MILIONÁŘEM ZA VÍKEND

PŘEKVAPIVĚ JEDNODUCHÁ CESTA,



JAK ZA 48 HODIN ROZJET VÝNOSNÝ BYZNYS

NOAH KAGAN

A TAHL RAZ

audiolibrix

MILIONÁŘEM ZA VÍKEND

Překvapivě jednoduchá cesta, jak za 48 hodin rozjet výnosný byznys

NOAH KAGAN
A TAHL RAZ

audiolibrix

MILIONÁŘEM ZA VÍKEND
Překvapivě jednoduchá cesta, jak za 48 hodin rozjet výnosný byznys
Noah Kagan, Tahl Raz

Million Dollar Weekend
Copyright © 2024 by Noah Kagan
All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form.
No part of this book may be used or reproduced in any manner for the purpose of training artificial intelligence technologies or systems. This work is reserved from text and data mining (Article 4(3) Directive (EU) 2019/790).
This edition published by arrangement with Portfolio, an imprint of Penguin Publishing Group, a division of Penguin Random House LLC.

Překlad: Jindřich Klimeš
Sazba: Magdaléna Šrailová
Obálka dle originálu: Tereza Švarcová
Fotografie autora na obálce: © Brandon Wells
Jazyková korektura: Hana Cvrčková
Odpovědná redaktorka: Martina Antlová Duchoslavová
Tisk: FINIDR, s.r.o.

MIX
Papír | Podporujeme zodpovědné lesnictví
FSC® C014138
FSC
www.fsc.org

Product footprint
CO_2 Neutral
PBN-CFMCP-015258
www.preferredbynature.org

Vydalo Nakladatelství Audiolibrix
Makovského 1334/26, Řepy, 163 00 Praha 6
v roce 2026 jako svou 75. publikaci
První vydání

Připomínky: audiolibrix.cz/pripominky
Detail titulu: audiolibrix.cz/milionar
Objednávky knih: audiolibrix.cz/objednavky

Při diskusi o knize použijte hashtag #milionaremzavikend
Kniha je dostupná také jako audiokniha
na audiolibrix.cz/milionar

České vydání © Audiolibrix s. r. o. 2026
Všechna práva vyhrazena
audiolibrix.cz/nakladatelstvi

Žádná část této publikace nesmí být kopírována a rozmnožována za účelem rozšiřování v jakékoli formě či jakýmkoli způsobem bez písemného souhlasu vydavatele.

ISBN 978-80-53063-12-8 (paperback)
ISBN 978-80-53063-13-5 (epub)
ISBN 978-80-53063-14-2 (pdf)

Věnováno všem, kdo se nebojí
vsadit sami na sebe

Obsah

Nejčastější výmluvy 9

Začněte tady 13

ČÁST 1 | Prostě začněte
Najděte v sobě odvahu experimentovat

1. Prostě sakra začněte 27
   Nebojte se do toho skočit po hlavě
2. Líná huba, holé neštěstí 47
   Dojděte si pro zlatou medaili
   v disciplíně odmítnutí

ČÁST 2 | Vybudujte to
Nastartujte své podnikání s Milionovým víkendem

3. Hledání milionových nápadů 67
   Jednoduchá cvičení, jak přijít
   se ziskovými podnikatelskými nápady
4. Minutový obchodní model 97
   Proměňte svůj nápad
   v milionovou příležitost
5. 48hodinová výzva 119
   Ověřte si svůj podnik tím, že si vyděláte

ČÁST 3 | Posuňte to na další úroveň
Vydělávejte peníze i ve spánku

6. Sociální sítě pohání růst... 147
Vybudujte si publikum, které vám bude věrné po celý život

7. ... Newslettery pohání zisk 167
Jak s e-mailem vydělat pořádnou hromadu peněz

8. Růst až do nebes 197
Můj v praxi osvědčený návod k růstu

9. 52 letošních šancí 225
Vytvořte si systém a rutinu, abyste vybudovali podnikání a žili život, po kterém toužíte

Začněte znovu 253

Poděkování 259

Poznámky 263

Nejčastější výmluvy

Vítejte u knihy, která vám pomůže rozjet milionový byznys během jediného víkendu. Lidé si často myslí, že nikdy nebudou připraveni… ale to není pravda. Faktem je, že *běžní lidé zakládají výdělečné podniky každý den*. Nepotřebujete k tomu tučné konto, genialitu ani přemíru zkušeností.

