

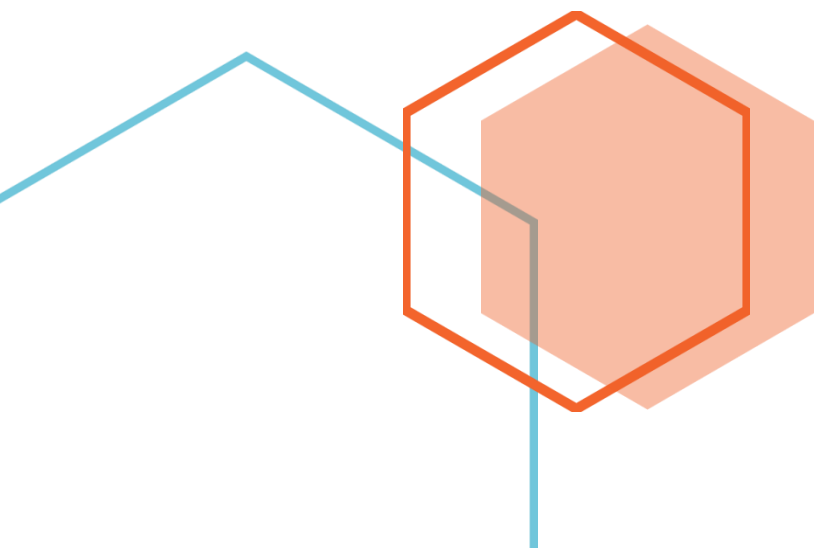


**[Sara Blakely]**

---

**[USA]**

" Ważne jest, by być skłonny do popełniania błędów. Najgorszą rzeczą, jaka może się zdarzyć, jest to, że stajesz się niezapomniany."





## Doświadczenie osoby

Pani Sara Treleaven Blakely urodziła się 27 lutego 1971 roku w Clearwater na Florydzie, USA, w rodzinie artysty i prawnika sądowego. Uczęszczała do Clearwater High School i ukończyła Florida State University z tytułem magistra komunikacji. Początkowo chciała rozpocząć karierę prawnika, ale ponownie rozważyła i przyjęła pracę w Walt Disney World na Florydzie.

Marzeniem każdej kobiety jest noszenie czegoś wygodnego i pochlebnego jednocześnie. Dawno temu Sara próbowała spełnić to marzenie, szukając bielizny, która dobrze wyglądałaby w białych spodniach, ale nie mogła jej znaleźć. To jest dokładnie to, co skłoniło ją do wymyślenia pomysłu, aby zaprojektować i wyprodukować odzież o charakterystycznym kształcie ciała.

W wieku 27 lat, pani Blakely postanowiła przenieść się do Atlanty w Georgia, sprzedając faksy i poświęciła kolejne dwa lata swojego życia oraz 5000 dolarów na badania i rozwój swojego unikalnego pomysłu na biznes. Po licznych telefonach, udało jej się pozyskać kogoś, kto zatwierdził stworzony przez nią prototyp i zainwestował w niego. W 2000 roku, w wieku 29 lat, założyła firmę Spanx w swoim mieszkaniu i do dziś jest jej właścicielem.

Na papierze nic z jej przeszłości tak naprawdę nie sugerowało, że stanie się najmłodszą self-made kobietą-miliarderką w historii i 93 najpotężniejszą kobietą na świecie, wymienioną przez Forbesa. Wręcz przeciwnie, wiele się nie powiodło i spędziła kilka lat sprzedając faksy.

## Wstęp

Pani Blakely urodziła się 27 lutego 1971 roku w Clearwater na Florydzie, USA, w rodzinie artysty i prawnika procesowego. Uczęszczała do Clearwater High School i ukończyła Florida State University z tytułem magistra komunikacji. Początkowo chciała rozpocząć karierę prawnika, ale ponownie rozważyła i przyjęła pracę w Walt Disney World na Florydzie. W 2000 roku, w wieku 29 lat, założyła Spanx w swoim mieszkaniu i do dziś jest jego właścicielem.

## **Pierwsze kroki w przedsiębiorczości i napotkane trudności**

Pani Blakely próbowała zarobić na życie jako komik, ale nie powiodło się. Spędziła też siedem lat sprzedając faksy, ale codziennie spotykała się z odrzuceniem. Pani Blakely doświadczyła tego, że ludzie przedzierają jej wizytówkę przed nią i odkładają słuchawkę. Zamiast zmuszać ją do rezygnacji, wszystko to sprawiło, że stała się bardziej odporna i wytrwała. Przyzwyczała się do mówienia "nie" i nauczyła się, jak być bardziej zwięzłym i mówić ludziom o korzyściach z zakupu produktu, w kilku słowach. Akceptacja tych niepowodzeń we wczesnym wieku pomogła jej nauczyć się nie brać "nie" osobiście i zastanowić się, jak je odwrócić.

