

SIŁA WSPÓLNEGO DOŚWIADCZENIA

Prowadzenie własnego salonu optycznego to spełnienie marzeń o prawdziwej niezależności biznesowej. Pełna autonomia decyzyjna, możliwość realizowania własnej wizji, budowanie czegoś naprawdę swojego – to dla wielu z nas główne powody, dla których wybraliśmy tę drogę. Niezależność daje wolność, ale stawia też przed nami wyzwanie: jak podejmować najlepsze decyzje, nie mając na co dzień dostępu do doświadczeń innych osób?

Najlepiej rozwijające się niezależne salony optyczne mają jedną wspólną cechę: ich właściciele potrafili połączyć pełną autonomię w prowadzeniu biznesu z dostępem do społeczności innych optyków. Zachowują one swoją niezależność, ale nie skazują się na izolację.

Trudne pytania

Każdy optyk prowadzący własny salon, niezależnie od lokalizacji czy wielkości biznesu, staje przed podobnymi dylematami: jak negocjować warunki najmu w zmieniającej się sytuacji rynkowej?, jak motywować zespół bez korporacyjnych budżetów na premie?, jak reagować na nową konkurencję?, jak planować inwestycje?

Na te pytania nie ma jednej uniwersalnej, podręcznikowej odpowiedzi. Każda sytuacja jest inna, każdy rynek ma swoją specyfikę i każdy salon działa w unikalnym kontekście. Teoria może wskazać kierunek, ale praktyka wymaga znajomości niuansów, których nie poznasz na żadnym szkoleniu.

Z mojego doświadczenia w branży wynika, że największa wartość leży właśnie w tej praktycznej wiedzy – tej, która powstaje przez działanie i stosowanie metody prób i błędów przez wiele lat prowadzenia biznesu. I ta wiedza istnieje: w głowach setek optyków w całej Polsce. Pytanie brzmi: jak do niej dotrzeć?

Rozmowy, które mają realną wartość

Podczas konferencji EKSPERCI z Wizją 2025 obserwowałem coś, co powtarza się na każdym tego typu spotkaniu, ale zawsze fascynuje swoją spontanicznością. W kuliach, przy kawie, podczas przerw między oficjalnymi

wystąpieniami toczą się setki rozmów: optycy dzielą się swoimi doświadczeniami, pytają o rady, opowiadają o swoich wyzwaniach.

„Za każdym razem, kiedy pojawiają się problemy, z którymi w branży ciężko walczyć samemu, mogę liczyć na wsparcie” – to zdanie powtarzało się w wypowiedziach wielu uczestników konferencji i za każdym razem słyszałem w nim ulgę i wdzięczność, ponieważ niektóre problemy można rozwiązać szybciej i efektywniej, gdy porozmawiasz z kimś, kto już przez to przeszedł.

To nie zastępuje profesjonalnego doradztwa ani specjalistycznych szkoleń, ale znakomicie je uzupełnia. Szkoleniowiec może przekazać teorię i nauczyć metodologii, ale to koleżanka lub kolega optyk powie: „Sprawdziłem to rozwiązanie, u mnie zadziałało, ale dobrze Ci radzę: uważaj na...”. Ta praktyczna wiedza, oparta na realnych doświadczeniach, ma nieocenioną wartość.

Mechanizm jest prosty: optyk stanął przed problemem i znalazł rozwiązanie. Inny optyk staje przed tym samym problemem np. rok później, a jedna rozmowa może zaoszczędzić mu wielu prób, błędów i kosztów. To po prostu dostęp do praktycznej wiedzy.

Lata praktyki i doświadczenia

Gdy podczas dużego spotkania branżowego spotyka się stu czy więcej optyków, wówczas w jednym miejscu gromadzi się ogromny zasób doświadczenia. To setki lat łącznej praktyki w prowadzeniu biznesu, dziesiątki rozwiązanych problemów, niezliczone lekcje wyciągnięte z sukcesów i porażek.

Współpracując od lat z wieloma salonami optycznymi, widzę wyraźnie jedną



Damian Misiak

Współzałożyciel i pomysłodawca Struktury EKSPERT OPTYK. Od 2000 r. rozwija europejski biznes optyczny, wspierając rozwój lokalnych salonów optycznych. Specjalizuje się w analizie danych i zarządzaniu operacyjnym, co przekłada się na efektywność prowadzonych projektów.

prawidłowość: różnorodność doświadczeń to ogromne bogactwo. Każdy ma swoje unikalne lekcje, wynikające z konkretnej sytuacji, lokalnego rynku i specyfiki klientów.

Wyobraź sobie następującą sytuację: stawiasz przed grupą optyków pytanie o konkretne wyzwanie biznesowe. Otrzymujesz dziesięć różnych odpowiedzi, bo każdy znalazł rozwiązanie dopasowane do swojej rzeczywistości. Nie musisz wybierać jednej „prawidłowej” odpowiedzi. Możesz wysłuchać wszystkich, przeanalizować, co mogłoby zadziałać w Twoim przypadku, i dostosować rozwiązanie do swojej sytuacji.

To właśnie jest siła społeczności, która nie narzuca jednego modelu, ale oferuje wiele perspektyw. Nie mówi „tak trzeba”, ale pokazuje „tak można” i Tobie pozostawia autonomię decyzji, dając jednocześnie szeroki kontekst.

