

**Vidi Rita:** Csapó Ida egy aduász, amikor az online vállalkozások kerülnek szóba: több száz vállalkozót, online vállalkozót látott már közelről, és Ő maga is online vállalkozó jelenleg. *Hogy hogyan került ide* - ezzel kezdtük e-mailezésünket.

**Csapó Ida:** - Ádámnál és Évánál kezdjem? :-) Kimondani is elképesztő - mert hogy ennyire rohanna az idő? - , de több mint 11 éve internetezem.

A pontos dátumára azért emlékszem pontosan, mert péntek volt és 13-a: 1997. június 13. Zalaegerszegen éltünk akkor még a lányommal, és egyből kőkemény, azaz napi szintű megszállott felhasználókká váltunk. Egy számítógépünk volt, és elég nehezen osztozkodtunk rajta.

Én újságíró vagyok eredetileg, és többször abba akartam hagyni, de utoljára a net mentett meg az újságírásnak - szoktam mondani :-). Zalaegerszegről e-mailben kerestem meg az akkor papír alapú Internet Kalauz számomra egyébként teljesen ismeretlen főszerkesztőjét, Vértés Jánost, hogy külsőznék nekik, és témákat ajánlottam. Elfogadta az ötleteimet, és mivel minőségileg is megfelelték az írásaim, sok éven át az egyik legizgalmasabb újságírói időszakomat élhettem.

Tíz éve Budapesten élek, és 2000 tájékán szállt meg egy gondolat, hogy kell a netező nőknek valamilyen online közösség, így alakult meg 2001-ben a MINők, a Magyar Internetező Nők Egyesülete. Külföldi honlapokat is rendszeresen néztem, és a MINők ötlete mellett a másik mániám egy e-könyvkiadó létrehozása volt.

Így indult el annak idején a Vikk.net, azaz a Virtuális Könyvkiadó a neten. Az utóbbi nem kizárólag az én megszállottságomon múlt, és egy idő után abbamaradt. Viszont a MINők kezdett felvirágozni. Ezzel párhuzamosan azért az online marketinges oldalam is megmaradt.

**Vidi Rita:** - *Ez miben nyilvánult meg?*

**Csapó Ida:** - Máig emlékszem például arra, amikor Schlingloff Sándor, látva a frissen induló MINőket, megkeresett, és Budapesten a Kálvin téren egy szálloda halljában találkoztunk először: akkoriban még épp csak indulóban volt a MarketingMegoldások. Mi tagadás nagyon meglepődtem, mert egy jól szituált idős úrra számítottam - ilyen fotó volt ugyanis Sanyi honlapján -, és helyette egy jóképű fiatalember érkezett. Sanyi nem sokkal utána lecserélte amúgy sajátja a fotóját. Nemrég voltam egy programján, és amikor együtt ebédeltünk, ő is emlegette, hogy az első ügyfelei egyike voltam.

Meg arra is emlékszem, amikor Csepregi Balázs a lakásom dolgozó szobájában betanította Kozma Emesének (Kreatív Babák) és nekem a MarketingSzoftverük használatát. Balázssal is felelmegetjük időnként ezt az időszakot. Ők már akkor együtt dolgoztak, és ma már nevek az internetmarketinges világban. Én a civil női szféra felé kanyarodtam el elég erőteljesen, de közben tartottam e-mail marketingről előadást, résztvettem internetmarketingről szóló könyv - mondjuk így - szakmai lektorálásában, szerkesztésében, internetmarketingről szóló kapcsos könyvbe írtam.

Az is érdekes színfolt, hogy amikor Damjanovich Nebojsa nagyon kedvezményes áron civil szervezeteknek hirdetett internetmarketing oktatást, egyedül mi

jelentkezünk rá a MINŐkkel. Nebojsa aztán az egyik vállalkozónői projektünkben szintén oktató volt. Vállalkozókkal, pontosabban vállalkozó nőekkel, leendő vállalkozó nőekkel egyébként a MINŐk EU-s pályázati projektjeinek megvalósítása során kerültem szorosabb kapcsolatba, ez mintegy háromszáz főt jelent, jelentett az elmúlt három évben.

