

Po co Ci prawnik? Błędy przedsiębiorców

Tworząc swój produkt cyfrowy – zwłaszcza pierwszy – pewnie masz całą listę wydatków, które mnożą się każdego dnia. Jak wobec tego znaleźć pieniądze, energię i czas na pomoc prawną? Czy jest Ci to naprawdę potrzebne? Na te pytania postaram się znaleźć dla Ciebie odpowiedź – bardzo konkretnie i praktycznie, na przykładach. Posłużę się znanymi mi przypadkami – taki subiektywny przegląd case studies! Zapoznaj się z całym materiałem – dzięki niemu możesz uczyć się na cudzych błędach, a nie popełniać własne, oszczędzając tym samym swoje zasoby oraz budżet.



Kim jestem?

Zanim jednak przejdziemy do konkretów, to powiem Ci kilka słów o sobie, bo przecież niekoniecznie poznaliśmy się już wcześniej. Nazywam się Kasia Krzywicka i jestem prawniczką, przedsiębiorczynią i własną szefową. Od ponad dwóch lat wspieramy z zespołem przedsiębiorców w budowaniu biznesów cyfrowych. To, co jest naszym zaszczytem i jednocześnie wyróżnikiem, to fakt, że widzieliśmy od kuchni produkcję różnych kursów online – takich, które sprzedały się rewelacyjnie, a ich autorzy zapraszani byli do podcastów czy wywiadów i podzielenia się historią swojego spektakularnego sukcesu, ale i takich, których sprzedaż była raczej lekcją (żeby nie powiedzieć – porażką), a nie sukcesem. Z takich przykładów też dużo się uczyliśmy i zdobytą wiedzą chcę się z Tobą podzielić.




Brak ustaleń dot. własności intelektualnej

Pierwszy, podstawowy błąd, to brak przeniesienia autorskich praw majątkowych i uregulowania w umowach kwestii związanych z licencją. Jeśli ktoś wykonuje dla Ciebie grafiki, montuje Twoje filmy, to zdarza się, że kusi napisanie do współpracownika już po czasie, z propozycją podpisania umowy z przeniesieniem praw autorskich. Wiąże się to jednak z pewnym ryzykiem po stronie wydawcy e-booka, kursu, szkolenia czy workbooka, ponieważ często autor treści zgadza się na przeniesienie praw autorskich majątkowych, ale prosi o dodatkowe wynagrodzenie! Tłumaczy, że pierwotne wynagrodzenie dotyczyło tylko stworzenia materiału, a przeniesienie praw jest według niego dodatkowo płatne – i liczone na przykład procentowo od sprzedaży produktu. W takim wypadku Tobie, jako wydawcy, pozostaje niewielkie pole do negocjacji – bo zależy Ci na tym, żeby sprzedawać swój produkt. Tak że to prawda, że możesz podpisać taką umowę po czasie, ale jeśli te kwestie nie zostaną ustalone wcześniej, to mogą wygenerować dla Ciebie duże obciążenie finansowe.

Znikający dostawcy i brak dostępów

Kolejna rzecz, z którą często się spotykam, to tworzenie swojego biznesu z pasji. Znam przedsiębiorców, którzy proszą o wsparcie osób z zewnątrz, które wiedzą na przykład, jak tworzyć strony www czy sklepy i w czasie sprzedaży, w najbardziej newralgicznym momencie, kiedy każdy koszyk zakupowy jest cenny... Nie mogą liczyć na działania tego dostawcy. Bo on po prostu znika, wyłącza telefon o 16:00, zamyka dzień pracy. Przedsiębiorca chce więc zrezygnować z usług tej osoby, bo nie spełnia jego oczekiwań – ustalenia były inne, czego innego się spodziewał. To nie sytuacja wyssana z palca – takie rzeczy naprawdę się dzieją!

W sytuacji, której byłam świadkiem, przedsiębiorca zdecydował się na rozwiązanie współpracy z agencją marketingową, ale nie miał dostępów do Wordpressa i sklepu postawionego na




WooCommerce. Jak się domyślasz, kiedy w grę weszło zakończenie współpracy, to przedsiębiorca miał związane ręce – nie mógł przekazać drugiej osobie czy agencji dostępu, bo sam ich nie miał...

Jeszcze w momencie trwania usługi należy więc poinformować dostawcę, że będziesz rezygnować z jego działań i poprosić o przekazanie dostępu i niezbędnych informacji. Dobrze jest, jeśli dostawca jest uczciwym i rzetelnym kontrahentem – tylko takich Ci życzę! – i zgadza się na przekazanie danych i rozwiązanie współpracy. Czasami jest jednak tak, że dotychczasowy współpracownik staje się nagle generatorem Twoich problemów... Na takie trudności nie ma czasu w momencie sprzedaży, więc pamiętaj, żeby zawsze odpowiednio wcześniej odebrać dostęp i cieszyć się niezależnością.

Znam wielu przedsiębiorców, którzy nigdy nie widzieli swojego newslettera od środka – nie wiedzą nawet, jak się zalogować, nie mają danych, bo mailing zbudowała agencja, wysyłkę przejęła od nich Wirtualna Asystentka i wszystko odbywało się poza przedsiębiorcą. Pamiętaj, żeby nie być takim przedsiębiorcą – nawet, jeśli nie chcesz samodzielnie budować strony czy zajmować się mailingiem, to odbierz dostęp do wszystkich serwisów i narzędzi!