Jak działa wzajemne wsparcie

Jak w praktyce wygląda dostęp do społeczności? To nie są formalne relacje, skomplikowane procedury czy oficjalne konsultacje, ale po prostu: telefon do kogoś, kto może mieć podobne doświadczenie, krótka rozmowa podczas spotkania branżowego, pytanie zadane w zaufanym gronie czy też wymiana spostrzeżeń przy okazji innego wydarzenia.

„Słuchaj, stanąłem przed takim problemem... Jak Ty to rozwiązałeś?”, „Zastanawiam się nad tą inwestycją. Co Ty zrobiłbyś w mojej sytuacji?”, „Mam dylemat związany z zespołem. Czy spotkałeś się z czymś podobnym?”. Rozmowy na te i podobne tematy nie dają gotowych rozwiązań, ale dają coś cenniejszego – perspektywę. Pokazują, jak inni myśleli o podobnym problemie, jakie widzieli opcje, co wzięli pod uwagę przy podejmowaniu decyzji. A potem Ty decydujesz, co pasuje do Twojej sytuacji.

Optycy, którzy mają możliwość przeprowadzania takich rozmów i konsultacji, działają pewniej – nie dlatego, że ktoś podejmuje za nich decyzje, ale dlatego, że podejmują je w szerszym kontekście. Wiedzą, że ktoś już sprawdził konkretne rozwiązanie i może podzielić się swoimi doświadczeniami, a oni nie muszą wywierać przysłowiowych otwartych drzwi.

Autonomia ze wsparciem

Rozwijające się salony optyczne, najsukcesowniej radzące sobie z wyzwaniami i najstabilniej funkcjonujące na rynku, mają wspólną cechę: ich właściciele aktywnie uczestniczą w życiu społeczności branżowej. Nie tracą przez to nic ze swojej autonomii. Każdy prowadzi salon po swojemu, według własnej wizji, podejmując niezależne decyzje, ale jednocześnie ma dostęp do wiedzy i doświadczeń innych optyków. Mogą zapytać, skonsultować się czy wymienić spostrzeżeniami.

Ten model – pełna niezależność biznesowa połączona z dostępem do społeczności – okazuje się niezwykle efektywny. Zachowujesz wszystko, co cenisz w niezależności: wolność decyzji, własną wizję, możliwość budowania biznesu dokładnie tak, jak chcesz, a jednocześnie zyskujesz coś, czego nie da się kupić: dostęp do doświadczeń setek optyków.

To nie jest szybka droga do sukcesu. To długoterminowa inwestycja w rozwój. Relacje w społeczności buduje się latami, zaufanie rośnie stopniowo, ale efekty są



trwałe. Raz nawiązane kontakty mogą służyć przez całą karierę biznesową. Raz zbudowana sieć wsparcia działa w obie strony – pomagasz innym i otrzymujesz pomoc, gdy jej potrzebujesz.

Co się zmienia na co dzień

Różnica między prowadzeniem salonu w izolacji a prowadzeniem go z dostępem do społeczności jest subtelna, ale fundamentalna. Nie chodzi o dramatyczne zmiany czy spektakularne efekty. Chodzi o coś znacznie ważniejszego – o jakość podejmowanych decyzji i spokój, z jakim prowadzisz biznes.

Kiedy pojawiają się wątpliwości dotyczące ważnej inwestycji, nie musisz analizować wszystkich możliwości w pojedynkę, ale możesz zapytać kogoś, kto już podobną decyzję podjął. Kiedy zastanawiasz się nad nowym rozwiązaniem dla salonu, możesz usłyszeć, jak sprawdziło się ono gdzie indziej. Kiedy szukasz sposobów na rozwiązanie konkretnego problemu, możesz skorzystać z doświadczeń tych, którzy już się z nim uporali.

To przekłada się na bardzo konkretne korzyści. Decyzje podejmowane są szybciej, bo masz szerszy kontekst. Popelniasz mniej kosztownych błędów, bo ktoś już sprawdził konkretne rozwiązanie. Masz większy spokój w prowadzeniu biznesu, bo wiesz, że nie jesteś sam z wyzwaniami, które przed Tobą stoją.

Ale jest jeszcze jedna wartość, trudniejsza do zmierzenia, a być może najważniejsza.

To poczucie, że Twoje wyzwania są normalne, że inni też przez to przechodzą i że problemy, które wydają się przytłaczające, można rozwiązać, a Ty nie jesteś w tym sam.

Relacje, które procentują latami

Czy dostęp do społeczności gwarantuje sukces? Oczywiście, że nie. To tylko jeden z wielu czynników, ale to czynnik znaczący – element, który realnie wpływa na jakość prowadzenia biznesu i komfort codziennej pracy.

Pytanie, które warto sobie zadać, brzmi: czy mam dostęp do środowiska ludzi, którzy rozumieją specyfikę moich wyzwań? Czy mogę skorzystać z ich perspektywy, gdy potrzebuję szerszego spojrzenia na problem?

Właśnie dlatego fundamentem Struktury EKSPERT OPTYK – od początku jej istnienia – było i jest przekonanie, że niezależni optycy nie muszą być sami. Wydarzenia takie jak: coroczna konferencja EKSPERCI z Wizją, warsztaty, weekendowe wyjazdy czy spotkania regionalne tworzą przestrzeń dla wymiany doświadczeń – nie tylko przez oficjalne wystąpienia, ale przede wszystkim przez setki nieformalnych rozmów, które przekładają się na realne wsparcie.

Budowanie takich relacji wymaga czasu i zaangażowania, ale jest to inwestycja, która procentuje przez lata, bo niezależność w biznesie jest wartością, a niezależność wsparta społecznością – to siła.