**Vidi Rita:** - *Milyen nagy pofára eséseket kudarcokat láttál már az online vállalkozások körében (amikre rálátásod volt), mi volt ez/ezek elsődleges oka szerinted?*

**Csapó Ida:** - Az egyik pofára esésnek szerintem nyugodtan lehet említeni a Vikk.net, a saját e-könyvkiadónk történetét. Akkoriban négyen voltunk ilyenek a piacon, és az általunk közreadott könyvek nem voltak másolásvédettek. És valószínűleg több kísérletezést kellett volna tenni az irányban, hogy mi és hogyan válik be...

Nagyon érdekes, hogy most amikor egy lakásfelújítás kapcsán intenzív papír selejtezésbe kellett kezdenem, 2000 tájékról kinyomtatott e-maileket találtam például ingyenes e-bookokról. És aki nekem átadta erről az információt e-mailben - én kértem, hogy fordítsa le az általam talált anyagokat, és referáljon róla -, nos jelenleg teljesen jól látom, hogy mennyire nem értette annak az üzleti modellnek a lényegét akkor, és hogy milyen kritikusan, magyarul negatív hozzáállással adta át az információkat olyasmiről, ami mára már Amerikában teljesen megszokott, nevezetesen az ingyenes e-könyvről mint csaliról.

Idehaza csupán néhány éve kezdik ezt egyre többen alkalmazni. Szerintem hihetetlen nagy előny, ha valaki első kézből, jó nyelvtudás birtokában rajta tudja tartani a kezét, szemét az aktuális trendeken, azok érverésén. Szóval a tájékozottság, az internetmarketinges szaktudás, de a vállalalkozási ismeretek, a vállalalkozásfejlesztés ismerete kulcsfontosságú szerintem az online világban is.

Én már átéltem az úgynevezett dotkom-buktát, amikor irreális várakozások voltak az informatikai cégekkel, azok tőzsdéi bevezetésével kapcsolatban. Tanulásgént elmondható, hogy azok éltek túl, azok az online vállalkozók élhetik túl egyáltalán a kritikus helyzeteket, akik értéket adnak, hosszú távban gondolkodnak, és az online vállalkozás nyereséges működtetésére törekszenek, továbbá valójában kvalifikált, azaz jó, mondhatnánk minőségi ügyfeleket szereznek.

És mindezt teszik reális áron, így lojálisak lesznek hozzájuk az ügyfeleik, akiket folyamatosan képeznek, ahogy saját maguk mint vállalkozók is állandóan tanulnak. Egy adat szerint 1997 óta a világban az online vállalkozásoknak csak 15 százaléka működik rentábilisan.

Nagy probléma a vállalkozások arroganciája, kapzsisága - mindent akarni, minél hamarabb -, és igazán nagy tévedés volt, hogy a kockázati tőkebefektetők pénzére úgy gondoltak mint profitra. Ráadásul rosszul fektették be, mert rossz volt a marketing - ez is jelentősen hozzájárult az USA-beli dotkom lufi kipattanásához. Egyébként nagyon érdekes, hogy van valami az amerikai néplélekben, ami ilyen lufi gyártásokra hajlamosít, mert jelenleg az ingatlan lufi kipukkadását követő pénzügyi válságuk begyűrűzését érzik egyre többen a világban, így itthon mi is Magyarországon.

