

CZY TO JUŻ KONIEC...
CZY POCZĄTEK CZEGOŚ
NOWEGO?

PUNKT ZWROTNY

MINI-PRZEWODNIK
DLA WŁAŚCICIELI FIRM,
KTÓRZY WIEDZĄ,
ŻE COŚ MUSI SIĘ ZMIENIĆ

MARIA BRAUN

TEN MATERIAŁ
NIE MA CIĘ MOTYWOWAĆ PUSTYMI
HASŁAMI. MA DAĆ CI JASNOŚĆ
I POKAZAĆ, ŻE MASZ WYBÓR.

Transformacja. Zmiana. Nowy model.
Albo mądre zamknięcie.

Ale najpierw sprawdzimy, co da się uratować.





Napisałam ten przewodnik, bo sama byłam w tym miejscu. I wiem, że większość “chodzi” z tym tematem w głowie za długo. Jeśli szukasz motywacyjnych haseł – to nie jest ten materiał.

DLA KOGO JEST TEN PRZEWODNIK?

TEN MATERIAŁ JEST DLA CIEBIE, JEŚLI:

- coraz częściej myślisz: „tak dalej być nie może” zamiast „zróbmy to”,
- widzisz, że rynek się zmienił, a marże topnieją szybciej niż kiedykolwiek,
- **zastanawiasz się, czy da się to jeszcze uratować przez transformację – czy już czas kończyć,**
- masz poczucie, że utknąłeś/aś w biznesie, który kiedyś miał sens – a dziś potrzebuje albo przełomu, albo zamknięcia
- liczby pokazują, że “coś się skończyło”, ale nie wiesz, co z tym zrobić.

NIE JESTEŚ SAM/A W TYM CO CZUJESZ

42% właścicieli małych firm doświadczyło wypalenia w ciągu ostatniego roku. 21% przedsiębiorców przyznaje, że wypalenie skłoniło ich do rozważenia całkowitego odejścia z biznesu.

Ale to nie tylko kwestia emocji.

To najczęściej twarde dane rynkowe:

- rosnące koszty operacyjne (energia, wynagrodzenia, logistyka),
- spadające marże w konkurencji z automatyzacją i globalnymi graczami,
- zmiany demograficzne – klienci kupują inaczej, a Ty nie masz już energii ani kapitału, by się przestawić,
- technologia, która wymaga ciągłych inwestycji, żeby nie zostać w tyle.



To, co czujesz, to nie "słabość". To normalna reakcja na zmieniającą się rzeczywistość biznesową.

WAŻNA PRAWDA NA POCZĄTEK

Sukces nie wyklucza chęci odejścia.

Możesz mieć działającą firmę, stałych klientów, przyzwoite przychody i zyski i jednocześnie widzieć, że to już nie jest ten sam biznes co kiedyś. To nie oznacza porażki.

To oznacza, że warunki gry się zmieniły.

To oznacza, że albo czas na transformację, albo czas na odejście.

Ale najpierw warto sprawdzić, co jeszcze można zrobić.



WIĘKSZOŚĆ
OSÓB UNIKA
TEGO PYTANIA:



*Czy chcę (i czy
opłaca mi się) to
robić jeszcze przez
kolejne 10-15 lat?*



Nie pytaj

- czy dam radę?
- czy wypada?
- co ludzie powiedzą?



Zapytaj:

- Czy chcę to robić TAK jak dotychczas, czy inaczej?
- Czy to nadal ma sens finansowy?
- Co musiałoby się zmienić, żebym chciał/a to dalej robić?
- Czy rynek, w którym działam, będzie istniał za 5 lat w formie, którą znam?



Czy to chwilowy kryzys, trwały problem czy sygnał do transformacji?

WYPEŁNIJ ANKIETĘ. Zaznacz tak/nie:

Wyobrażam sobie, jak mógłbym/mogłabym zmienić ten biznes, żeby znów miał sens

TAK NIE

Wizja prowadzenia tej firmy za 10 lat mnie męczy lub wydaje się nierealna.

