

ΜΑΡΙΑ ΧΑΤΖΗΣΤΕΦΑΝΗ

CEO RODIAL | DRAGONS' DEN INVESTOR

**Πώς να
αποκτήσεις
το πρώτο σου
εκατομμύριο**

**ΠΩΣ ΝΑ ΠΛΟΥΤΙΣΕΙΣ ΜΕ ΣΤΙΑ
ΚΑΙ ΤΟΛΜΗ**



ΚΛΕΙΔΑΡΙΣΜΟΣ

*Στους γιους μου Άρη και Άκη – να ονειρεύεστε,
να δουλεύετε σκληρά και να πετυχαίνετε με
τον τρόπο που εσείς ορίζετε την επιτυχία*

Περιεχόμενα

Εισαγωγή:	Η τόλμη του ναι	9
Κεφάλαιο 1:	Η επιμονή αποφέρει καρπούς	31
Κεφάλαιο 2:	Η ορατότητα είναι εξαργυρώσιμη	55
Κεφάλαιο 3:	Τα παιχνίδια εξουσίας της δικτύωσης	75
Κεφάλαιο 4:	Η ανατομία της viral επιτυχίας	93
Κεφάλαιο 5:	Ο χρόνος αξίζει εκατομμύρια	105
Κεφάλαιο 6:	Κυριάρχησε στην αίθουσα	121
Κεφάλαιο 7:	Οι πηγές των εκατομμυρίων	135
Κεφάλαιο 8:	Ακίνητη αξία και εκατομμύρια	151
Κεφάλαιο 9:	Ο κύκλος σου είναι η καθαρή σου αξία	175
Κεφάλαιο 10:	Η δύναμη των συνεργασιών	197
Κεφάλαιο 11:	Πέρα από το πρώτο εκατομμύριο	213
Επίλογος:	Ο τρόπος σκέψης των εκατομμυριούχων	231
	Μπες στη λέσχη του επόμενου εκατομμυρίου σου	249
	Ευχαριστίες	251
	Ευρετήριο	253

Εισαγωγή

Η τόλμη
του ναι

Συχνά με ρωτούν:
«Πότε κατάλαβες
ότι τα κατάφερες;»

Tο κύρος δεν είναι κάτι που αποκτάς σε πανηγυρικό κλίμα. Δεν πέφτει σαν νεραϊδόσκονη όταν αυτοανακηρύσσεσαι ιδρυτής ή ιδρύτρια, CEO ή μελλοντικός/ή εκατομμυριούχος. Κύρος αποκτάς όταν μπαίνεις σε αίθουσες που σε τρομοκρατούν, όταν ρισκάρεις να σε δουν, όταν λες ναι τη στιγμή ακριβώς που το σώμα σου θέλει να τρέξει να κρυφτεί.

Προσωπικά, πήρα το καλύτερο μάθημα για όλα αυτά λίγο μετά τα είκοσι, όταν εργαζόμουν στα γραφεία μιας αμερικανικής επενδυτικής τράπεζας στο Λονδίνο. Στην αρχή ήταν συναρπαστικά – η εκπαίδευση, τα ταξίδια, τα φωτεινά μυαλά που φαινόταν να επικοινωνούν με αριθμούς και όχι με λέξεις. Έκανα υπερωρίες, έτρωγα τρία γεύματα την ημέρα στο γραφείο μου και νόμιζα ότι ζούσα το όνειρό μου. Αλλά η λάμψη ξεθώριασε σταδιακά. Δεν δούλευα με την καρδιά μου, και η έλλειψη πάθους άρχισε να φαίνεται. Ένα μεσημέρι με φώναξαν στην αίθουσα συσκέψεων και μου παρέδωσαν το μέλλον μου με τη μορφή μιας απόλυσης.

Πάγωσα. Απολύομαι; Εγώ; Εργαζόμουν μέχρι εξαντλήσεως, είχα θυσιάσει Σαββατοκύριακα, ντυνόμουν όπως απαιτούσε η δουλειά. Νόμιζα ότι ανέβαινα τη σκάλα της επιτυχίας, ενώ στην πραγματικότητα είχα γλιστρήσει και είχα πέσει. Γύρισα στο σπίτι μου, είπα τα νέα στην οικογένειά μου και μετά έπεσα στο κρεβάτι για μέρες, ντροπιασμένη και εξουθενωμένη. Εκείνη η μοναδική λέξη –«απολυμένη»– ήταν σαν μια τελεία στην καριέρα μου, πριν καλά καλά ξεκινήσει.

Όμως, όπως αποδείχτηκε, αυτό ήταν μόνο η αρχή. Εκείνη η απόρριψη ήταν η στιγμή που το σύμπαν με ώθησε να πάψω να είμαι μια επιμελής τραπεζική υπάλληλος και να γίνω επιχειρηματίας. Αν δεν είχα δεχτεί αυτή την ώθηση, μπορεί να μην έφευγα ποτέ από εκεί. Έναν χρόνο αργότερα σκεφτόμουν ιδέες για να φτιάξω τη δική μου εταιρεία. Ο πόνος, η ταπείνωση και η απόρριψη είχαν γίνει αναπάντεχοι καταλύτες για τα εκατομμύρια που έβγαλα στη συνέχεια.