Pani Blakely nie podzieliła się swoim pomysłem na nową bieliznę dla kobiet, przez rok, kiedy robiła jej prototyp. Następnie skontaktowała się z wieloma producentami i prawnikami, aby znaleźć pomoc w opatentowaniu pomysłu i stworzeniu udanego prototypu. Wszyscy potencjalni inwestorzy i producenci zadawali jej te same pytania:

- 1) Kim jesteś?
- 2) Z kim jesteś?
- 3) Kto Cię wspiera?

Po tym, jak usłyszeli, że nie reprezentuje żadnej dużej firmy i nikt jej nie popierał, wszyscy ją odsyłali. To było do czasu, gdy jeden z producentów oddzwonił do niej kilka tygodni po tym, jak wpadła na pomysł na unikalną bieliznę i powiedział "OK". Co zmieniło jego zdanie? Cóż, poszedł do domu i powiedział swoim córkom o tym pomysłem, a one powiedziały: "To genialne!".

## **Jak i dlaczego osoba odniosła sukces, jakie wyciągnęła wnioski**

Najpierw, pani Blakely eksperymentowała! Szukała bielizny, która dobrze wyglądałaby w białych spodniach, ale nie mogła jej znaleźć. Musiała nosić rajstopy ze względu na swoją pracę w sprzedaży, ale nie podobał jej się wygląd zszywanej stopy podczas noszenia butów z otwartymi czubami. Pani Blakely rozpoczęła testowanie, odcinając stopy jej rajstop podczas noszenia ich pod ubraniem. W ten sposób odkryła, że rajstopy





zwijały się na nogach, ale efekt, którego szukała, został osiągnięty.

Kontynuując swoje eksperymenty, w wieku 27 lat przeniosta się do Atlanty i wszystkie swoje oszczędności przeznaczyła na opracowanie prototypu rajstop w ciągu kolejnych 2 lat. Przedstawienie tego pomysłu producentom wyrobów pończoszniczych w Północnej Karolinie miało na nią niemal niszczycielski wpływ. Innowacyjność pani Blakely nie została zaakceptowana, ponieważ wszystkie firmy, z którymi się kontaktowała, nie dostrzegały żadnej wartości w jej pomysle. Wszystkie oprócz jednej. Dwa tygodnie po prezentacji otrzymała telefon od firmy z Asheboro w Północnej Karolinie, który miał trzy córki i zdecydowanie poparł koncepcję Blakely.

Później powiedziała, że udane wyjaśnienie pomysłu przedstawicielom biznesu, który jest prowadzony głównie przez mężczyzn, było wielkim wyzwaniem, ponieważ nigdy nie próbowali produktów i nie używali ich. Początkowo produkt Blakely sprzedawany był w siedmiu sklepach Neiman Marcus Group. Potem stopniowo jej firma rozrastała się coraz bardziej do Bloomingdales, Saks, itp. Jak udało jej się odnieść jeszcze większy sukces? Była nieustępliwa.

Pani Blakely kontaktowała się ze wszystkimi znajomymi z prośbą o poszukiwanie swojego produktu w domu towarowym w zamian za czek, który wysyłała im pocztą jako "dowód uznania". Zajmowała się również wszystkimi sprawami związanymi ze swoją działalnością, w tym procesem logistyki, marketingiem, pozycjonowaniem produktu, wyborem lokalizacji Spanx obok butów w punktach sprzedaży detalicznej, a nie w dziale pończoch.

Po tym, jak w 2000 roku Oprah nazwała Spanx "ulubioną rzeczą" w swoim show, sprzedaż Spanx znacznie wzrosła, co doprowadziło do rezygnacji Blakely ze sprzedaży faksów. Zgadza się - przez kilka lat pracowała jako sprzedawca faksów, rozwijając i prowadząc Spanx.

Nie obawiała się porażki. Nawet jeśli przygotowanie prototypu jej pomysłu na biznes zajęło dużo czasu, pani Blakely nie przestała ciężko pracować i gonić za swoim wielkim celem. Czekając, aż jej pomysł stanie się dla niej bardziej zrozumiały i w

pełni ukształtowany, zanim porozmawia o nim z przyjaciółmi i rodziną, udało jej się zaakceptować negatywne komentarze i pójść naprzód z tym, co uważała za realną innowację z potencjałem do osiągnięcia sukcesu w biznesie.