Určitě máte své výmluvy, které vás drží zpátky. S tím je teď konec. Tady je výčet deseti nejběžnějších výmluv a kapitoly, ve kterých si povíme, jak s nimi zatočit:

1. „Nemám žádné dobré nápady."

Ale zato máte nejrůznější problémy, stejně jako vaši přátelé a každý další člověk na planetě. To stačí k tomu, abyste přišli s nápady na milionový byznys. Jakmile si osvojíte přístup „Zákazník na prvním místě" v kapitole 3, budete mít tolik podnikatelských myšlenek, že nebudete vědět, co s nimi.

2. „Mám moc nápadů."

Vyberte si tři, o kterých si myslíte, že vás budou nejvíc bavit. V kapitole 4 se naučíte, jak pracovat s průzkumem trhu a jak pomocí „Minutového obchodního modelu" určit, který z vašich nápadů má největší potenciál.

3. „Začít podnikat je riskantní. Bojím se dát výpověď v práci."

Riskantnější je trávit život v práci, kterou nesnášíte, s lidmi, které nemusíte, a řešením problémů, na kterých vám nezáleží. Nedávejte výpověď. Naučte se používat princip „Milionového víkendu" (kapitola 5) ráno, večer a o víkendech. Jakmile si nápad ověříte a budete vydělávat dost na pokrytí běžných měsíčních výdajů, tedy částky nezbytné k dosažení finanční nezávislosti (tzv. „freedom number"), pak můžete v práci skončit. Sám jsem to udělal dvakrát.

4. „Začal jsem několik různých projektů. Celkem se jim daří, ale pak mě přestanou zajímat."

Ouha. Kterýkoli z těchto projektů mohl být pro vás ten pravý. Něco nezačít a něco nedotáhnout do konce oboje pramení ze stejných obav (zabýváme se jimi v kapitole 1). Naučíte se „Pravidlo 100", které vám pomůže překonat blok, když budete mít chuť to vzdát.

5. „Ale jak to rozjet ve velkém?"

Tato otázka vás zastaví dřív, než si dokážete získat prvního zákazníka. Nedělejte si to zbytečně složité. Nepřemýšlejte nad franšízou, soustřeďte se na to, abyste začali. O rozšiřování vašeho podnikání se budeme bavit v kapitolách třetí části s názvem: Posuňte to na vyšší úroveň.

6. „Nemám čas rozjíždět podnikání."

Zkuste najít procesy, které můžete zautomatizovat, nebo administrativní úkoly, na které si můžete někoho najmout. Můj produktivní systém (kapitola 9) mi umožňuje vést podnikání s osmiciferným obratem, kanál na YouTube a blog, a přitom každý den cvičit, cestovat a tak dále. Když je něco opravdu důležité, čas si na to uděláte.

7. „Než s tím začnu, potřebuju si o tom přečíst víc knížek, udělat hlubší rešerši a důkladně se připravit."

Nikdy si nebudete připadat, že jste na 100 % připravení. Prostě musíte nějak začít. Nekupujte si další knihy ani nehledejte další videa, dokud neprojdete TÍMTO procesem a nerozjedete svůj milionový byznys. Jsem tu s vámi. Je čas začít (kapitola 1)!

8. „Nemám ani vindru. Utratil/a jsem spoustu peněz a nevydělal/a jsem vůbec nic."

Neutrácejte ani korunu, dokud nevyděláte svoji první stovku. Princip Milionového víkendu (kapitola 5) nevyžaduje žádné výdaje předem.

9. „Marketing není moje silná stránka."

Marketing je snadný, když máte produkt, který lidé chtějí. V kapitole 3 se krok za krokem dozvíte, jak přijít s nápady, za které vám lidé rádi zaplatí. V kapitolách 6, 7 a 8 si ukážeme marketingové postupy, které mi pomohly u aplikace Mint dosáhnout milionu uživatelů a stránkám TidyCal.com získat 10 000 platících zákazníků během šesti měsíců.

10. „Potřebuju k ruce ajťáka k implementaci AI/VR/AR/nejnovější technologie."

Ne, nejdřív musíte začít vydělávat peníze. Vaši zákazníci nechtějí další software, hledají řešení (kapitola 3). Zaměřte se na to. Existují levné a účinné způsoby, jak ověřit podnikatelský nápad bez jediného řádku kódu.

