trápi?
- Po čom túži?

Napíš si čo najviac detailov. Môžeš ju pomenovať.

Napríklad: Mama Jana, ktorá sa cíti vyčerpaná, túži po pokoji a viac energie.



3.2 Empathy map – pomôcka na precítenie

Oblasť	Otázky na zamyslenie	Tvoja odpoveď/poznámky
Cíti	Čo ju momentálne najviac trápi? Aké má pocity?	
Túži	Po čom tajne snáva? Čo ju naplňuje?	
Bojí sa	Čo ju brzdí alebo čoho sa bojí v súvislosti s tvojou službou/zmenou?	
Hovorí	Ako by o sebe a svojej situácii hovorila?	
Počuje	Čo počúva od okolia o podobných problémoch alebo riešeníach?	

Zapisuj si tvoje odpovede/poznámky

3.3 Príbeh tvojej klientky

Vytvor krátky príbeh (3–5 viet), ktorý zachytí jej situáciu a čo potrebuje:

„Jana je mama dvoch detí, ktorá je po práci vyčerpaná a bez energie. Chce si nájsť chvíľku pre seba, ale nevie, ako to skĺbiť s každodennými povinnosťami. Hľadá niečo, čo jej pomôže uvoľniť myseľ a obnoviť vnútornú rovnováhu.“



3.4 Prepoj problém a riešenie

Ked' poznáš problém, vieš ponúknuť konkrétne riešenie.

- **Problém:** Cíti sa vyčerpaná a nestíha sa starať o seba.
- **Tvoja služba:** Krátka aromaterapeutická terapia, ktorá jej umožní dobiť energiu za 30 minút.
- **Výsledok:** Odíde s pocitom pokoja a sviežosti, pripravená čeliť ďalšiemu dňu.

3.5 Tvoj pitch vo forme „Ak – tak“

PITCH je málo slovami povedať veľa

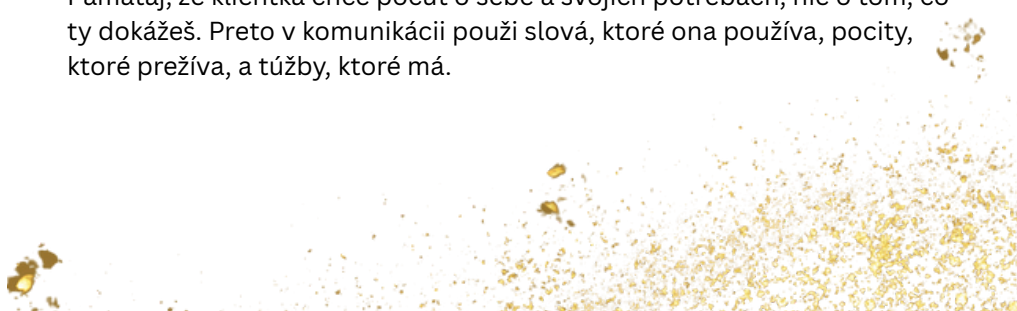
Vytvor jednoduchú vetu, ktorou predstavíš svoju ponuku tak, aby klientka okamžite vedela, čo od nej môže očakávať.

Napríklad:

„Ak si unavená, preťažená a potrebuješ chvíľu pre seba, tak ti ponúkam jemný aromaterapeutický zážitok, ktorý ti dodá vnútorný pokoj a novú energiu.“

3.6 Komunikácia, ktorá rezonuje

Pamätaj, že klientka chce počuť o sebe a svojich potrebách, nie o tom, čo ty dokážeš. Preto v komunikácii použi slová, ktoré ona používa, pocity, ktoré prežíva, a túžby, ktoré má.



3.7 Cvičenie na jasnosť

Zober si časopis, noviny alebo si otvori IG a pozri si reálne profily svojich ideálnych klientok (alebo ich skús predstaviť). Pozoruj:

- Čo píšu?
- Aké majú otázky?
- Čo zdieľajú?

Zapíš si zistenia a použi ich v твоjich textoch.

3.8 Záver kapitoly

Definovanie jasného cieľa – kto je tvoje klient – je kľúčovým krokom, ktorý ti ušetrí čas, energiu a pomôže ti budovať vzťahy na pevnom základe dôvery. Keď vieš, komu chceš slúžiť, tvoje posolstvo rezonuje silnejšie a príležitosti prichádzajú ľahšie.



Kapitola 4

Tvoja prvá ponuka – jednoducho a s ľahkosťou — Ukáž svetu, čo máš, bez zbytočných komplikácií —

Úvodný dotyk:

Mnohí začínajúci podnikatelia sa často zaseknú pri tvorbe ponuky. Často myslia, že ponuka musí byť veľkolepá, perfektne zabalená a s množstvom bonusov. Pravda však je, že najdôležitejšie je, aby bola jasná, úprimná a jednoduchá. Tvoja prvá ponuka je ako prvý krok na ceste – nemusí byť dokonalá, ale musí byť pravdivá.

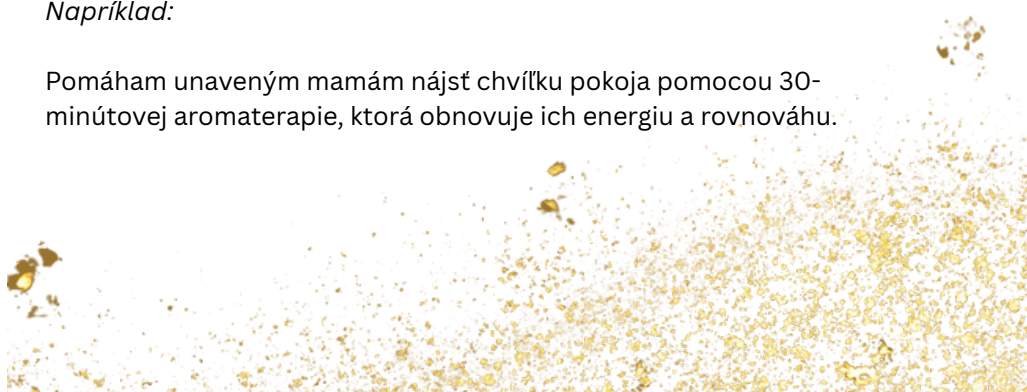
4.1 Čo vlastne ponúkaš?