**Vidi Rita:** - *Mesélnél olyan elsőre esélytelen, kiforratlan vállalkozásokról, amik aztán a végén sikert hoztak, és megálltak a lábukon?*

**Csapó Ida:** - Az egyik klasszikus példát, az Amazon.comot nem is említeném, s a mára magát sikertörténétté kinövő Google-t sem, ezek annyira ismert történetek. A Google akkoriban még nem volt piacvezető, amikor én netezni kezdtem: 11 évvel ezelőtt az AltaVistát tanultuk meg először mint keresőt. Egyébként nem gondolnám, hogy ezek kiforratlan vállalkozásokként indultak, pontosabban azt gondolom, hogy volt egy egyedi és/vagy innovatív, meglehetősen markáns ötlet, amire rá tudott épülni egy online vállalkozás. Magyarországon nagyon érdekes volt látni, ahogy az Internetto, aminek Index-szé válását jómagam is végigkísértem, vagy a Netpiac, amit nemrég eladott a tulajdonosa, aztán a Carnation, később a Vatera hogyan nőtte ki magát. Vagy ott van a Port.hu, ami nekem nemcsak a praktikussága miatt kedves - mindig itt nézem meg még most is az épp aktuális mozi- vagy tévéműsort -, hanem azért is áll közel a szívemhez, mert a férfi domináns informatika világában itt egy női programozó is állt a háttérben, aki egyébként menedzserként is segítette a Port.hu növekedését (például ő vitte el Romániába).

**Vidi Rita:** - *Te mint önismereti tréner, milyen tanácsot adnál kezdő, vagy már hónapok óta botladozó online vállalkozók számára.*

**Csapó Ida:** - Az interneten remekül le lehet tesztelni egy vállalkozási ötlet életképességét, ezt szolgálja az online piackutatás. Ha sok ötleted van, és nem tudod, mibe fogjál bele ezek közül, kérdezd meg a célcsoportodba tartozókat, és ők majd eligazítanak téged a válaszaikkal. Ha megoldásokat tudsz nekik adni a saját tapasztalataid alapján, akkor már félig nyert ügyed van, és a pénztárcád sem fogja megbánni.

A mostani pénzügyi válságban különösen fontosnak tartom, hogy csak megfelelő vállalkozói ismeretek birtokában kezdjen valaki vállalkozni, és készítsen üzleti tervet. Ezt nem kell túl misztifikálni, de igenis utána kell járni, van-e kereslet arra, amit szolgáltatni akarunk, és igenis számolni kell a bevételeket, kiadásokat (fix és változó költségeket). Ezeket egyébként józan paraszti ésszel is végig lehet gondolni, de valóban meg is kell tenni.

Az a vállalkozó halálra van ítélve, aki nem tudja, hogy mennyi a nyeresége, mikor mennyit költhet anélkül, hogy a vállalkozását, és ezen keresztül a saját egzisztenciáját veszélyeztetné. Ezt eddig elsősorban vállalkozásfejlesztőként, online marketingesként mondom. Önismereti szakértőként pedig azt tudom mondani, hogy semmilyen szaktudás, semmilyen vállalkozó ismeret nem ér semmit, ha nincs ott mellette a saját önismeretünk, a mások megismerésének, és főleg megértésének az igénye.

Fejlődni, változni, a tapasztalatokat integrálni a személyiségünkbe, hogy mind jobbak legyünk, mind jobban végezzük, amiért például vállalkozunk, csak erős önreflexiós folyamattal lehet. Ehhez persze kell az is, hogy figyelni tudjunk befelé, hagyjunk magunknak időt a csendesebb időszakokra, amikor elmélyültebben ki tudjuk érlelni például az ötleteinket, vagy pihenünk, kapcsolatokat ápolunk. Kiegyensúlyozott, lelki békében, testi egészségben és anyagi biztonságban élő emberek - férfiak és nők - tudják ugyanis csak megvalósítani a terveiket.

Mégpedig azokat a terveiket, amik összhangban kell, hogy legyenek a saját személyes küldetésükkel. Erre rátalálni egyébként szerintem mindenkinek nagyon fontos életfeladata, ugyanis elsősorban ez hozhat számunkra megelégedettséget.