Začněte tady

Poté, co jsem sám vybudoval osm firem s milionovým obratem (Kickflip, Gambit, KingSumo, SendFox, Sumo, Tidy-cal, Monthly1K, AppSumo), jsem chtěl DOKÁZAT, že to můžu naučit i ostatní.

Při snaze podělit se o tento postup jsem si uvědomil, že se skládá z několika základních kroků. Těmhle třem krokům jsem začal říkat postup **Milionového víkendu**:

1. Najděte něco, s čím mají lidé problém, se kterým jim dokážete pomoct.
2. Nabídněte jim lákavé řešení, jehož milionový potenciál se bude zakládat na jednoduchém průzkumu trhu.
3. NEUTRÁCEJTE ANI KORUNU, abyste si ověřili, jestli má váš nápad šanci na úspěch, začněte ho nabízet ještě předtím, než ho zrealizujete.

Věděl jsem, že jsem na něco kápnul, protože každý, kdo se tímhle postupem řídil, dříve či později rozjel výdělečný vedlejší byznys nebo podnikání.

Třeba takový Michael Osborn, který proměnil svůj zájem o nemovitosti v poradenskou činnost s měsíčním výdělkem 83 000 dolarů.

Nebo Jennifer Jones, která rozjela přivýdělek s výrobou sušenek, a teď jí vynáší 20 000 dolarů ročně (já nejradši čokoládové!).

Nebo Daniel Reifenberger, který se od práce v obchodě Apple dostal k podnikání s ročním obratem 250 000 dolarů, kde učí lidi používat nové technologie.

Problém byl v tom, že na každého Michaela, Jennifer a Daniela připadalo na sociálních sítích tisíc aspirujících podnikatelů, kterým se podnikání nikdy rozjet nepodařilo. Byla to velká záhada: Jestli jsou všechny informace, které potřebujete ke startu podnikání, veřejně dostupné a jestli postup Milionového víkendu funguje, když ho dodržujete, PROČ JE TO PRO TOLIK LIDÍ TAK TĚŽKÉ?

V roce 2013 jsem si řekl, že tuhle záhadu chci vyřešit, a začal jsem nabízet kurz „Jak vybudovat byznys, který vydělává 1 000 dolarů měsíčně". Začal jsem se skupinou pěti betatesterů – programátorem, trenérem koní a třemi lidmi s běžným kancelářským zaměstnáním. Všichni měli vše potřebné k tomu, aby začali s vlastním podnikáním.

Po dvou týdnech jsem s hrůzou zjistil, že ani jeden z nich nedosáhl prakticky vůbec ŽÁDNÉHO pokroku. Abych tuhle záhadu rozlouskl, domluvil jsem si s nimi skupinovou podnikatelskou seanci, kde jsme se snažili přijít na to, co je brzdí.

Ukázalo se, že to nebyl nedostatek dovedností, nadšení ani inteligence.

Všech pět paralyzovaly dva druhy strachu:

1. **STRACH ZAČÍT.** Dříve či později zaslechnete, že podnikání je velké riziko, a začnete tomu věřit. Řeknete si, že s důkladnou přípravou, podrobným plánováním a konzultováním s přáteli můžete nejistotu překonat. Ale tahle nečinnost vede jen k dalšímu strachování a pochybám. Ve skutečnosti nejlepší způsob, jak se naučit to, co potřebujete – a stát se tím, kým chcete být – je prostě začít. **Drobné, průběžně opakované EXPERIMENTY jsou receptem na změnu, a to jak v podnikání, tak v životě.**
2. **STRACH SE OZVAT.** Jakmile začnete, nastupuje strach z odmítnutí. Můžete disponovat působivými dovednostmi, nabízet úžasný produkt a mít všechny předpoklady na své straně, ale nikdy nic neprodáte, *když se lidem nedokážete postavit čelem a zeptat se, co opravdu chtějí*. Ať už jim chcete prodat svůj produkt, nebo jim pomoct jinak, abyste něco získali, musíte je umět oslovit. Každé odmítnutí vás ve skutečnosti posílí, **jakmile na něj začnete nahlížet pozitivně.**

Své první skupince, a tisícům dalších od té doby, jsem pomohl tyhle bloky překonat, a když této knížce dáte šanci, pomůžu i vám rozpustit obavy a rozjet váš milionový byznys.

Na vše, co budete s touto knihou a po jejím dočtení dělat, se dívejte jako na experiment. Přesně to potřebovali slyšet ti, kdo v začátku podnikání viděli ohromnou výzvu. Od experimentů se očekává, že se nevydaří. Když selžou, poučíte se z nich a zkusíte to znovu a lépe.