Začni tým, že si položíš otázky:

- Aký problém mojich ideálnych klientov riešim?
- Čo konkrétne im chcem dať alebo ukázať?
- Čo je výsledkom mojej služby alebo produktu?

Napríklad:

Pomáham unaveným mamám nájsť chvíľku pokoja pomocou 30-minútovej aromaterapie, ktorá obnovuje ich energiu a rovnováhu.



4.2 Šablóna na jednoduchú ponuku

Použi túto šablónu na vytvorenie svojej ponuky:

„Volám sa [tvoje meno] a pomáham [tvoja cieľová klientka] riešiť [jej problém] cez [tvoj produkt/službu], aby [výsledok, ktorý klientka získa].“

Príklad:

„Volám sa Andrea a pomáham unaveným mamám nájsť pokoj a novú energiu pomocou 30-minútovej aromaterapie, aby mohli zvládať každý deň s ľahkosťou.“

4.3 Cena – ako ju nastaviť s dôverou

Mnohé začínajúce podnikateľky majú strach nastaviť si cenu. Tu je pár rád:

- Zváž hodnotu, ktorú dávaš, nie čas, ktorý tráviš.
- Nezabudni na svoje náklady (materiály, priestor, čas, vzdelanie, kurzy, prax).
- Skús pozrieť, za čo si ochotná ty sama zaplatiť.
- Začni s cenou, ktorá je pre teba férová, a môžeš ju neskôr upravovať podľa spätnej väzby.

4.4 Ako ponuku predstaviť

- Vytvor krátky príbeh alebo post na sociálne siete:

„Po kurze som sa rozhodla začať ponúkať aroma terapie, láskyplný dotyk skrze esenciálne oleje, ktoré pomáhajú ženám nájsť vnútorný pokoj. Hľadám teraz pár odvážnych žien, ktoré si chcú vyskúšať moju službu s výhodnou úvodnou/ uvádzacou cenou.“

- Použi svoje „Ak – tak“ frázy z kapitoly 3.
- Nezabudni na výzvu k akcii (napríklad: „Napíš mi správu, ak chceš vedieť viac.“)

4.5 Priprav sa na spätnú väzbu a úpravy

Každá prvá ponuka je začiatok učenia sa. Nie všetko bude hneď fungovať, a to je v poriadku. Ber spätnú väzbu ako cenný dar, nie ako kritiku. Prispôbuj ponuku podľa potrieb svojich klientov a svojej intuície.



4.6 Malý plán na prvý týždeň ponuky

Deň/Úloha

- 1 Napíš a zdieľaj prvý príspevok s ponukou
- 2 Pošli správu 3 známym, ktoré by mohli mať záujem
- 3 Odpovedz na otázky a ponúkni krátku konzultáciu
- 4 Získaj spätnú väzbu od prvých klientok
- 5 Upraviť ponuku podľa feedbacku
- 6 Naplánuj ďalšie zdieľanie na sociálne siete
- 7 Reflektuj, čo si sa naučila a zapíš si úspechy

Zhrnutie kapitoly:

- Jednoduchosť a pravdivosť sú kľúčové.
 - Jasne definuj, čo ponúkaš, komu a na čo to je dobré.
 - Cena má byť férová a primeraná hodnote.
 - Prvé ponuky sú o učení sa a budovaní vzťahov.
 - Plánuj malé kroky a buduj publikum.
- 

Kapitola 5

Odvaha byť viditeľná

— Ako prekročiť strach a ukázať sa svetu bez toho, aby si sa stratila sama sebe —

Úvodný dotyk:

Viditeľnosť v dnešnom svete (najmä online) nie je len o fotkách a príspevkoch. Je to vnútorný postoj. Ide o to, dovoliť si byť sama sebou aj pred ostatnými. Nie je to o výkone. Je to o pravdivosti, ktorá rezonuje. A keď sa ukážeš pravdivo – nie dokonalo – prídu tí praví ľudia.

5.1 Prečo sa bojíme ukázať sa?

Je úplne prirodzené, že keď sa máš ukázať s niečím novým (napríklad s prvou ponukou, terapiou, olejovým balíčkom...), príde strach.

Medzi najčastejšie myšlienky patria:

- „Čo si o mne pomyslia?“
- „Čo ak to nikoho nezaujme?“
- „Čo ak spravím chybu?“
- „A čo známi... budem trápna?“

Pozoruj tieto myšlienky, ale nedaj im moc. Sú len dôkazom, že ti na tom záleží.

5.2 Cvičenie: Moje vlastné bariéry

Zapíš si úprimne odpovede:

- Čoho sa najviac bojím, keď si predstavím, že zdieľam svoju ponuku na sociálnych sieťach?
- Kto je „ten človek“, pred ktorým sa bojím najviac ukázať? (konkrétny človek alebo typ – bývalý kolega, mama, suseda...)
- Ak by som vedela, že nikto ma nesúdi, čo by som zdieľala hneď dnes?

Odpovede ťa oslobodia. Pravda je, že najviac sa bojíme pred tými, ktorí nikdy nebudú našimi klientmi. Tí správni ťa budú cítiť, nie posudzovať.

5.3 Malý krok pre veľkú zmenu

Ukazovanie sa = tréning. Nerob veľké skoky. Urob jeden vedomý krok denne.