#### Wyciągnięte wnioski:

##### 1) Niepowodzenie jest OKAY i jest konieczne:

Jednym z najważniejszych czynników wpływających na życie pani Blakely był jej ojciec. Wychowywał ją zgodnie z filozofią, że porażka w dużym stopniu jest w porządku i dlatego ojciec Sary pytał ją każdego dnia nie "Co dziś osiągnęliście?", ale raczej "Co dzisiaj nie powiodło się?". Według niego, brak porażki oznaczał, że nie próbowała i pozostawała w swojej strefie komfortu. Gdyby powiedziała, że poniosła porażkę, oznaczałoby to, że starała się być lepsza i inna. Niepowodzenie było najlepszym nauczycielem.

##### 2) Twoje cele muszą być wizualizowane:

Pani Blakely szczegółowo przedstawia swoje wielkie cele. Jest fanką Oprah, więc pewnego dnia wizualizowała siebie jako gościa programu telewizyjnego Oprah. Wyobrażała sobie kanapę, na której siedzą, rozmowę, którą prowadzą i zastanawiała się dokładnie o czym rozmawiają. Cel został osiągnięty 15 lat po tym, jak zaczęła go wyobrażać. Po prostu odmówiła zaakceptowania, że to się nie spełni. Wszystko, co robiła od tego momentu, było tylko niezbędnymi krokami, aby się tam dostać.

##### 3) Wyjaśnij swój pomysł, zanim się z nim podzielisz:

Dopóki nie masz jasnej koncepcji swojego pomysłu, nie dziel się nim z resztą świata. Musisz poczekać, aż będziesz w pełni zaangażowany. Pani Blakely nie podzieliła się swoim pomysłem przez rok, kiedy robiła jego prototyp. Kiedy prototyp był już gotowy, zaczęła opowiadać ludziom, w tym rodzinie i przyjaciołom o tym, co chciała zrobić. Jej zdaniem w ten sposób udało jej się uratować swój pomysł i zrealizować go. Dzielenie się nim zanim stworzyła kompletny model oznaczało, że pomysł nie był gotowy i zbyt wrażliwy na zaprezentowanie go innym ludziom. Kiedy pani Blakely ukończyła budowę prototypu i była tego pewna, była również w stanie, aby otrzymać negatywne opinie i usłyszeć wszystkie powody, dla których jej biznes powinien upaść ze strony innych ludzi.



4) Nigdy nie poddawaj się po usłyszeniu "Nie":

Pani Blakely doświadczyła tego, że ludzie przedzierają jej wizytówkę przed nią i odkładają słuchawkę. Zamiast zmuszać ją do rezygnacji, wszystko to sprawiło, że stała się bardziej odporna i wytrwała. Przyzwyczała się do mówienia "nie" i nauczyła się, jak być bardziej zwięzłym i powiedzieć ludziom o korzyściach w kilku słowach. Akceptacja tych niepowodzeń we wczesnym wieku pomogła jej nauczyć się nie brać "nie" osobiście i zastanowić się, jak to odwrócić.

5) Stwórz zespół składający się z ludzi, którym ufasz i lubisz:

Jako dyrektorów ds. rozwoju produktu i PR, pani Blakely wyznaczyła dwóch swoich przyjaciół. Nie byli specjalistami w tej dziedzinie, ale obaj wspierali ją bardzo mocno, od samego początku rozwoju jej pomysłu. Wierzyła im i ufała, że będą świetni i nie myliła się!

6) Nie ma porządku rzeczy. Zrób swój własny porządek!

Pani Blakely nie postępowała zgodnie z zasadami rozwoju produktu. Kiedy zawarła umowę z Neimanem Marcusem na dystrybucję swojego produktu w siedmiu sklepach, nie była gotowa z produktami. Pani Blakely nie wiedziała, jak masowo produkować wyroby pończosznicze, ale zorientowała się o tym, po zamknięciu transakcji. Kiedy Oprah zadzwoniła do niej, chcąc zrobić jej prezentację na zebraniu personelu, pani Blakely jeszcze nikogo nie zatrudniła i nie posiadała biura, ale udało jej się rozwiązać tę sytuację. W końcu nie zastosowała się do żadnego porządku rzeczy, tylko do własnego.

7) Wszystko jest w twoich rękach! Możesz nauczyć się robić wszystko!

Przed opracowaniem pomysłu na biznes w branży bielizny, pani Blakely nie posiadała żadnej wiedzy na temat bielizny, ani też jak opracować, opatentować, wyprodukować lub sprzedać produkt. Co zrobiła? Szeroko zakrojone badania! Dowiedziała się, co może zrobić i do jakich działań powinna zatrudniać ludzi. Jej entuzjazm i ambicja były nie do zatrzymania. Nie zniechęcaj się do próbowania, nawet jeśli nie wiesz wszystkiego o danej dziedzinie.

8) Możesz założyć firmę z niewielką sumą pieniędzy!