Podívejte se na mě nebo kteréhokoli z ultra-úspěšných podnikatelů a mistrů vedlejších byznysů, které jsem v průběhu let potkal. Je to zvláštní, ale jedno máme všichni společné – **ohromné množství**

zdánlivě náhodných projektů, které jsme zkoušeli rozjet, a to už od raného dětství. Online kurzy, knihy vydané vlastním nákladem, poradenství, Airbnb, partnerský marketing, YouTube kanály, seznamka pro studenty a mnoho dalších…

Skoro všechny naše projekty skončily neúspěchem!

Co tedy pojí všechna tato nahodilá selhání s úspěchem, kterého jsme nakonec dosáhli? Očividně to není naše specializace. Ne, je to ochota něco malého vyzkoušet.

Čím víc projektů, tím větší šance na to, že jeden z nich skončí úspěšně, tečka. Tomu říkám **„odvaha experimentovat"**. Věřím, že s touto odvahou se rodí každý. Těm, kdo ji ztratili, tato kniha pomůže znovu nalézt **schopnost přicházet s nápady (začínat) a odvahu je vyzkoušet (ozvat se).**

Když se ohlédnete zpátky do svého dětství, určitě se vám vybaví zdánlivě děsivé problémy, které jste nakonec zvládli levou zadní. Vzpomenete si na svou první jízdu na kole? Když jste poprvé zkoušeli zadržet dech pod vodou? Vylézt na strom? Udělat první krůček? Metoda pokusů a omylů vám dnes může přijít příliš divoká, ale tehdy, kdy jste se nebáli skočit do bláta a ušpinit si ruce, jste se učili nejrychleji (a byla při tom taky největší zábava!).

Je třeba do toho skočit po hlavě. Nejodvážnější tvůrci tyto skoky dělají častěji – navzdory svému strachu – a úspěch se nakonec dostaví. Když se podíváte na jakoukoli velkou společnost, na počátku byl vždy malý experiment a skok do neznáma:

Apple: Začal dvěma chlápky, kteří chtěli postavit počítač, jenž můžete nosit kamkoliv s sebou.
Facebook: Začal jako víkendový projekt typu seznamka pro vysokoškoláky.

Tesla: Začala s prototypem elektrického auta, které mělo automobilky přesvědčit k přechodu na elektromobilitu.
Google: Začal jako výzkumný projekt.
Airbnb: Začalo jeden víkend jako nabídka přespání u někoho v obýváku, když jedete na služební cestu.
Khan Academy: Začala jako hrstka desetiminutových videí, která Sal Khan natočil pro svou rodinu.
AppSumo: Začala jako nástroj, jak najít slevu na můj oblíbený software.

Většina lidí nikdy nezvedne telefon a nikdy se neozve. Tohle bývá rozdíl mezi těmi, kdo něco skutečně vybudují, a těmi, kdo o tom jen sní. Musíte jednat. A musíte počítat s neúspěchem.
– Steve Jobs –

Podnikání je jednoduše nikdy nekončící koloběh nových začátků a zkoušení nových věcí, ptaní se, jestli jsou za ně lidé ochotni zaplatit, a jejich dalšího testování na základě shromážděných zkušeností. Pokud se bojíte zeptat, nemůžete experimentovat. A když nemůžete experimentovat, nemůžete podnikat.

Není to o pevné vůli ani sebekázni. Nikdo do vás nebude rýpat, nadávat vám ani na vás tlačit, abyste začali podnikat. Když začínáte s podnikáním, dle mého je nejdůležitější, aby vás to bavilo!

Lidé se nebojí riskovat pro trochu zábavy. U podnikání tomu není jinak. Když vás to bude bavit, strach překonáte.

Tak se pojďme trochu pobavit! Podnikání je skvělá příležitost něco se o sobě naučit, otestovat nové nápady, vyřešit vlastní problémy, pomoct ostatním a přitom za to dostat zaplaceno. Když k tomu budete přistupovat takhle, necháte své fantazii volný rozlet, budete méně

kritičtí sami k sobě a otevřete se hravému experimentování, což je přesně to, co byste si měli osvojit.

Tohle bude ten nejzábavnější a nejproduktivnější víkend, jaký jste za poslední roky zažili!

Proč jenom víkend? Abyste neměli čas to vzdát!