Nápady na jemnú viditeľnosť:

- Pridaj na IG/Facebook fotku svojho pracovného priestoru so slovami: „Tu vzniká moja nová cesta.“
- Nahraj krátke stories: „Práve testujem nový olej. Jeho vôňa ma úplne naladila na deň.“
- Zdieľaj citát, ktorý vystihuje tvoju energiu – a dopíš k nemu vetu „Preto robím to, čo robím.“
- Napíš otvorený post: „Moja cesta začína... trochu s trasúcimi sa kolenami, ale s otvoreným srdcom.“

5.4 Energetická práca s viditeľnosťou

Každá činnosť má svoju vibráciu. A keď chceš byť videná, ale nie spálená, potrebuješ sa energeticky ukotviť.

Rituál pred zdieľaním:

1. Nakvapkaj si na hrud' alebo krk 1 kvapku oleja (napr. Bewit FAITH, COURAGE alebo BEWIT WOMAN, MAGIC....).

Povedz si:

2. „Ukazujem sa skutočná, pravdivá, taká aká som. Moja energia priťahuje tých, ktorým mám slúžiť. Som viditeľná pre tie najúžasnejšie bytosti, pre ktoré budem prínosom. Som v bezpečí.“

Potom stlač „zdieľať“.

A nič viac. Nepozoruj reakcie. Nedívaj sa späť. Dôveruj.

5.5 Ako si vybudovať svoju bublinu

Keď si na začiatku, nepotrebuješ 1000 sledovateľov. Potrebuješ bublinu dôvery – zopár ľudí, ktorým pravidelne dávaš hodnotu.

Začni:

- Vytvorením vlastnej FB skupiny s pár ženami.
- Zdieľaním miniseriálu cez email alebo posty, príbehy, videá (napr. „3 dni s vôňou“).
- Pozvaním 3 kamarátok na testovanie tvojej služby výmenou za spätnú väzbu.

Inšpirácia pre teba. Veľa žien sa nerado fotí. Chápem, mala som to aj ja. Chce to však cvik ako všetko. Stačí len zobrať mobil a skúšať robiť selfie, kým nebudeš 100% spokojná. Lebo my sa chceme na tých fotkách páčiť samy sebe. To isté platí o natáčaní videí. Musíš skúšať, kým nebudeš so sebou spokojná.

5.6 Záver kapitoly

Viditeľnosť nie je výkon. Je to súhlas – ukázať sa ako dar, nie ako produkt.

Každý deň, keď sa ukážeš, tvoríš v ľuďoch obraz dôvery.

Tí správni ťa nepotrebujú mať presne a dokonalo – oni ťa potrebujú vnímať a cítiť.

BONUS: Text na zdieľanie (môžeš upraviť podľa seba)

„Som na začiatku novej cesty. Rozhodla som sa, že nebudem čakať na dokonalosť, ale pôjdem s tým, čo mám a viem dnes. Ak cítiš, že chceš podporiť moju cestu – daj mi vedieť. Možno ti môžem práve ja priniesť niečo, čo teraz potrebuješ.“



Kapitola 6

Tvoja prvá klientka – referencie, dôvera, energia výmeny – Z prvého ÁNO vzniká vlna, ktorá sa nedá zastaviť –

Úvodný dotyk:

Možno máš ešte pocit, že „nikto o teba nemá záujem“ alebo „musíš si najprv všetko doľuknúť“.

Nie.

Tvoja prvá klientka už existuje. Len čaká, kým sa jej ozveš.

Prvá výmena energie (služba za vďaku, úsmev, spätnú väzbu alebo peniaze) je bod zlomu.

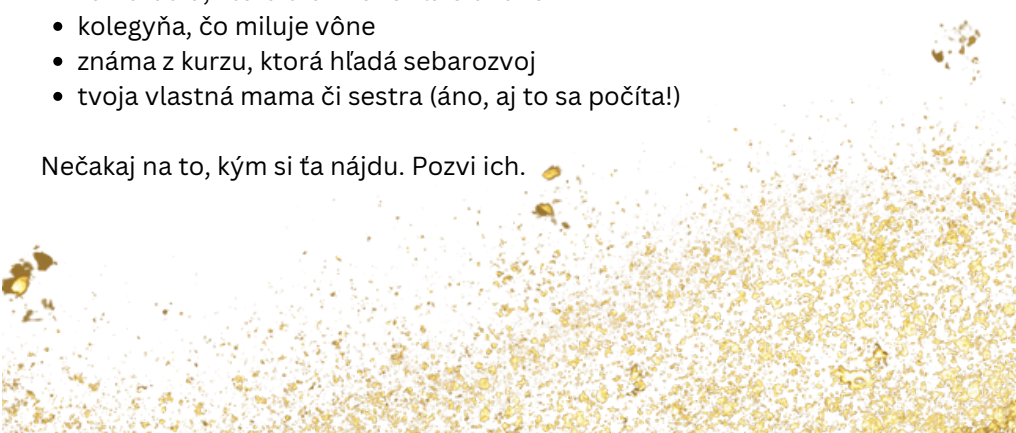
Tadiaľ sa meníš zo „študentky“ na ženu, ktorá slúži.

6.1 Kto môže byť tvoja prvá klientka?

Zabudni na hľadanie „ideálneho klienta“ niekde vo vesmíre. Tvoja prvá klientka je možno:

- kamarátka, ktorá ti už hovorila o únave
- kolegyňa, čo miluje vône
- známa z kurzu, ktorá hľadá sebarozvoj
- tvoja vlastná mama či sestra (áno, aj to sa počíta!)

Nečakaj na to, kým si ťa nájdu. Pozvi ich.



6.2 Ako pozvať prvé ženy – jemne, prirodzene

Môžeš im napísať osobne alebo verejne, ale s pravdivým zámerom:

„Ahoj milá XY, po absolvovaní kurzu som sa rozhodla začať s jemnou praxou. Hľadám 2-3 ženy, ktoré si chcú vyskúšať moju službu/aromaterapiu/konzultáciu. Zatiaľ za zvýhodnenú cenu alebo výmenu za spätnú väzbu. Ozvi sa mi, ak to s tebou zarezonovalo.“

Použi svoj tón, svoju farbu.