Nemrégem olvastam egy kísérletről, amiben fiatalok 80 százaléka azt nyilatkozta célként, hogy pénzt akar, sokat. 20 százalékuk mondta azt, hogy a célja az önmegvalósítás, azaz olyan munka végzése, amit belülről érez fontosnak a saját maga számára, és amit igazán szeret (ettől még persze az ilyen küldetés típusú munkának is vannak, lesznek nem-szeretem részei).

Nos, sok év múlva, amikor megnézték, milyen helyzetben vannak ezek a fiatalok, akkor kiderült, hogy akik főleg csak pénzt akartak, azok kivétel nélkül szinte mind nagyon rosszul éltek anyagilag, viszont valamennyi önmegvalósító remek munkát végzett és jól is boldogult vele anyagilag. Nemrégem vettem egy könyvet egy pszichológus nőtől, aki szintén ezt vallja már a könyve címével is: Csináld, amit szeretsz - és a pénz követni fog. Csak ajánlani tudom a kötetet mindenkinek.

**Vidi Rita:** - *Kezdünk közelebb kerülni a mostani fő területedhez, ami nem mást, mint a Nők és Pénz kapcsolata, de tudom, hogy otthon vagy az általános pénzügyi kultúra fejlesztésében is. A vállalkozások számára létfontosságú, hogy rendben legyenek a pénzügyeik. El tudod képzelni azt a helyzetet, hogy valaki magánemberként rendetlen a pénzügyeivel, de közben a vállalkozása pénzügyei rendben vannak? A két dolog mennyire függ össze egymással?*

**Csapó Ida:** - Nem, nem tudom elképzelni, sőt... A saját személyes tapasztalatom is az egyébként, hogy például ahogy a MINők nőtt, és ahogy sorra nyertük a pályázatokat, amiket elsősorban én írtam, úgy kellett megtanulnom nekem is nagyban gondolkodnom.

Soha nem felejttem el, amikor az elnökhelyettesem, Madarász Krisztina azt mondta nekem egyszer, amikor mondtam, hogy nem tudom agyilag befogadni a nagyobb milliókat, hogy „Ida, ez úgy van, és gondoldj erre: egy forint, tíz forint, száz forint, ezer forint, tízezer forint, százezer forint, egy millió forint... és sok! Nos, fokozatosan tanultam meg átlépni a pénzösszeg határokat, és ma már nem okoz gondot akár 30-50 millió forintban sem gondolkodni egy projekt kapcsán.

Egyébként egy civil szervezet működtetése szinte semmiben nem különbözik egy vállalkozástól - a lényegi elvi különbség abban van, hogy a civileknél a nyereséget vissza kell fordítani a szervezet közhasznú céljára, nem lehet a nyereségből elutazni úgymond például Hawaira.

Nos, mivel nem a személyes, kisebb léptékű saját pénzemről volt szó a MINők Egyesülete esetében az elmúlt hét évben, az egyre nagyobb felelősség, a folyamatos likviditás biztosítása engem is egyre felelősségteljesebbé tett mint vezetőt, de ez kihatott a magán pénzkezelésemre is. Azaz megtanultam a magánéletemben is a pénzgazdálkodást, és kialakítottam a tartalékolás szokását. Ez a generalizációs folyamat szerintem másoknál is lejátszódik csak esetleg más témában, másképp, ezért nem hiszek abban, hogy valaki rendezetlen magánemberként a pénzügyeiben, vállalkozóként meg profi.