Αυτό είναι το πρώτο μάθημα αυτού του βιβλίου: Μερικές φορές το χειρότερο πράγμα που σου συμβαίνει είναι και το καλύτερο. Μπορεί να μην το αισθάνεσαι έτσι την ώρα που συμβαίνει – το αισθάνεσαι σαν αποτυχία, εξευτελισμό, ακόμα και καταστροφή. Αλλά αν μπορέσεις να επιβιώσεις μετά το πλήγμα, θα είσαι σε θέση να ανακυκλώσεις την απόρριψη και να τη μετατρέψεις σε καύσιμο.

Συχνά με ρωτούν: «Πότε κατάλαβες ότι τα κατάφερες;»

Θέλουν μια κινηματογραφική απάντηση – όταν άνοιξα σαμπάνια, όταν είδα τη θέα από το ρετιρέ, όταν ήρθε η στιγμή που άξιζε για πρωτοσέλιδο και άλλαξε τα πάντα. Αλλά η απάντησή μου δεν είναι εντυπωσιακή. Μάλιστα, θα έλεγα ότι είναι

ταπεινωτική. Γιατί η αλήθεια είναι ότι κόντεψα να χρεοκοπήσω πριν η Rodial σταθεί καλά καλά στα πόδια της.

Να με, λοιπόν, οπλισμένη με αποφασιστικότητα, αλλά χωρίς οικονομικό «μαξιλαράκι», να βλέπω τους λογαριασμούς μου να ψυχορραγούν. Κάθε τιμολόγιο δημιουργούσε την αίσθηση της ρώσικης ρουλέτας, κάθε τηλεφώνημα προμηθευτή ήταν σαν μίνι ανάκριση. Δεν έφτασα στο πρώτο μου εκατομμύριο έτσι απλά. Παραπάτησα, πανικοβλήθηκα και έκανα τόσο μεγάλα λάθη, που θα μπορούσαν να με καταστρέψουν. Αλλά η ανατροπή ήταν η εξής: λέγοντας ναι, κατάφερα να βγω από τη δύσκολη θέση – είπα ναι σε μια ευκαιρία και μετά στην επόμενη και στην επόμενη, ακόμα και όταν δεν είχα ιδέα πώς θα τα κατάφερνα. Έτσι περνάς από τα πρόθυρα της χρεοκοπίας στη δημιουργία μιας μάρκας καλλυντικών που καταλήγει στα ράφια των μεγαλύτερων αλυσίδων λιανικής πώλησης. Όχι περιμένοντας κάτι σίγουρο, αλλά με μια σειρά από τολμηρά ναι, μέχρι που έχεις προχωρήσει τόσο πολύ, ώστε πλέον δεν μπορείς να σταματήσεις.

Το ναι είναι τολμηρό. Το ναι είναι τρομακτικό. Το ναι είναι το αντίθετο της ασφάλειας. Και το ναι είναι ο τρόπος για να κατακτήσεις το πρώτο σου εκατομμύριο.

Η ειρωνεία της τύχης είναι πως όταν είσαι στα χειρότερα σου –απένταρη, αποδιωγμένη, αβέβαιη–, τότε το ναι φαντάζει λιγότερο πιθανό και πιο ισχυρό. Είναι εύκολο να πεις ναι όταν το χρήμα ρέει άφθονο και οι προσκλήσεις καταφτάνουν η μία μετά την άλλη. Είναι εντελώς διαφορετικό να πεις ναι όταν έχεις ξεμείνει από χρήματα σε ένα μικρό διαμέρισμα και ζεις χάρη στην αδρεναλίνη και στις υπεραναλήψεις, ενώ αναρω-

τιέσαι αν θα πιστέψει ποτέ κανείς σ' εσένα. Τότε είναι που το ναι γίνεται επαναστατική πράξη.

Χρόνια αργότερα, θα μου ζητούσαν να συμμετάσχω στο πά-νελ του *Dragons' Den*, του ευρωπαϊκού αντίστοιχου του *Shark Tank*. Εκατομμύρια θεατές έβλεπαν κόσμο να παρουσιάζει τις ιδέες του σε ιδρυτές εταιρειών, επενδυτές να κάνουν εξονυχιστι-κές ερωτήσεις και συμφωνίες να συνάπτονται υπό το φως των προβολών του στούντιο. Εκείνο το ναι άλλαξε την αναγνωρισι-μότητά μου μέσα σε μια νύχτα. Ενώ πριν με γνώριζαν μόνο όσοι κινούνται στους κύκλους της βιομηχανίας της ομορφιάς, έγινα γνωστή σε πολλούς επαγγελματικούς χώρους, στον απλό κόσμο, στα πρωτοσέλιδα. Αλλά αν γυρίσουμε τον χρόνο πίσω, κανένα από αυτά τα τολμηρά βήματα δεν ήταν αυτονόητο. Ξεκίνησα από μια απόλυση, μια παραλίγο χρεοκοπία και αμέτρητες στιγμές που είπα ναι, αν και θα ήταν πολύ ευκολότερο να πω όχι.