Prvá klientka nepríde preto, že si „perfektná“. Príde, lebo cíti tvoju pravdu.

6.3 Ako zbierať prvé referencie

Referencie sú dôkaz, že tvoja služba funguje. A keď sú autentické, sú silnejšie než akákoľvek reklama.

Ako na to:

1. Po službe pošli krátku správu alebo formulár:
2. „Ďakujem, že si mi dôverovala. Veľmi mi pomôže, ak mi pozdieľaš, čo ti služba priniesla – stačí v pár vetách. “
3. Požiadať o súhlas na zverejnenie mena (alebo použitie iniciálov / „Radka, 36r“)

Tip: Referencie zbieraj aj do zápisníka, nielen online. Sú zdrojom energie na „horšie“ dni.

6.4 Energia výmeny – kedy začať prijímať peniaze?

Peniaze sú energia výmeny.

A keď ich začneš prijímať s rešpektom a láskou, posilňuješ svoje sebavedomie aj hodnotu svojej práce.

3 bezpečné formy výmeny na začiatok:

1. Za spätnú väzbu alebo dar (kvety, čaj, vlastnoručný výrobok)
2. Za dobrovoľný príspevok („zaplať koľko cítiš“)
3. Úvodná symbolická cena („pilotná cena 25 € na obmedzený čas“)

Je v poriadku začať jemne. No je dôležité neostať vo fáze „vždy zadarmo“.

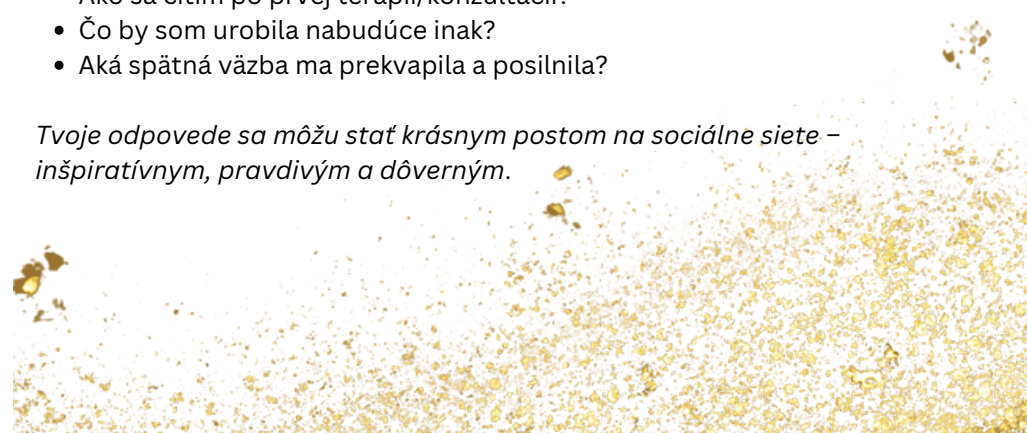
6.5 Ako sa ukotviť po prvých skúsenostiach

Prvá služba nie je o dokonalosti.

Je o pravdivom stretnutí duší. Po prvých klientkach si sadni a odpovedz si:

- Čo mi to prinieslo?
- Ako sa cítim po prvej terapii/konzultácii?
- Čo by som urobila nabudúce inak?
- Aká spätná väzba ma prekvapila a posilnila?

Tvoje odpovede sa môžu stať krásnym postom na sociálne siete – inšpiratívnym, pravdivým a dôverným.



BONUS: Mini-manifest na tvoju prvú klientku

Verím, že moja prvá klientka ku mne prichádza s dôverou a otvoreným srdcom.

Som pripravená jej dať to najlepšie zo seba, bez tlaku na dokonalosť.

Každé naše stretnutie je darom.

A každá výmena, aj drobná, otvára dvere hojnosti.

Zhrnutie kapitoly:

- Tvoja prvá klientka už existuje – len ju potrebuješ pozvať.
- Najsilnejší marketing = osobné pozvanie a ľudský kontakt.
- Prvé referencie sú kľúčom k dôvere.
- Prijímať energiu späť je zdravé a dôležité.
- Všetko, čo zažiješ, má hodnotu – aj keď sa niečo nepodarí

+ EXTRA BONUS: ODO MŇA PRE TEBA

Ak máš u mňa absolvovaný akýkoľvek kurz alebo si u mňa v tíme Bewit
Tak už navždy máš moju podporu. Či už v súkromných skupinách na Fb
pre absolventov kurzov alebo osobne cez Whats App



Kapitola 7

Tvoj láskyplný systém – základy vedomého podnikania
– Tvor srdcom, plánuj s rozumom, ži v súlade so sebou –

Úvodný dotyk:

Na začiatku podnikania býva ľahké podľahnúť chaosu.

Jedna klientka tu, druhá tam, do toho post, potom kurz, odpovede, pochybnosti... a zrazu zistíš, že si zasa na dne.

Ale tak to nemusí byť.

Tvoj systém nemusí byť „hardcore plán“ s excelom a deadlineami.