Bycie bogatym nie jest warunkiem koniecznym do zbudowania firmy. Pani Blakely miała tylko 5000 dolarów oszczędności, kiedy

wpadła na pomysł na bieliznę modelującą, która może być unikalna dla użytkowników. Z tymi 5.000 dolarów, pani Blakely rozpoczęła prace nad prototypem, przyciągnęła producenta, zdołała zainicjować proces patentowania i znalazła potencjalnych nabywców. Morał historii jest taki, że posiadanie dużej ilości pieniędzy nie jest tym, czego potrzebujesz, aby ruszyć do przodu i założyć swój biznes.

9) Znalezienie nowego sposobu na coś jest dobrą rzeczą!

Pani Blakely prowadziła szeroko zakrojone badania nad bielizną dla kobiet przed opracowaniem prototypu swojego pomysłu na produkt. Odkryła, że sposób, w jaki bielizna dla kobiet była produkowana przez 50 lat, nie odpowiadał potrzebom kobiet. Były one sztywne tylko w jednej średniej wielkości talii, bez uwzględnienia rozmiaru odzieży. Ponadto produkty nie były testowane na ludziach, a jedynie na manekinach. W ten sposób pani Blakely wpadła na rozwiązanie polegające na uzyskaniu wglądu od prawdziwej kobiety noszącej te przedmioty, aby stworzyć produkt, który jest użyteczny, skuteczny i wygodny. W ten sposób opracowała nowe podejście do rozwoju bielizny damskiej.

## **Obecna sytuacja i wskazówki dotyczące sukcesu**

W wieku 29 lat, pani Blakely założyła Spanx i do dziś jest jej właścicielem. Po prawie 19 latach istnienia marki, wiele wynalazków pani Blakely w najlepszy możliwy sposób opisuje jej obecną sytuację. Produkuje legginsy, odzież, bieliznę sportową, bieliznę modelującą, biustonosze, majtki, wyroby pończosznicze, odzież ciężową, stroje kąpielowe i bieliznę męską. Jeśli oglądasz czerwony dywan w pokazach z nagrodami, powinieneś spróbować policzyć, ile razy ludzie wspominają Spanx. Jest to produkt używany w życiu codziennym zwykłego człowieka i obowiązkowy przedmiot luksusowy, który jest noszony na oficjalnych imprezach, weselach, galach itp.

Pani Blakely jest właścicielem 100% swojej firmy i jest znana z tego, że nigdy nie bierze funduszy z zewnątrz ani nie płaci za tradycyjną reklamę. Na początku istnienia firmy Spanx udało jej się również napisać własny patent, a nawet opanowała sposób znakowania marki Spanx, unikając honorariów prawników. Biorąc to wszystko pod uwagę, nie dziwi fakt, że w wieku 30 lat





stała się milionerką, a w wieku 41 lat najmłodszą na świecie, self-made kobietą-miliarderką. Sześć lat po założeniu firmy Spanx, pani Blakely założyła Fundację Sara Blakely, aby wspierać kobiety w kształceniu i szkoleniu w zakresie przedsiębiorczości. Ponieważ Richard Branson był mentorem Blakely, dał jej czek na założenie fundacji.

Wartość netto Sary Blakely na listopad 2017 roku wynosiła 1,14 miliarda dolarów. Co czeka Sarę Blakely w przyszłości? W październiku 2013 roku pani Blakely wyjaśniła, że jej ambicją jest zaprojektowanie najwygodniejszego na świecie buta na obcasie przed przejściem na emeryturę. Innowacje jeszcze przed nami!

#### Wskazówki dotyczące sukcesu:

Uwierz w swój pomysł, zaufaj instynktowi i nie obawiaj się porażki. Zajął mi to dwa lata od momentu, gdy wpadłem na pomysł na Spanx do czasu, kiedy produkt był gotowy do sprzedaży w sklepach. Musiałam słyszeć słowo "nie" tysiąc razy. Jeśli wierzysz w swój pomysł w 100%, nie pozwól nikomu cię powstrzymać! Nie obawiając się porażki jest kluczowym elementem sukcesu Spanx.

## **Podsumowanie**

Sara Blakely udowodniła, że dużym entuzjazmem, ciężką pracą i determinacją człowiek może przenosić góry. Nigdy nie zrezygnowała z siebie i nie uwierzyła w to, co mówili jej ludzie przeciwni. Pani Blakely nie bała się ponieść porażkę i eksperymentowała z różnymi projektami i pomysłami, zawsze ufając swojemu przeczuciu. Udało jej się opanować prowadzenie własnego biznesu i nigdy nie przestała wizualizować swojego największego celu. W końcu, będąc w pełni zaangażowaną w swój pomysł i siebie samego, można opisać jako jeden z najważniejszych kroków w kierunku sukcesu.