Díky tisícům studentů jsem zjistil, že časový limit (v našem případě víkend, který si najde každý) vás donutí být vynalézaví, zaměřit pozornost pouze na to důležité a ukáže vám, co můžete dokázat, když si stanovíte jasné hranice. Máte jen čtyřicet osm hodin.

Každá kapitola obsahuje osvědčené výzvy, které jsem vytvořil tak, abych aspirující podnikatele dostal z jejich komfortní zóny do cílové rovinky. Když se budete řídit mými pokyny, poperete se s těmito výzvami a překonáte svůj strach, budete zároveň krok za krokem rozvíjet svůj milionový byznys.

Jak je knížka *Milionářem za víkend* strukturována:

ČÁST 1 | Prostě začněte

První část vám zabere tři až čtyři dny před samotným víkendem. Tyto kapitoly probudí vaši odvahu experimentovat a připraví vás na to, abyste se během víkendu pustili rovnou do práce.

V první kapitole vám ukážu, jak se dostat do režimu uvažování „TEĎ, ne jak", který je pro experimentování klíčový. Pak si vypočítáte svoji částku finanční nezávislosti, abyste věděli, k čemu se chcete dopracovat.

Ve druhé kapitole se dozvíte o „Laťce odmítnutí", která vám pomůže rozvinout vaši schopnost oslovovat lidi. Zkusíte si průlomovou „Kávovou výzvu", která odhalí, jak jste odvážní, a procvičíte

si schopnost někoho oslovit, díky čemuž budete mít vše potřebné k nastartování milionového podniku.

ČÁST 2 | Vybudujte to

Je to tady – váš Milionový víkend! Tady vás krok za krokem provedu procesem Milionového víkendu, během kterého navrhnete, otestujete a spustíte svůj milionový byznys.

V kapitolách 3, 4 a 5 (tedy pátek, sobota a neděle) se dozvíte, jak **začít vydělávat** a získat své první tři zákazníky. K tomu se naučíte techniky, které vám pomůžou přicházet se ziskovými podnikatelskými nápady a rozpoznávat ty, které mají skutečný milionový potenciál, a zkusíte si 48hodinovou výzvu na oslovení vašich prvních platících zákazníků.

Chci po vás, abyste neotáleli a soustředili se na rychlý posun od nápadu k prvnímu zákazníkovi. Nedaří se vám najít žádné zákazníky, kteří by vám za váš nápad zaplatili? Perfektní! Oslavíme spolu váš první vítězný neúspěch (na kterém jste strávili minimum času a nic vás nestál) a rychle se pustíme do testování dalšího nápadu. Pamatujte, že vám na to bude stačit pouhý víkend!

ČÁST 3 | Posuňte to na další úroveň

Co vám vydělá 100 korun, vám vydělá 100 000. Skok na 1 milion a pak na 20 milionů je to, kvůli čemu potřebujete systém posunout na další úroveň. Dnes je nejužitečnějším nástrojem pro růst sólo

podnikatelů systém tvorby obsahu, budování publika a e-mailového marketingu. Ten vám pomůžu vytvořit v kapitolách 6 a 7.

Každá kapitola se točí kolem výzvy, jejímž výsledkem je konkrétní přínos pro váš podnik. V kapitole 8 si tento přínos ukážeme na experimentálně řízeném marketingu, který mi pomohl dostat počet uživatelů webu Mint.com z nuly na jeden milion za pouhých *šest měsíců*.[1] Když to fungovalo tak dobře pro Mint, začal jsem experimentálně řízený marketing používat pro KAŽDÝ nový produkt, službu nebo společnost, se kterými přijdu na trh.

V kapitole 9 naši pozornost přesuneme od podnikání zpátky k osobnímu rozvoji. Jako podnikatelé jste pány vlastní produktivity, školení, rozvoje i času. Budete potřebovat jiný přístup a systém, který vám pomůže zorganizovat váš den – takový, kde bude váš blahobyt na prvním místě. (Jinak to ani nemá smysl, ne?) Tato poslední kapitola je o budování nejen vašeho podnikání, ale i *osobního života*, se kterým budete spokojení.

VÝZVA

Smlouva na Milionový víkend.

Ti, kterým tohle dopomohlo k úspěchu, udělali jednu věc: zavázali se postup důsledně dodržovat. Chci, abyste byli úspěšní, takže si sepište smlouvu sami se sebou, v níž si slíbíte, že budete postupovat podle kroků uvedených v této knížce. Je čas vydat se za vaším vysněným životem. Tato smlouva vám dodá pozitivní vizi do budoucna a v těžkých okamžicích poskytne potřebnou motivaci.