TAK NIE

Rynek się zmienia (automatyzacja, nowi gracze, demografia), a ja nie mam pomysłu ani kapitału, by się dostosować.

TAK NIE

Zyski maleją lub stoją w miejscu od co najmniej 2 lat.

TAK NIE

Koszty rosną szybciej niż przychody i nie mam pomysłu, jak to zatrzymać.

TAK NIE

Konkurencja (globalna, zautomatyzowana, kapitałochłonna) robi to taniej i szybciej.

TAK NIE

Bez mojej obecności firma nie działa prawidłowo

TAK NIE

Odkładam inwestycje, bo „nie wiadomo, co będzie”.

TAK NIE

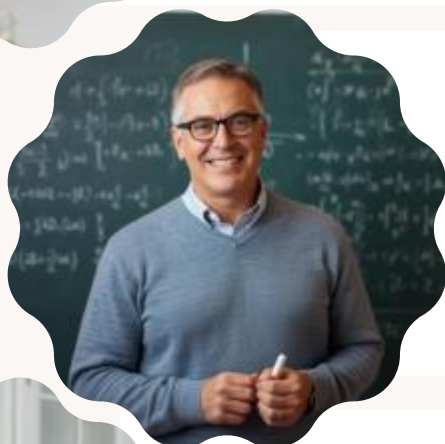
WYNIKI ANKIETY

Jakie masz przemyślenia po wypełnieniu ankiety?



0-2 odpowiedzi na TAK

możliwe, że to chwilowe zmęczenie. Ale jeśli mimo to czytasz ten materiał do końca, może warto zapytać siebie: dlaczego?



3-5 odpowiedzi na TAK

jesteś w fazie wątpliwości. To moment na zatrzymanie się i szczerze spojrzenie na liczby.



6-8 odpowiedzi na TAK

To prawdopodobnie nie jest przejściowy kryzys. To sygnał, że model biznesowy traci sens i czas na uczciwą rozmowę co zmienić by go uratować

☛ **Umów bezpłatną rozmowę.** Razem sprawdzimy, czy da się uratować firmę przez transformację, które scenariusze mają sens finansowy – a jeśli okaże się, że najlepszą opcją jest zamknięcie – ustalimy jak to zrobić mądrze

To nie jest rozmowa o zamykaniu firmy!

To rozmowa o tym, czy da się ją uratować i jak to zrobić. A jeśli nie da się – to jak zamknąć ją mądrze.

UMÓW SIĘ!

WŁAŚCICIEL CZY ZAKŁADNIK?

Ile z poniższych punktów dotyczy Ciebie:

1. tylko ja potrafię rozwiązać kluczowe problemy,
2. urlop istnieje tylko teoretycznie,
3. choruję i pracuję z łóżka,
4. weekend = maile i telefony,
5. firma nie działa beze mnie dłużej niż kilka dni,
6. próbowałem/am delegować zadania, ale koszty pracy rosną szybciej niż efekty.

Problemem nie jest Twoje zaangażowanie. Problemem jest struktura małej firmy w realiach globalnego rynku.

A struktury nie da się zmienić, jeśli nie masz już na to energii, kapitału ani przekonania, że się opłaci.

Ale problemem nie jest tylko struktura. Problemem jest pytanie: czy chcę zmieniać tę strukturę, czy po prostu z niej wyjść?

I właśnie temu służy mentoring transformacyjny 1:1.

JEŚLI CHCESZ WIEDZIEĆ
CO TO JEST MENTORING
TRANSFORMACYJNY 1:1

[UMÓW ROZMOWĘ ZE MNĄ](#)



ŻYCIE BEZ FIRMY (TEST 5 MINUT)

Wyobraź sobie, że jutro Twoja firma jest sprzedana lub zamknięta.