**Vidi Rita:** - *Az online vállalkozások specialitása, hogy kevés tőkét, befektetést igényelnek az elején. Ez a speciális helyzet kíván valamiféle speciális pénzügyi szemléletet a vállalkozótól/cégtulajdonostól? Gondolok itt arra, hogy nehéz gazdálkodni olyasmivel, ami nincs. Ez ilyenkor áldás, vagy átok?*

**Csapó Ida:** - Kevés tőkével is el lehet kezdeni egy online vállalkozást valóban, de ne feledjük el a saját időnket, ami alatt betesszük a saját szaktudásunkat, ismereteinket, személyiségünket a vállalkozásunkba, végül is ez, azaz az idő is pénz. Lehet előny, hogy kevéssel is el lehet kezdeni egy online vállalkozást, de ez a legtöbb szellemi tevékenységre, szolgáltatásra igaz.

Azonban akkor is meg kell tanulni kiszámolni, hogy mikor és hogyan kifizetődő egy vállalkozás. A speciális pénzügyi szemlélet lényegét én egyébként abban látom, hogy minden vállalkozónak, legyen offline vagy online, el kell(ene) különíteni a céges és a magán pénzügyeit.

**Vidi Rita:** - *Milyen nagy általános tanulságot tudnál levonni az eddigi vállalkozói/online vállalkozói tapasztalataidból, amit más online vállalkozók is tudnak hasznosítani?*

**Csapó Ida:** - Csinálják! Kezdzének bele az ötleteik megvalósításába, ne várjanak arra, hogy tökéletes produktumuk lesz. Mert míg ezt teszik, mások esetleg gyengébb kivitelezéssel, de jobban haladnak. Közben ugyanis gyakorlatot szereznek, és tudják korrigálni menet közben, ami nem tökéletes.

Egyébként soha nincs teljesen ideális helyzet, tehát egy idő után mindenképp a tettek ideje jön. Különösen az veszélyes, ha valaki folyton tanul, és tán az ingatag önbizalmát így akarja a helyére tenni, de mégsem sikerül. Önbizalmat egyébként is csak a gyakorlatban lehet szerezni, ha átéljük, hogy valami megy, és újra csináljuk, és megint és megint... Nos, ez tényleg megerősíthet bennünket, és közben az elismertséget is megkapjuk érte másoktól: az ügyfeleinktől, a partnereinktől, a szakértőktől.

Egyébként, ha irigyeink akadnak, ha kikezdenek bennünket, akkor nagy valószínűséggel jó nyomon járunk. Jó, ha felkészülünk erre is. Hiába vagyunk jóindulatúak például mi magunk, akkor is lesznek, akik kekeckednek velünk, és jó ha megtanuljuk ezeket a szituációkat érzelemmentesen kezelni és alkalmasint gyakoroljuk a nem reagálás művészetét is. A szavak úgyis kevesek, a győzködés gyakran nem segít ugyanis, és rövid-hosszabb távon eldől, hogy ki milyen értéket ad.

**Vidi Rita:** - *Mondanál pár szót arról, hogy mivel foglalkozol mostanában? Hogyan jutott el az egyesületi, illetve alapítványi elnöknő a saját üzletének felvirágoztatásához, és miért pont ezzel a témával? (Nők és Pénz)*

**Csapó Ida:** - Jelenleg női önismereti trénerként elsősorban a nők és pénz összefüggéseivel foglalkozom. Máig emlékszem, amikor Mezőkövesden az egyik tréningemen azt mondta az egyik vállalkozónő a pénzzel kapcsolatban, hogy „úúúúúúútálom”.

Anyira megdöbbentem, hogy szóhoz sem tudtam jutni. Hogyan lehet valaki jó vállalkozó, ha utálja a pénzt? Ezenkívül rájöttem arra is, hogy nem fogok visszafiatalodni, és amikor arra gondoltam, hogy az esetleges nyugdíjam az éhenhaláshoz sem lesz elég, és muszájból kell dolgoznom, ez is rendkívül megrettentett. Tehát ez a saját motiváció, meg a nők iránti elköteleződésem, továbbá a már említett felelősségteljesebb viszonyom a pénzhez, elvezetett odáig, hogy elkezdjek foglalkozni kimondottan a nők és pénz viszonyával.