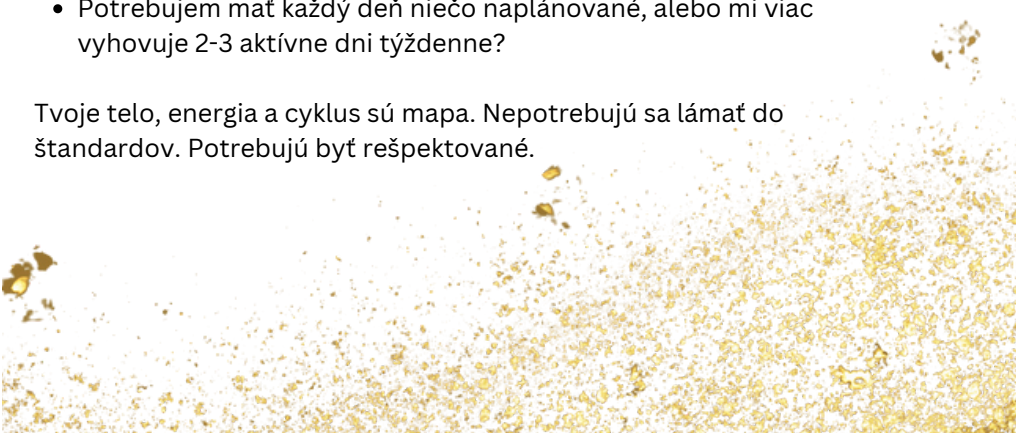
Tvoj systém môže byť jemná štruktúra, ktorá ťa podopiera, nie tlačí.

7.1 Tvoj prirodzený rytmus

Začni tým, že si položíš otázky:

- Kedy sa mi najlepšie tvorí? (ráno, večer, po pohybe?)
- V ktorých dňoch mám viac energie, a ktoré sú skôr pasívne?
- Potrebujem mať každý deň niečo naplánované, alebo mi viac vyhovuje 2-3 aktívne dni týždenne?

Tvoje telo, energia a cyklus sú mapa. Nepotrebujú sa lámať do štandardov. Potrebujú byť rešpektované.



7.2 Mini-plán, ktorý nezničí tvoju dušu

Navrhni si týždenný rytmus, ktorý ti dá ľahkú štruktúru.

Napríklad:

Deň/Aktivita

Pondelok	Tvorivý deň – písanie postov, nápady
Utorok	1 klientka, odpovede na správy
Streda	Oddych / vzdelávanie / príroda
Štvrtok	Terapia alebo výmena s kolegyňou
Piatok	Post na sociálne siete / zdieľanie
Víkend	Bez tlaku – len podľa pocitu

Tip: Aj 1–2 klientky týždenne = reálny začiatok biznisu!

A ešte, hlavne, keď už nemáš nad sebou šéfa, máme tendencie, veď zajtra. Sprav si jasný plán a dodržiavaj ho!!! Aspoň prvé 3 mesiace, aby si videla výsledky

7.3 Mesiac v cykle – plánuj podľa svojej fázy

Ak pracuješ cyklicky (napr. podľa menštruačného cyklu alebo luny), vieš si nastaviť ešte hlbší súlad:

Fáza	Čo ti ide najlepšie	Čomu sa venovať
Menštruačná	Reflexia, odpočinok	Vnútorňý priestor, sebaláska
Folikulárna	Tvorivosť, nové nápady	Písanie, plánovanie
Ovulačná	Komunikácia, viditeľnosť	Zdieľanie, videá, predaj
Luteálna	Detail, úprava	Dokončovanie, upratovanie

Tvoj cyklus nie je prekážka. Je tajná zbraň.

7.4 Udržateľný systém zdieľania

Nemusíš byť na sieti každý deň. Dôležité je byť prítomná, nie zahltená.

Základný plán pre sociálne siete:

- 1x týždenne inšpiratívny príspevok (príbeh, zážitok, premena)
- 1x týždenne hodnotový post (tip, odpoveď na častú otázku)
- 1x pripomienka tvojej ponuky (nenásilne, aby to bolo pozvánkou)

Bonus: raz za 2 týždne mini live video alebo reels – len 2–3 minúty.

7.5 Starostlivosť o seba = základ

Podnikanie bez starostlivosti o seba = pád čakajúci na vhodný moment.

Zavádzaj do svojho dňa maličkosti, ktoré ti dodajú silu:

- Esenciálny olej podľa nálady
- 5-minútové dýchanie medzi klientkami
- Hudba, tanec, čaj, písanie, sviečka
- 1 deň mesačne offline

Energeticky sa staraj o seba, ako o svoju prvú klientku.



7.6 Sleduj, čo funguje – nie zo strachu, ale z rastu

Nie kvôli kontrole, ale kvôli jasnosti si 1x mesačne polož otázky:

- Čo mi prinieslo najviac radosti?
- Ktoré zdieľanie/oslovenie prinieslo najviac reakcií?
- Kde mi energia odchádzala zbytočne?
- Čo chcem urobiť inak?

Podnikanie je tanec. Nie rovná cesta. A tanec potrebuje vedomý rytmus.

Záver kapitoly

Tvoj systém môže byť *jemný aj účinný*. Nemusíš makať 24/7, aby si bola úspešná.

Stačí byť v súlade so sebou, dôverovať rytmom svojho tela a tvoriť z miesta radosti. Tvoríš z miesta relaxácie.

Čo to znamená ? Keď budeš chcieť tvrdo niečo vymyslieť hlavou, vtedy si daj pauzu. Potrebuješ počkať na inšpiráciu, na to keď prehovorí intuícia, tvoje vyššie ja. Vtedy relaxuj a choď robiť to, čo ti robí radosť.

Napr. daj si kávu, prejdí sa v prírode, hraj sa so psíkom, čítaj si, choď si zacvičiť...ty vieš

Z láskyplného systému vyrastá *dlhodobé, udržateľné podnikanie*.

Kapitola 8

Láskavá značka – buď zapamätateľná, pravdivá a magnetická
– Nie si len služba. Si značka. Si energia. Si zážitok.

Úvodný dotyk:

Mnoho žien sa na začiatku bojí slova značka. Znie to ako niečo veľké, korporátne, odosobnené. Ale pravda je, že značku máš už teraz – len o tom možno nevieš.

Značka nie je vizitka ani drahý dizajn.