Odpowiedz szybko, bez analizowania:

- Co czujesz jako pierwsze – ulgę czy strach?
- Za czym tęsknisz?
- Czego nie żałujesz ani trochę?
- Ile pieniędzy byś zaoszczędził/a miesięcznie? (koszty operacyjne, stres, czas)
- Czy masz nowy pomysł na siebie i siłę, żeby startować od nowa?

**CO MOŻESZ ZROBIĆ NOWEGO,
W RAMACH TEJ SAMEJ FIRMY?**

Czasem życie bez firmy brzmi dobrze.

Ale czasem wystarczy zmienić firmę

– i nie musisz już z niej rezygnować.



CO DALEJ?

Ten mini-przewodnik nie daje odpowiedzi. On pokazuje, czy potrzebujesz ich szukać.

Jeśli czujesz, że:

- kręcisz się w kółko,
- nie potrafisz podjąć decyzji sam/a,
- boisz się, że zrobisz błąd – niezależnie od wyboru,
- widzisz, że liczby przestają mieć sens, ale nie wiesz, co z tym zrobić,

...to potrzebujesz kogoś, kto pomoże Ci zobaczyć Twoją sytuację z zewnątrz i przetłumaczyć cyfry na konkretne opcje.

Do tego właśnie służy mentoring transformacyjny 1:1.



W TRAKCIE MENTORINGU:

- Sprawdzamy, czy da się uratować firmę przez pivot, restrukturyzację lub zmianę modelu
- Patrzymy na liczby bez emocji i widzimy, które scenariusze mają sens
- Budujemy plan transformacji krok po kroku
- A jeśli okaże się, że najlepszą opcją jest jednak zamknięcie – robimy to mądrze, bez paniki i strat.



Jeśli czujesz, że:

- kręcisz się w kółko,
- boisz się, że zrobisz błąd niezależnie od decyzji,
- budżet przestaje się spinać,

Rozmowa z kimś spoza Twojego otoczenia może skrócić ten proces o miesiące.

Po tej rozmowie możesz:

- iść dalej sam/a,
- wrócić za jakiś czas,
- albo uznać, że to nie jest moment na współpracę.

Każda z tych opcji jest w porządku.



JAK BYŁO W MOIM PRZYPADKU?

Napisałam ten materiał, bo sama przez to przeszłam.

W 2023 roku zamknęłam firmę e-commerce, która wówczas jeszcze całkiem dobrze działała. Miała klientów, przychody, rozpoznawalność.

Ale rynek się zmienił szybciej niż ja byłam w stanie (lub chciałam) nadążyć. To była moja analiza sytuacji:

- Demografia: moi klienci się starzeją, nowe pokolenia kupują gdzie indziej.

- Automatyzacja: platformy e-commerce, które kiedyś były drogie i skomplikowane, stały się dostępne dla każdego. Przewaga technologiczna, którą miałam, przestała istnieć.
- Marże: koszty logistyki, reklamy, obsługi – wszystko poszło w górę. Przychody – nie.
- Chińczycy i globalni gracze: nie da się konkurować ceną z kimś, kto ma 100x większą skalę i dostęp do kapitału.

Mogłam walczyć. Mogłam wziąć kredyt, zainwestować w automatyzację, próbować przestawić model biznesowy. Ale zadałam sobie jedno pytanie: "Czy chcę przez to przechodzić przez następne 5-10 lat? Czy wierzę, że to się opłaci?" Odpowiedź brzmiała: nie.

I to była najlepsza decyzja, jaką mogłam podjąć. Nie dlatego, że się poddałam. Dlatego, że przestałam udawać, że liczby nie mają znaczenia. Zdałam sobie wówczas sprawę z tego, że pomimo moja firma była nadal dochodowa, to już nie była grą, którą chciałam grać.



Ale zanim podjęłam decyzję o zamknięciu, sprawdziłam WSZYSTKIE opcje transformacji. Przetestowałam kilka nowych pomysłów.

