

Robert Maicher

TRUSKAWKOWY MILLIONER



**Prawdziwa historia Milionera
- od zbieracza truskawek do
pierwszego miliona w wieku 26 lat**

Niniejszy ebook jest **własnością prywatną**.

Niniejsza publikacja, ani żadna jej część, nie może być kopiowana, ani w jakikolwiek inny sposób reprodukowana, powielana, ani odczytywana w środkach publicznego przekazu bez pisemnej zgody wydawcy. Zabrania się jej publicznego udostępniania w Internecie, oraz odsprzedaży zgodnie z [regulaminem Wydawnictwa Złote Myśli](#).

© Copyright for Polish edition by ZloteMysli.pl

Data: 28.01.2008

Tytuł: Truskawkowy milioner

Autor: Robert Maicher

Wydanie I

ISBN: 978-83-7582-071-3

Projekt okładki: Marzena Osuchowicz

Korekta: Anna Popis-Witkowska, Sylwia Fortuna

Skład: Anna Popis-Witkowska

Internetowe Wydawnictwo Złote Myśli sp. z o.o.

ul. Daszyńskiego 5

44-100 Gliwice

WWW: [www. ZloteMysli.pl](http://www.ZloteMysli.pl)

EMAIL: kontakt@zlotemysli.pl

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

PATRONAT MEDIALNY

dla  *studenta.pl*



iThink



SPIS TREŚCI

PRZEDMOWA	9
PODZIĘKOWANIA	12
ROZDZIAŁ I:	
PIERWSZE KROKI NA DRODZE DO BOGACTWA	13
<u>Dlaczego napisałem tę książkę?</u>	13
<u>Lekcja 1:</u>	
<u>Pierwszy krok</u>	16
<u>Czy każdy może być bogaty?</u>	16
<u>Układ książki</u>	19
<u>Wczesne dzieciństwo</u>	19
<u>Lekcja 2:</u>	
<u>Chcę być bogaty jak Rockefeller!</u>	20
<u>Podstawówka</u>	22
<u>Lekcja 3:</u>	
<u>Słowa-hamulce i „turbodoładowacze”</u>	25
<u>Dziesięcioletni milioner</u>	27
<u>Lekcja 4:</u>	
<u>Kiedyś było znacznie łatwiej</u>	28
<u>Mój pierwszy biznes</u>	29
<u>Lekcja 5:</u>	
<u>Jak zacząć, gdy nie mam ani centa na start?</u>	31
<u>Lekcja 6:</u>	
<u>Doświadczenia nie można kupić</u>	32
<u>Lekcja 7:</u>	
<u>Dziwne te drogi do bogactwa (cz. 1)</u>	33
<u>Mój drugi biznes w podstawówce</u>	33
<u>Lekcja 8:</u>	
<u>Jestem za młody na to</u>	36
<u>Lekcja 9:</u>	
<u>Zadowolony klient to podstawa</u>	37
<u>Czy to już pierwszy milion?</u>	38
<u>I znowu koniec z biznesem</u>	39
<u>Szkoła krzyczy</u>	40
<u>Lekcja 10:</u>	
<u>Nie wszyscy rozumieją zasady rządzące biznesem</u>	42
<u>I znowu nic z tego</u>	44
<u>Lekcja 11:</u>	
<u>Nikt nie rozumie biznesmena</u>	45
<u>Szkoła średnia</u>	47
<u>Dextro Energie</u>	47
<u>Lekcja 12:</u>	
<u>Dochód pasywny</u>	49
<u>Pieniądze leżą na ziemi</u>	50
<u>Handel płytami</u>	52
<u>Lekarze to najlepsi klienci</u>	52