Tvoja značka je pocit, ktorý si ľudia s tebou spájajú.

A dobrá značka?

To je dôvera, ktorú si ľudia zapamätajú, ešte predtým, než ťa oslovia.

8.1 Kto si TY ako značka?

Polož si základné otázky, ktoré ti pomôžu vycítiť, akú stopu chceš zanechať:

- Aký pocit si želám, aby mali ľudia po kontakte so mnou?
- Ktoré 3 slová vystihujú moju energiu?
- Čím som iná ako ostatní?
- Prečo robím to, čo robím? Čo je moje “prečo”?

Príklad:

- Pociť: pokoj, dôvera, nádej
- Slová: jemnosť – hĺbka – sila
- Inakosť: prepájam dotyk, oleje a vedomie
- Prečo: Chcem, aby sa ženy opäť cítili samy sebou – vo svojom tele aj živote.

8.2 Základný štýl tvojej značky – bez dizajnéra

Môžeš začať veľmi jednoducho, a predsa efektívne:

Prvok	Ako ho vybrať
Farby	Aké farby miluješ? S čím ťa ľudia spájajú?
Symbody	Kvety, ruky, svetlo, srdce, tvár...
Jazyk komunikácie	Hovoríš jemne? Priamo? Poeticky? Veselo?
Typ príspevkov	Príbehy, osobné skúsenosti, tipy, výzvy

Vyber si 1–2 dominantné farby a 2–3 typy obsahu, ktoré budeš zdieľať. Nepotrebuješ byť dokonalá. Potrebuješ byť rozpoznateľná.

Úplným základom je byť autentická, hlboko ukotvená vo svojej pravde. Vtedy to ľudia budú z teba cítiť a budú nasledovať tvoju energiu. Vytváraj pre nich bezpečný priestor plný porozumenia, nesúdenia, dôvery.

8.3 Budovanie dôvery cez konzistentnosť

Konzistentnosť = dôvera.

Keď ľudia vedia, že:

- si tu (vidia ťa pravidelne),
- hovoríš z duše (autenticky),
- ponúkaš hodnotu (aj zadarmo),

... tak ti začínajú dôverovať.

Nemusíš byť stále online. Stačí, že si pravidelná, nie náhodná

Toto vnímam ako najväčší kameň úrazu a netýka sa to len podnikania, ale aj iných oblastí života. Nie sme konzistentní...Nevydržíme, nezaviažeme sa sebe, že dáme tomu 3 mesiace, aby sme vyhodnotili či to pre nás funguje. Sme zahltení informáciami z okolia a častokrát podliehame týmto názorom.

8.4 Bio a predstavenie, ktoré predáva bez nátlaku

Priprav si krátky popis o sebe – pre bio na IG, FB alebo do úvodu svojej stránky:

Štruktúra:

1. Kto si
2. Komu pomáhaš
3. Ako to robíš
4. Čo môže klient čakať

Príklad:

Som žena, ktorá sprevádza iné ženy k jemnému návratu k sebe – cez dotyk, vône a vedomé rozhovory. Tvorím priestor, kde sa môžeš uvoľniť, vyživiť a nájsť oporu. Moja práca je láskavá, intuitívna a postavená na dôvere.

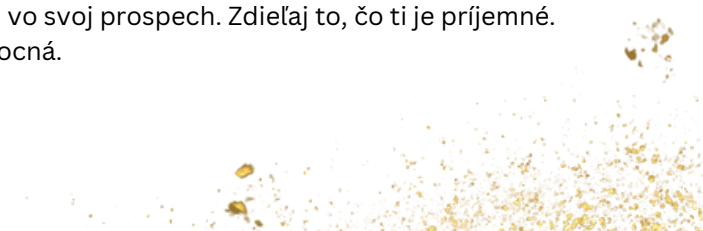
8.5 Ukáž sa svetu – cez vlastné príbehy

Ľudia si pamätajú príbehy. Príbeh = najväčší magnet.

Zdieľaj:

- Prečo si začala?
- Ako si sa cítila na začiatku?
- Čo si zmenila a čo ti to dalo?
- Ako ti pomohli oleje, kurzy, terapie?

Tvoj príbeh je presne to, čo niekoho iného posmelí, aby ťa oslovil. Všetko čo ťa na ceste životom postretlo je tvojou súčasťou. či už dobré alebo zlé...Všetko využij vo svoj prospech. Zdieľaj to, čo ti je príjemné. Tým môžeš byť nápomocná.



8.6 Lásková značka = láskavá energia

Každý tvoj príspevok, každé video, každá správa má energetickú vibráciu. Nedávaj von obsah z nátlaku.

Zdieľaj, keď máš čo. A dôveruj tomu, že ľudia cítia pravdu.

Ak nemáš chuť na marketing – urob si rituál:

- Zapál si sviečku
- Nakvapkaj si svoj olej „viditeľnosti“ (napr. Bewit Courage, Faith)
- Spýtaj sa: „Čo dnes chce moja duša zdieľať?“

A až potom píš.

Záver kapitoly

Značka nie je len logo.

Je to svet, ktorý cez teba ľudia zažívajú.

Buď značka, ktorá lieči.

Ktorá dýcha. Ktorá má srdce.

Malý tip:

Ak by si si chcela urobiť zdarma LOGO

určite k tomu využij program www.canva.com

Nájdeš tam nespočetne veľa inšpirácie



Kapitola 9

Rast s ľahkosťou – ako rozšíriť svoju prácu bez vyhorenia
– Viac klientiek, viac radosti, viac príjmu... bez toho, aby si stratila
samu seba –

Úvodný dotyk:

Keď sa veci rozbehnú – prvé klientky, pozitívne referencie, radosť z práce – príde nová vlna energie. A spolu s ňou aj nové otázky:

- Ako zvládnem viac klientiek?
- Mám zvyšovať cenu?
- Mám ponúknuť balíky?
- Ako si udržím rovnováhu?