Przeanalizowałam:

- *pivot na inny model (nie opłacał się)*
- *restrukturyzację kosztów (za późno)*
- *zmianę grupy docelowej (zbyt duża inwestycja)*

Dopiero wtedy, po sprawdzeniu kilku nowych ścieżek, podjęłam decyzję o zamknięciu.

I dokładnie tak pracuję z klientami dzisiaj:

Najpierw szukamy sposobów na uratowanie.

Potem, jeśli trzeba, zamykamy mądrze.

Dzisiaj pomagam innym przedsiębiorcom znaleźć wyjście z kryzysu – przez znalezienie nowych możliwości.



MENTORING TRANSFORMACYJNY 1:1 TO:

- *Analiza możliwości pivotu, restrukturyzacji, zmiany modelu*
- *Sprawdzenie, które scenariusze mają sens finansowy*
- *Plan działania krok po kroku*
- *A jeśli transformacja nie ma sensu – plan mądrego zamknięcia*

Bez paniki. Bez wstydu. Bez lat błądzenia.

Rozpoznajesz te sytuacje? To dobry moment, żeby je nazwać i zacząć zmieniać.

**UMÓW ROZMOWĘ
– ZOBACZMY, CZY MOGĘ POMÓC.**

Co będziesz robić jak
zamkniesz firmę?

Jeszcze nie wiem, co będę
robić, ale wiem
czego nie będę robić,
a to już bardzo dużo



WWW.MARIABRAUN.PL

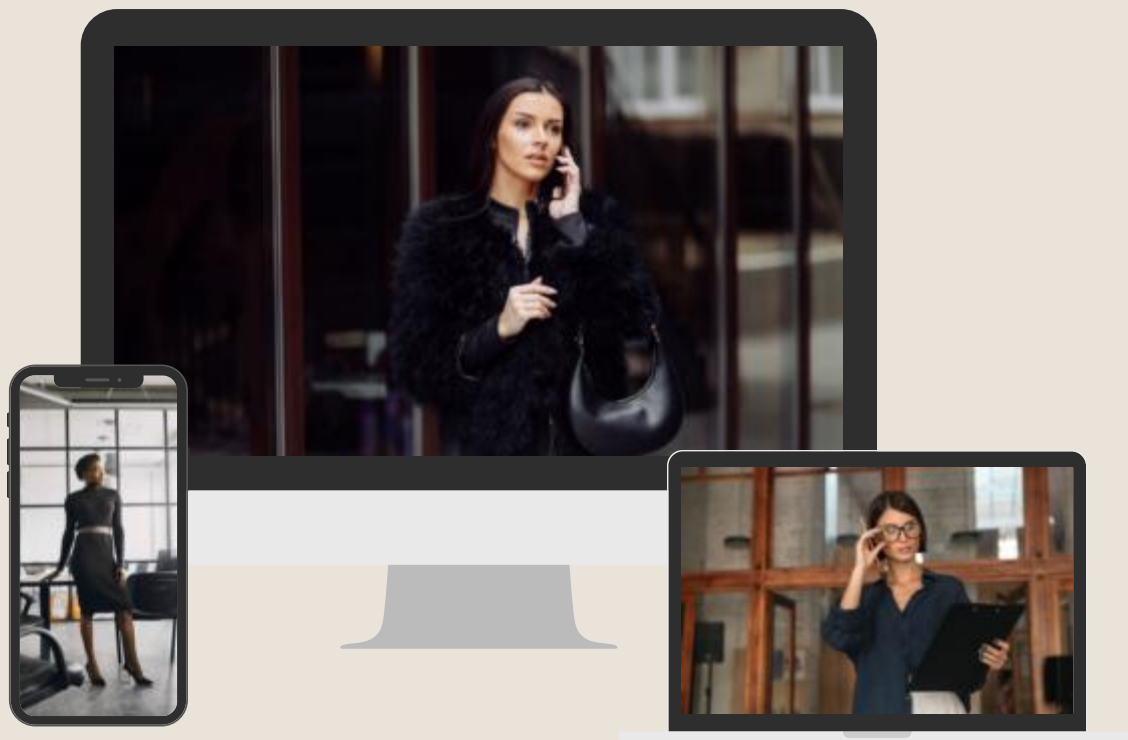


WIELE OSÓB BOI SIĘ ZMIAN,
BO NIE MA "GOTOWEGO ROZWIĄZANIA".
NIE POTRZEBUJESZ MIEĆ
WSZYSTKIEGO WYMYŚLONEGO.
CZASEM WYSTARCZY PRZESTAĆ CZEKAĆ
I ZACZAĆ SPRAWDZAĆ NOWE
MOŻLIWOŚCI.