<u>Rozwijamy sieć odbiorców</u>	53
<u>Biznes na bazie Voodoo</u>	55
<u>Lekcja 13:</u>	
<u>Kretowiska</u>	56
<u>Koniec biznesów</u>	56
<u>Pracownik budowlany</u>	58
<u>Lekcja 14:</u>	
<u>Rękami możesz służyć tylko jednemu człowiekowi</u>	59
<u>Emigracja za chlebem</u>	61
<u>Śpimy pod mostem</u>	65
<u>Truskawek zbieranie czas zacząć</u>	67
<u>Harmonogram zajęć</u>	67
<u>Zbieramy truskawki</u>	68
<u>Kłęczymy 13 godzin</u>	69
<u>Nigdy więcej!</u>	70
<u>W końcu w domu</u>	71
<u>Lekcja 15:</u>	
<u>Jak zacząć?</u>	71
<u>ROZDZIAŁ II:</u>	
<u>PRZYGODA Z INTERNETEM</u>	74
<u>Inwestycja w edukację</u>	74
<u>Pierwsza strona WWW</u>	75
<u>Lekcja 16:</u>	
<u>Maraton zaczyna się od pierwszego kroku</u>	76
<u>Lekcja 17:</u>	
<u>Efekt motyla</u>	78
<u>Uczę się jeździć na rowerku</u>	80
<u>Krok pierwszy: Bajka o trzech wróblach</u>	81
<u>Lekcja 18:</u>	
<u>Zapisz to</u>	83
<u>Krok drugi: Znaleźć swojego mentora</u>	83
<u>Krok trzeci:</u>	
<u>Fachowa literatura</u>	85
<u>Krok czwarty:</u>	
<u>Zacznij działać</u>	87
<u>Pierwsza strona WWW on-line</u>	88
<u>Pierwszy e-biznes</u>	90
<u>Budujemy pierwszy system dochodu pasywnego</u>	91
<u>Lekcja 19:</u>	
<u>Potęga sieci i dochodu pasywnego</u>	92
<u>Lekcja 20:</u>	
<u>W Internecie nie ma drugiego miejsca</u>	93
<u>Drugi e-biznes</u>	94
<u>Lekcja 21:</u>	
<u>Rób coś, a okazje przyjdą same</u>	95
<u>Handel domenami</u>	98
<u>Lekcja 22:</u>	
<u>Edukacja kosztuje</u>	99

<u>Lekcja 23:</u>	
<u>Uczymy się na błędach</u>	100
<u>Sztućece.com</u>	102
<u>Przepowiednia.com</u>	102
<u>Lekcja 24:</u>	
<u>Właśnie dlatego zarabiasz na hobby!</u>	103
<u>Przepowiednia.com – cd.</u>	104
<u>Lekcja 25:</u>	
<u>Rozwijaj coraz bardziej to, co już działa</u>	105
<u>Przepowiednia.com – end</u>	105
<u>Lekcja 26:</u>	
<u>Co z etyką?</u>	106
<u>Heaven.net</u>	107
<u>Lekcja 27:</u>	
<u>Dziwne te drogi do bogactwa (cz. 2)</u>	108
<u>E-genealogia</u>	108
<u>Lekcja 28:</u>	
<u>Bądź fachowcem w swojej dziedzinie</u>	109
<u>Zarabiam off-line</u>	111
<u>Doradca podatkowy</u>	112
<u>Sprzedaję kwiaty, bo nie mam za co kupić jedzenia</u>	113
<u>Lekcja 29:</u>	
<u>Dziwne te drogi do bogactwa (cz. 3)</u>	116
<u>ROZDZIAŁ III:</u>	
<u>PIERWSZY MILION</u>	118
<u>Mam już 21 lat i nadal jestem biedny</u>	118
<u>Lekcja 30:</u>	
<u>Przekuj porażkę w sukces</u>	119
<u>Przyparty do muru</u>	120
<u>Internet i ciągle powracający temat dochodu pasywnego</u>	122
<u>A może programy partnerskie?</u>	123
<u>Lekcja 31:</u>	
<u>Nie poddawaj się!</u>	124
<u>Więcej o Programach Partnerskich</u>	126
<u>Inwestycja za ostatnie pieniądze</u>	126
<u>Lekcja 32:</u>	
<u>Nie ma to jak interes za ostatnie pieniądze</u>	127
<u>Udało się!</u>	128
<u>Kilkadziesiąt dolarów – i co dalej?</u>	129
<u>Zarabiam za dużo</u>	129
<u>I co teraz?</u>	130
<u>Teraz ja im pokażę!</u>	132
<u>Lekcja 33:</u>	
<u>Najlepsze okazje oferują Ci się tylko jeden raz</u>	133
<u>No to zaczynamy od nowa</u>	133
<u>Rozkręcamy biznes na poważnie</u>	135
<u>Rozwijamy firmę</u>	136

<u>Lekcja 34:</u>	
<u>Wielki sukces to suma małych sukcesików.....</u>	137
<u>Lekcja 35:</u>	
<u>Czas innych ludzi.....</u>	138
<u>Szkoła uczy.....</u>	139
<u>Nauka, nauka i jeszcze raz nauka.....</u>	141
<u>Mój nowy guru.....</u>	141
<u>Już nie muszę pracować!.....</u>	142
<u>Zarabiam jeszcze więcej.....</u>	144
<u>Jak więc mam zacząć?.....</u>	144
<u>Lekcja 36:</u>	
<u>Zróbmy test.....</u>	146
<u>Lekcja 37:</u>	
<u>Gra w obronie.....</u>	146
<u>LEKCJA NAJWAŻNIEJSZA.....</u>	150

Marzenia są ważniejsze od wiedzy.