Táto fáza je krásna. Ale vyžaduje vedomé ukotvenie a zámery. Inak sa rýchlo mení na chaos a vyčerpanie.

9.1 Kedy si pripravená rásť?

Nie vtedy, keď máš „všetko dokonalé“.

Ale vtedy, keď cítiš, že:

- klientky sa vracajú alebo odporúčajú ďalej,
- máš stabilnú energiu na 2–4 služby týždenne,
- tvoja sebadôvera rastie a ceníš si svoj čas.

Rast neprichádza, keď si „pripravená“. Rast prichádza, keď si otvorená. Moje klientky ma posúvali a inšpirovali...

Od nich som počula vetu “Andrejka a nechceš vlastné priestory”

“Andrejka, ja sa chcem tiež naučiť ten Access Bars a ja, že výborne dám ti kontakt. A odpoveď nie kontakt, ja sa to chcem naučiť u teba na kurze”

Oni prídu za vašou energiou, ak by ste boli aj 3 s rovnakým zameraním na jednej chodbe, tak ako to mám ja:-)

9.2 – 3 cesty rastu – vyber si tú svoju

1.Zvýšenie ceny (aj symbolicky)

Keď rastie tvoja energia a skúsenosti, prirodzene môže rásť aj tvoja hodnota.

Začni pozvoľna – navýš 5–10 € a sleduj reakcie. Pridaj bonus alebo zlepšený zážitok.

2.Tvorba balíčkov (napr. 3 + 1 zdarma)

Ideálne pre klientky, ktoré chcú dlhodobú podporu.

Ponúkni napr.: „3 stretnutia + aromabalíček na mieru“

Alebo: „Terapia + online podpora 1 týždeň“

3.Skupinová forma (mini-kurz, ženský kruh, zoom)

Jedna z najúčinnnejších ciest rastu. Pracuješ s viacerými ženami naraz, ale stále v láskavom priestore.

9.3 Energetická stabilita = základ udržateľného rastu

Každé áno klientky je požiadavka na tvoju energiu. Preto:

- Po každej službe si dopraj aspoň 10–15 minút ticha.
- Nezabúdaj na hranice: „Odpovedám počas pracovných hodín“, „Objednávky min. 48 h vopred“.
- Udržuj si svoj posvätný priestor – deň offline, rituál pred/po práci, meditácia, vôňa.

Keď sa staráš o seba, môžu sa o teba opierať iní – a to bez toho, aby ťa to vyčerpal.



9.4 Predaj ako služba

Predaj nie je manipulácia. Predaj = pozvánka do zmeny.
Sleduj, ako zdieľaš svoju ponuku. Ak v tom cítiš nátlak, vráť sa k otázke:

„Čo chcem touto ponukou v živote ženy naozaj zmeniť?“

Zdieľaj výsledky klientiek (aj anonymne).

Daj priestor na rozhodnutie bez nátlaku.

Buď pravidelná, nie nahodná. Dôvera sa buduje opakovaním.

9.5 Kedy si povedať o pomoc

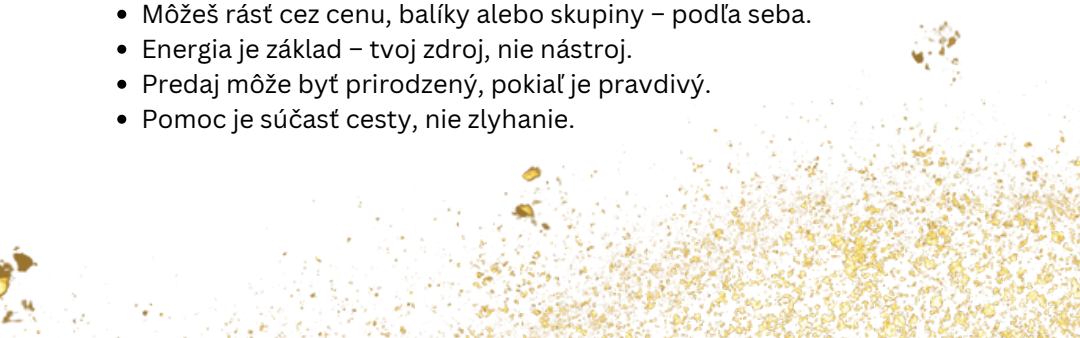
Rast prináša aj nové potreby. Nemusíš všetko robiť sama.

Zváž:

- virtuálnu asistentku (aj na 2 h mesačne),
- grafičku na občasné vizuály,
- pomoc s objednávkami či komunikáciou.

Láskavé podnikanie = spolupráca, nie samota.

Zhrnutie kapitoly:

- Rast začína, keď si pripravená prijať viac – s jasným zámerom a dôverou.
 - Môžeš rásť cez cenu, balíky alebo skupiny – podľa seba.
 - Energia je základ – tvoj zdroj, nie nástroj.
 - Predaj môže byť prirodzený, pokiaľ je pravdivý.
 - Pomoc je súčasť cesty, nie zlyhanie.
- 

Kapitola 10

Tvoj manifest. Tvoja misia. Tvoja výzva svetu.

— Si jasná. Si pripravená ukázať sa ako žena, ktorá kráča svojou cestou —

Prichádzame k záverečnej kapitole – tej, ktorá zapečatí celý tvoj nový začiatok. Toto nie je len uzatvorenie e-booku. Je to tvoja vlastná výzva svetu. Vyhlásenie. Oslava. Ukotvenie tvojej energie v podnikaní, ktoré vychádza z duše, z pravdy, z tvojej vízie.

Úvodný dotyk:

Po tejto ceste už nie si len „niekto, kto absolvoval kurz“.

Nie si „registrovaná v MLM“.

Nie si „na začiatku“.

Si žena, ktorá sa rozhodla.