FIRMA
TO NARZĘDZIE
DO ŻYCIA
I ZARABIANIA.
NIE OBOWIĄZEK
NA CAŁE ŻYCIE.

Jeśli rynek się zmienił,
a Ty nie chcesz (lub nie możesz)
zmieniać się razem z nim
– to nie jest porażka.
To jest uczciwa kalkulacja.



ZANIM ZDECYDUJESZ CZY ZAMYKAĆ, SPRAWDŹ CZY DA SIĘ URATOWAĆ

Zadaj sobie pytania:

1. Co musiałoby się zmienić, żebym chciał/a to dalej robić?
2. Jaki pivot / restrukturyzacja / zmiana modelu jest możliwa?
3. Ile by to kosztowało i czy mam na to energię i kapitał?
4. Czy rynek pozwoli mi to zrobić?

Dopiero jeśli odpowiedź brzmi "nie da się uratować" – przejdź do pytań o zamknięciu.

PYTANIA KARTEZJAŃSKIE

JEDNA DECYZJA Z CZTERECH PERSPEKTYW

CO SIĘ STANIE,
JEŚLI ZAMKNE
FIRMĘ?

(Konsekwencje
pozytywne i
negatywne
zamknięcia)

CO SIĘ STANIE,
JEŚLI
NIE ZAMKNE
FIRMY?

(Konsekwencje
kontynuowania -
za rok, za 3 lata,
za 5 lat)

CO SIĘ **NIE**
STANIE, JEŚLI
ZAMKNE FIRMĘ?

(Czego uniknę?
Jakie problemy
znikną?, Czego
nie osiągnę)

CO SIĘ **NIE**
STANIE, JEŚLI
NIE ZAMKNE
FIRMY?

(Jakich szans nie
wykorzystam?
Czego nie
doświadczę?)

To narzędzie, które pomaga wyjść poza
"tak/nie" i zobaczyć pełen obraz sytuacji.



Rozmawiałam już z ponad setką przedsiębiorców w podobnej sytuacji.

Część przeprowadziła transformację i działa dalej – inaczej, ale lepiej.

Część zamknęła firmy, bo uznali, że tak będzie lepiej.

Wszyscy mówią to samo:

"Szkoda, że nie zadzwoniłem wcześniej."

Najdroższą opcją w biznesie bardzo często nie jest zamknięcie firmy – tylko niewykorzystanie szansy na transformację, zanim będzie za późno.

Rozmowa jest darmowa. W 30 minut:

- zobaczymy, czy da się uratować firmę przez transformację,
- sprawdzimy, które scenariusze (pivot, restrukturyzacja, zmiana modelu) mają sens finansowy,
- przedstawię Ci program mentoringu transformacyjnego 1:1 – konkretny plan działania krok po kroku
- a jeśli okaże się, że najlepszą opcją jest zamknięcie – ustalimy jak to zrobić mądrze



Umów się tutaj!

DLACZEGO WARTO?

Pierwsza rozmowa:

- nic Cię nie kosztuje,
- oszczędzi Ci tygodnie błądzenia w myślach,
- da Ci realny plan działania,
- pokaże, czy współpraca ma sens



**Nie ryzykujesz nic.
Możesz zyskać bardzo dużo.**

[Kliknij i zarezerwuj rozmowę.](#)

Przyjmuję tylko kilka osób tygodniowo
Jeśli widzisz wolny termin – to znak!