Albert Einstein

Przedmowa

Zawsze chciałem być bogaty. Tak daleko, jak mogę sięgnąć pamięcią w głąb mego dzieciństwa, zawsze – zwłaszcza jako już trochę większy chłopczyk – chciałem być bogaty. Do scen dantejskich dochodziło, gdy bawiłem się z moim rodzeństwem w sklep. Jedno z nas było sprzedawcą, a pozostali byli kupującymi. Gra trwała do momentu, gdy to ja kończyłem być sprzedawcą i przychodziła kolej na następnego, by stanąć za ladą i handlować. Za żadne skarby nie można było mi wytłumaczyć, że to tylko zabawa i pięć minut wcześniej zarobione pieniążki muszę teraz oddać. Płakałem, histeryzowałem i krzyczałem, że to moje pieniążki, że to ja je zarobiłem i nikomu ich nie oddam.

Kończyło się to tak, że wszystkim przechodziła ochota na kontynuowanie zabawy w sklep ze mną, no, chyba że było popołudnie i nasz ojciec już zdążył wrócić z pracy. Gdy tak było, do akcji wkraczał tata, bardzo stanowczo i jednoznacznie dawał mi do zrozumienia, że nie jestem pępkiem świata, a gdy to nie pomagało, dostawałem klapsa – i wtedy mogłem płakać już nie z powodu odebranego mi utargu i moich pieniążków, ale z powodu tego, że mi się oberwało.

Wracając do tematu: gdy tylko zacząłem myśleć, chciałem być bogaty. Niektórzy członkowie mojej rodziny czasami żartują, że pewnie pierwszym słowem, jakie wypowiedziałem, nie było „mama” czy „tata”, ale „dolary¹”. Albo od razu całe zdanie: „Jak można na tym zarobić?”. Pewnie tak nie było, bo mimo podświadomego zamięłowania do biznesu, byłem w pełni normalnym dzieckiem: uwielbiałem ma-

¹ Autor, żeby ujednoczyć walutę, wszystko przeliczył na dolary. Jeżeli Czytelnik chce dowiedzieć się, jakie to kwoty w złotówkach, powinien zastosować przelicznik 1 \$ = 3,30 PLN.

miny budyń waniliowy z rodzynkami, grałem całymi popołudniami w piłkę nożną, oglądałem bajki w TV, a gdy bawiłem się na podwórku, to wieczorem byłem taki ubrudzony, że tylko oczy było widać, a mama miała problem, by mnie domyć.

Mimo całej takiej otoczki normalnego dzieciństwa, świat biznesu stał dla mnie otworem bardzo wcześnie, gdyż już w szkole podstawowej, gdzie zakładałem swoje pierwsze biznesy, o których więcej opowiem w dalszej części książki. Sprawa nabierała tempa z każdym rokiem, gdy dorastałem. Dorabiałem na budowach i zbierając truskawki na kolanach – czasami nawet po trzynaście godzin dziennie. Wiele razy bankrutowałem albo z różnych powodów musiałem zaprzestać danej minidziałalności. Więcej razy mi się coś nie udawało, niż udawało. Częściej mój pomysł okazywał się niewypałem, a czasami nawet kompletnym niewypałem, niżeli udawało mi się coś dokonać. Niemniej jednak nigdy się nie poddawałem i uważam, że właśnie to poprowadziło mnie do sukcesu.

Mówi się, że nigdy nie upada tylko ten, kto nie chodzi, a ja upadałem wiele razy. I tak jak nie dziwi nas, gdy ktoś idąc chodnikiem, potknie się i upadnie, tak dziwne może się wydać, że ktoś po upadku nie podniesie się, nie wstanie. Ja starałem się powstać zawsze. Nie tylko w biznesie – również w życiu prywatnym. Czasami miałem wrażenie, że idąc, nie upadłem na chodniku, ale przewróciłem się na akurat remontowanej drodze i wpadłem prosto pod walec, który mnie przejechał i spłaszczył. Trochę jak w bajkach. Problem polegał tylko na tym, że bohater kreskówki w tym momencie wkładał kciuk do ust, z całej siły dmuchał i tak się sam nadmuchał, stając się równie okrągły jak przed pięciu minutami, gdy go jeszcze walec nie spłaszczył.

Niestety my, ludzie, nie mamy takich zdolności i po każdym małym lub większym kryzysie długo liżemy rany. Pod tym względem nie je-