Váš slavnostní slib

Já, _____ (vaše jméno), se zavazuji pracovat na dosažení svého snu, bavit se u toho, postavit se svému strachu čelem a vypořádat se s každou výzvou, kterou přede mě tahle kniha postaví.

Čeho bych chtěl/a dosáhnout po přečtení *Milionářem za víkend*:

_____

_____

_____

Podpis: _____

Datum: _____

MATERIÁLY KE STAŽENÍ ZDARMA:
DENÍK PRO MILIONOVÝ VÍKEND, ŠABLONY A DALŠÍ[2]

Pokud si chcete psát vlastní deník, který bude váš Milionový víkend dokumentovat, přejděte na stránky **audiolibrix.cz/noahkagan-materialy** a stáhněte si šablonu.
Z jedné čmáranice ve vašich poznámkách může vzejít váš milionový byznys. Zaznamenávání vašeho pokroku vám pomůže udělat si pořádek v myšlenkách, udržet si motivaci, a tím dosáhnout úspěchu.
Dále tam najdete různé šablony, materiály a videa související s touto knížkou. Pokud se vám nechce odkaz přepisovat, můžete naskenovat QR kód níže. Veškeré materiály jsou zdarma. Ať slouží.

audiolibrix.cz/noahkagan-materialy

44 Kayla Voigt, „How YouTuber Nick True Uses Dedicated Lead Magnets and Automations to Grow His Email List to Over 10,000 Subscribers“, *ConvertKit*, 22. března 2022, https://convertkit.com/resources/blog/nick-true-case-study.

45 „The Story behind Love and London“, *Jessica Dante*, přístup 18. ledna 2023, https://jessicadante.com/love-and-london.

46 Priscilla Tan, „The Best Paid and Free Autoresponder (How to Pick Yours in 15 Minutes)“, *Sumo*, 10. února 2020, https://sumo.com/stories/free-autoresponder.

47 Leo Widrich, 27. února 2011 (10:22), komentář k článku Noaha Kagana, „Daily Accountability Marketing Metrics“, *OkDork* (blog), https://okdork.com/daily-accountability-marketing-metrics/.

48 Iyabo Oyawale, „How to Grow a Startup from $0 to $20 Million in ARR—The Buffer Story“, *CopyVista*, 11. ledna 2021, https://copyvista.com/the-buffer-story/.

49 Noah Kagan, „The SECRET to Becoming a PRODUCTIVITY MASTER (Never Be Lazy Again)“, *YouTube*, 12. srpna 2020, video, 9:55 [02:56–04:58], https://www.youtube.com/watch?v=KLgIrxXvb44.

50 James Clear, „Why Trying to Be Perfect Won't Help You Achieve Your Goals (And What Will)“, *James Clear* (blog), 4. února 2020, https://jamesclear.com/repetitions. (Poznámka: Profesor z Floridské univerzity Jerry Uelsmann se o svou taktiku podělil s autory Davidem Baylesem a Tedem Orlandem, kteří ve své knize *Art & Fear* z roku 1993 změnili téma z fotografie na keramiku. Clearův článek nabízí vynikající vysvětlení jak Uelsmannovy taktiky, tak i jejího znázornění v knize *Art & Fear*.)

51 Seth Godin, *The Dip: A Little Book That Teaches You When to Quit (and When to Stick)* (New York: Portfolio, 2007).

52 Noah Kagan, „Growth Marketing Mint.com from Zero to 1 Million Users", *OkDork* (blog), 6. února 2017, https://okdork.com/quant-based-marketing-for-pre-launch-start-ups/.

53 Noah Kagan, „How to Create a $4,000 per Month Muse in 5 Days (Plus: How to Get Me as Your Mentor)", *Tim Ferriss* (blog), 28. října 2013, https://tim.blog/2013/10/28/business-mentorship-and-muses/.

54 Webová stránka, kam lidé mohou přispívat svými recenzemi – *pozn. red.*

55 Pouze v angličtině – *pozn. red.*

56 Marketing Examples, přístup 19. ledna 2023, https://marketingexamples.com/.

57 „Harry Dry", *LinkedIn*, přístup 19. ledna 2023, https://www.linkedin.com/in/harrydry/.

58 Marketing Examples (@GoodMarketingHQ), *Twitter*, přístup 19. ledna 2023, https://twitter.com/goodmarketinghq.