Si sprievodkyňa, ktorá má čo dať.

Si láskavá sila, ktorá tvorí novú realitu – pre seba aj pre iné.

Táto kapitola je rituálom pre tvoju novú identitu.

10.1 Napíš si svoj manifest

Manifest je vyhlásenie, ktoré nesie tvoju pravdu a zámer. Nemusí byť dlhý. Stačí, že bude pravdivý.

Príklad manifestu:

Som žena, ktorá verí v silu jemnosti.

Nečakám na povolenie.

Moja práca je mojou modlitbou.

Dotýkam sa ľudí nie cez výkon, ale cez prítomnosť.

Každá kvapka esencie, každé slovo, každý dotyk nesie moju energiu.

S odvahou sa ukazujem.

A pozývam ženy, ktoré cítia volanie.

Tvorím nový svet – vedome, pravdivo, srdcom.

Teraz si napíš svoj vlastný. V tichu. Rukou. Vôňou. V rytme tvojho dychu.

Toto bude text, ku ktorému sa budeš vždy vracieť.

Nájdeš ho ako samostatný BONUS MANIFEST, stačí si ho vytlačiť



10.2 Tvoja výzva svetu – 3 kroky, ako sa ukotviť

Krok 1: Zdieľaj svoju cestu

Urob príspevok alebo story, kde napíšeš, že si pripravená. Nepotrebuješ nič predávať. Len sa vedome ukáž.

Príklad:

„Dnes uzatváram fázu učenia sa. A otvárať novú kapitolu – dávania, tvorenia, sprevádzania. Ak cítiš, že máš so mnou kráčať, si vítaná.“

Krok 2: Vytvor si svoj rituál

Urob si osobný prechodový rituál:

- zapál sviečku
- kvapni si svoj obľúbený esenciálny olej
- prečítaj nahlas svoj manifest
- symbolicky si „obleč“ svoju novú energiu

Krok 3: Nastav si nový zámer

„Moje podnikanie je prejavom mojej duše. V mojom tempe. V mojej pravde. Som pripravená prijímať a dávať. S láskou.“

10.3 Poďakovanie

Ďakujem ti, že si sa odvážila.

Tvoja cesta je dôležitá.

Si svetlom pre iné ženy, ktoré ešte len snívajú o tom, že raz začnú.

Tým, že si sa pohla – meníš svet.



Záver: Darček pre tvoju ďalšiu kapitolu

Napíš si list od svojej budúcej JA.

Predstav si, že si o 6 mesiacov ďalej.

Máš klientky, sebadôveru, príjem.

Čo by ti napísala táto tvoja verzia dnes?

Čo ti chce odkázať?

Finálny odkaz e-booku:

Začala si.

Tvoja energia je liečivá.

Tvoja práca má zmysel.

Si pripravená byť viditeľná, zapamätateľná a úspešná – po svojom.



Záver

Milovaná žena,

ďakujem, že si kráčala touto cestou so mnou až do konca.
Možno si začínala s pocitom neistoty, možno s otázkami, či na to máš.

Dnes už vieš: odpoveď je áno.

Tento E-book ti nepriniesol len informácie.
Priniesol ti návrat k sebe, k tvojej sile, k tvojmu daru.

Nie je dôležité, či si práve po kurze, v MLM, alebo začínaš úplne nanovo.
Dôležité je, že si sa rozhodla tvoriť.
Pretože ty si ten rozdiel.

Nie kurz. Nie logo. Nie systém.
Tvoja prítomnosť, tvoja pravda, tvoja energia – to je to, čo lieči.
To je to, čo ľudí priťahuje.
To je to, čo robí tvoje podnikanie výnimočným.

Na záver ti chcem odkázať:

Nemusiš čakať na dokonalosť.
Nemusiš vedieť všetko.
Nemusiš byť ako niekto iný.
Stačí, že budeš pravdivo sama sebou.
A z tohto priestoru sa zrodí všetko ostatné.



Tvoj ďalší krok?

- Začni s tým, čo máš – teraz.
- Zdieľaj, čo cítiš – nie, čo „sa má“.
- Ponúkni – aj keď s trasúcimi sa kolenami.

A hlavne: nedrž to v sebe.

Tvoja energia má dar.

Tvoja práca má zmysel.

Tvoja duša si vybrala – a ty práve začínaš písať novú kapitolu.

Tvoja cesta práve začala. A svet ťa už čaká.

S láskou a podporou

Andrea Molnárová | Láskyplné BOhatstvo|

www.andreamolnarova.sk



Ešte jeden BONUS na záver

3 tipy KTO SOM

Za mňa veľmi dôležitý moment v živote je spoznať **KTO SOM**

Čím viac poznám SAMU SEBA, kto som skutočne, bez masiek, rolí, všetkých myšlienok, postojov, emócií a presvedčení, ktoré som získala na ceste životom, tým viac žijem v prijatí samej seba, okolia, rodiny.

A tu máš odo mňa tri tipy, ktoré ti v tom môžu pomôcť

1 TIP

stránka www.najdise.cz

Kde nájdeš ZDARMA astrológiu podľa dátumu a času narodenia, všetko podrobne vysvetlené.

Myslím si, že náš vstupný kód, akým je deň a hodina nášho zrodenia zohráva dôležitú informáciu o nás.

2 TIP

stránka www.humandesign.cz

Kde nájdeš ZDARMA tvoj typ podľa human design

Opäť za mňa veľmi inšpiratívne informácie, ktoré ti budú prínosom, aby si pochopila viac sama seba.

3 TIP

stránka www.andreamolnarova.sk/octo-codes/

Áno toto je moja stránka a typológia Octo Codes /8 kódov podľa Táni Havlíčkovej/kde nájdeš rozdelenie osobností podľa jinovo-jangovej energie a I-tingu, je to fascinujúce a zaoberám sa touto typológiou viac ako 10 rokov...