Δεν γεννήθηκα εκατομμυριούχος. Δεν μου προσφέρθηκε μια έτοιμη αυτοκρατορία.

Ήμουν ένα κορίτσι λίγο μετά τα είκοσι με πληγωμένο εγωι-σμό, σε ένα υπόγειο διαμέρισμα που δεν είχε φυσικό φως και ένα Rolodex με επαγγελματικές κάρτες που έμοιαζε περισσότε-ρο με βοηθητικό αντικείμενο κινηματογραφικής ταινίας παρά με κάτι που θα μπορούσε να μου φανεί χρήσιμο. Αν μπορούσα να ξαναγράψω την ιστορία του ξεκινήματός μου για να την κά-νω να ακουστεί πιο συναρπαστική, θα σας έλεγα ότι η μεγάλη μου ευκαιρία ήρθε στο Claridge's, σε ένα δείπνο υπό το φως των κεριών με τις πιο τρομακτικές συντάκτριες ομορφιάς του Λονδίνου. Αλλά στην πραγματικότητα; Πάγωσα.

Η Rodial ήταν ακόμα στα πρώτα της βήματα και με είχε καλέσει ένας υπεύθυνος δημοσίων σχέσεων στα άδυτα των αδύτων, όπως μου φαινόταν εκείνη την εποχή: σε ένα τραπέζι με ισχυρές συντάκτριες των οποίων η ετυμηγορία μπορούσε να ανοίξει τον δρόμο σε μια μάρκα ή να την καταστρέψει. Βρέθηκα να κάθομαι δίπλα σε μια από τις πιο φοβερές και τρομερές κυρίες του χώρου. Γύρισε προς το μέρος μου με σπικωμένο φρύδι και μου έκανε την απλούστατη ερώτηση: «Τι κάνει, λοιπόν, το δικό σου προϊόν να ξεχωρίζει;»

Το μυαλό μου άδειασε. Ήταν ολοκληρωτικά, εξευτελιστικά άδειο. Ψέλλισα κάτι αδιάφορο, με μάγουλα που έκαιγαν, ένιωθα σαν να μην άξιζα να βρίσκομαι εκεί. Να με λοιπόν, μια πρόσφατα απολυμένη τραπεζική υπάλληλος, με μια ιδέα σε εμβρυϊκό στάδιο, να προσπαθώ να πείσω γυναίκες που ζούσαν και ανέπνεαν στον κόσμο της ομορφιάς ότι ανήκα κι εγώ εκεί. Δεν είχα μια σύντομη παρουσίαση έτοιμη. Δεν είχα καν γραμμή παραγωγής. Αυτό που είχα ήταν η χαρακτηριστική γεύση του συνδρόμου του απατεώνα.

Εκείνο το βράδυ έμαθα ότι δικτύωση δεν σημαίνει να γνωρίζεις τους κατάλληλους ανθρώπους· σημαίνει να ξέρεις τι να πεις όταν είσαι μαζί τους. Δεν γνώριζα τίποτα από όλα αυτά. Αλλά με τον καιρό έμαθα. Βελτίωσα τη σύντομη παρουσίαση ώστε να μπορώ να πω την ιστορία μου με δέκα λέξεις, όχι σε δέκα λεπτά. Έκανα εξάσκηση μέχρι που οι συζητήσεις που άλλοτε με παρέλυαν άρχισαν να μου βγαίνουν φυσικά. Χρόνια αργότερα, όταν διοργάνωνα τα Βραβεία Rodial και είχα το γενικό πρόσταγμα στη σκηνή μπροστά σε συντάκτες και σε

Και κάπως έτσι αποκτάς ένα εκατομμύριο: με το ένα ναι να ακολουθεί το άλλο.

Βασιζόμενη στην εικοσιπενταετή πορεία της στον κόσμο των επιχειρήσεων, που ήταν γεμάτη νίκες, viral στιγμές, και λάθη, η Μαρία αποκαλύπτει τις συμβουλές και τα μυστικά που τη βοήθησαν να αναπτύξει τον τρόπο σκέψης των εκατομμυριούχων και να απογειώσει το brand της με σιλ και τόλμη.

Στον περιεκτικό οδηγό της για την απόκτηση πλούτου, η Μαρία αποκαλύπτει:

- Πώς να αξιοποιήσεις το δίκτυό σου για να αυξήσεις την καθαρή σου αξία.
- Γιατί το πρώτο σου εκατομμύριο βασίζεται στον τρόπο σκέψης και όχι στο χρήμα.
- Πώς να αυξήσεις την επιρροή και τα έσοδά σου και πώς να απογειώσεις το brand σου μέσω της δημοσιότητας.

Ένα ταχύρρυθμο μάθημα διοίκησης επιχειρήσεων και ταυτόχρονα ένα συναρπαστικό editorial, το βιβλίο *Πώς να αποκτήσεις το πρώτο σου εκατομμύριο* παρουσιάζει απλές, εφικτές αλλαγές, τις οποίες κάθε επιχειρηματίας μπορεί να εφαρμόσει στον δικό του κλάδο.