Már a rendszerváltás előtt is éltem vállalkozóként, és 2 év közbeeső alkalmazotti munkaviszonyt követően voltaképpen 1992 óta vagyok főállású vállalkozónő. Miután elegendő lettem a civil világban az EU-s pályázati projektek hihetetlenül bürokratikus, bizalmatlanságon alapuló pályázati elszámolásaiból, úgy gondoltam, a nőügyet a vállalkozásom révén is tudom támogatni. És mivel az online világ életemnek olyannyira szerves része szinte, mint a levegővétel, elég egyértelmű volt, hogy szakértői blogot indítsak.

Nagyon érdekes megélnem a [GazdagNők.hu](http://GazdagNők.hu) honlapom kapcsán, hogy amit tanítanak, amit tanítunk :-), szóval ami a nagykönyvekben le van írva, az mennyire működőképes a gyakorlatban. Elméletben sokkal több mindent tudok, mint amit képes vagyok átültetni a gyakorlatba abban az ütemben, ahogy jó volna, de már túltettem magamat a saját maximalizmusomon. És fontosabb, hogy én is csináljam inkább, és majd menet közben fokozatosan csiszoljam a dolgokat.

Jelenleg tagja vagyok egy női online vállalkozói mastermind csoportnak, és nagyon jó, hogy itt folyamatosan tudunk egymással intermarketinges témákban konzultálni. Nagyon örülök, hogy ebben a csoportban együtt lehetünk veled, Rita és Vida Ágival is. Kettőtökkel együtt ügyködni, és alkalmasint együtt gondolkodni remek tanulási, fejlődési és főleg inspirációs lehetőség is számomra. Ugyanakkor tagja vagyok egy női ügynevezett bőség csoportnak - közösen adtuk neki ezt a nevet -, ahol meg a pénzügyi önismeretünket és pénzügyi intelligenciánkat igyekszünk fejleszteni.

**Vidi Rita:** - *Ha valaki Tőled szeretne tanácsot kérni, akkor hol érhet el és milyen formában?*

**Csapó Ida:** - A honlapom, ahol a blogomat két-három naponta frissítem, itt található: [www.gazdagnok.hu](http://www.gazdagnok.hu). És nem véletlenül ez a szlogenje: Gazdag nők - lelkiekben, anyagiakban. Mélységes meggyőződésem, hogy a spiritualitás és a racionalitás egymás kiegészítői.

Személyesen velem elsősorban a saját tréningjeimen, konferenciáinkon lehet találkozni - a legközelebbi rendezvény, a 2. női pénzügyi önismereti konferencia 2008. november 8-án lesz ([www.gazdagnok.hu/2008/10/26/nok-es-penz-konferencia-uj-temakkal](http://www.gazdagnok.hu/2008/10/26/nok-es-penz-konferencia-uj-temakkal)), a hírlevél olvasóimnak amúgy kedvezményesen.

Ezenkívül nemrég elindítottuk egyik szakértő nőtársammal az ügynevezett pénz coachingot is, ami leegyszerűsítve egyéni tanácsadást, támogatást jelent pénzügyi önismeretben, sikeres szemléletváltásban. Jelenleg két női ügyféllel dolgozunk.

A blogomon van hírlevél, illetve ingyenesen letölthető e-könyv is arról a négy nyílt, spirituális titokról, ami a nők öntudatosodását segítheti pénzügyekben, illetve anyagi függetlenségük megalapozásában.

Minden érdeklődőnek a hírlevélre való feljelentkezést tudom tehát elsősorban javasolni - itt lehet megtenni: [www.gazdagnok.hu/hirlevel](http://www.gazdagnok.hu/hirlevel). A feliratkozás egyben azt is jelenti, hogy a jelentkező az előbb említett e-könyvet ingyen megkapja, mintegy ajándékba, illetve a továbbiakban folyamatosan értesül minden aktualitásról a GazdagNők.hu háza tájáról. :-)