Korzystanie z nielegalnych źródeł

Następny case to sytuacja, w której montażysta wykorzystał nagranie czy muzykę z nielegalnego źródła. Przedsiębiorca pracował z nim, ale nie podpisał żadnej umowy – zakładał, że ma do czynienia z podmiotem profesjonalnym. Przy późniejszych działaniach zorientował się, że nie ma prawa korzystać z części materiałów – a dodatkowo odpowiedzialność za ewentualne naruszenia praw osób trzecich leży po jego stronie. Pojawiły się wątpliwości, jak poradzić sobie z tym problemem – czy napisać do autora z prośbą o licencję wsteczną? Czy to w ogóle zadziała? Czy może usunąć nielegalnie wykorzystane treści ze swoich materiałów?



Calej tej sytuacji można było uniknąć po prostu określając w umowie, że należy korzystać z legalnych źródeł i przenosząc odpowiedzialność na montażystę, rozumianego jako podmiot profesjonalny, jako osoba, która wie, że to, co jest dostępne w Internecie, niekoniecznie jest do swobodnego użytku!

Brak zabezpieczenia prawnego swojej marki

Kolejna sprawa to sytuacja, kiedy przedsiębiorca nie zadbał w ogóle o zabezpieczenie prawne swojej marki – nie miał podpisanej umowy z grafikiem o stworzenie logo, nie miał praw autorskich ani zastrzeżonego znaku towarowego. To oczywiście jest decyzja przedsiębiorcy – tylko pamiętaj o tym, że jeśli chcesz nawiązać na przykład lukratywną współpracę z dużym podmiotem (firmą czy influencerem), to często w umowie znajdziesz zapisy, które będą wymagały od Ciebie deklaracji, że masz prawa do kursu, logo, innych treści! Sprawdzane jest to także w przypadku różnego rodzaju dotacji – czasami aby z nich skorzystać musisz udowodnić, że jesteś podmiotem profesjonalnym, wiarygodnym, rzetelnym i wiesz, jak zabezpieczyć swój interes – choćby w sposób tak prosty, jak rejestracja znaku towarowego.

Budowa domu na cudzej działce...

Następny błąd związany jest z domeną. To temat, który faktycznie w wielu przypadkach jest palącym problemem. Popełniłam już w 2020 r. newsletter oraz artykuł na ten temat i moja skrzynka rozpałała się do czerwoności – nigdy w życiu nie otrzymałam tylu odpowiedzi i opisów podobnego problemu! Okazuje się bowiem, że przedsiębiorcy bardzo często nie są abonentami domeny, na której zbudowana jest ich strona internetowa – są nimi agencje marketingowe, znajomi informatycy... To również aspekt, o którym musisz pamiętać, bo rola abonenta jest o tyle istotna, że jeżeli jest nim zewnętrzny dostawca, a nie Ty, przedsiębiorca, to

w każdym momencie możesz stracić dostęp do swojej strony. To trochę tak, jakbyś budował_ dom nie na swojej działce!

Istnieje specjalny rejestr, w którym można zweryfikować, kto jest abonentem strony www. Jeżeli nie jesteś tam wpisany_, to za-
dbaj, żebyś był_ – to bardzo ważna kwestia, która jest często po-
mijana, a może być doniosła w skutkach.

Niedotrzymanie terminu i wykonanie zastępcze

Kolejny temat to wykonanie zastępcze. Myśl o nim pojawia się w sytuacji, w której nie podpisaliśmy odpowiedniej umowy z wy-
konawcą, wysyłamy mu zadania do wykonania i wiemy na pew-
no, że się nie wyrobi, mamy dość słuchania tłumaczeń, więc
chcemy, żeby zadanie wykonał inny podmiot. Na takie przypad-
ki przewidziane są specjalne klauzule w umowie, pozwalające
na egzekwowanie od wykonawcy, który nie dotrzymał terminu,
zwrotu otrzymanych już pieniędzy albo zapisy dotyczące płatno-
ści po wykonaniu i zaakceptowaniu zlecenia. To szczególnie waż-
ne, kiedy masz ograniczony budżet – nie chcesz przecież płacić
podwójnie albo marnować pieniądze na realizację, która Cię nie
satisfakcjonuje!

Silna wizja artystyczna...

Z kwestią wykonania zlecenia przez podwykonawcę powiązane są
jeszcze dwie potencjalne sytuacje kryzysowe. Pierwsza z nich to –
nazwijmy to – wykonanie artystyczne. Grafik czy ilustrator mają
tak silną wizję na treści do Twojego e-booka czy kursu, że są bar-
dzo oporni na wszelkie uwagi, sugestie poprawek, Twój pomysł na
produkt. Ich koncepcja jest dużo silniejsza niż Twoja wizja – nie-
chętnie musisz więc zapłacić za pracę, która nie spełnia do koń-
ca Twoich oczekiwań, nie podoba Ci się... W umowie warto więc
zawrzeć informacje na temat tego, na podstawie czego dokład-
nie wykonywany jest dany utwór (np. grafika, ilustracja) i klauzu-
lę o prawie do akceptacji dzieła, która określa, że w przypadku

zaakceptowania pracy konsekwencją będzie chociażby wypłata wynagrodzenia, a w przypadku niezaakceptowania – konieczność wykonania poprawek według wskazań, w określonym terminie.

Mówię Ci o tym, bo widziałam przypadki, w których przedsiębiorca musiał zaakceptować i zapłacić za prezentację czy oprawę graficzną e-booka, która mu się zupełnie nie podobała, bo po prostu nie miał już siły kłócić się z wykonawcą, a z umowy wynikało, że nie ma prawa wnikać w wizję artystyczną. Warto zatem wskazać w umowie, że dostawca wykonuje prace na Twoje wyraźne polecenie, zgodnie z briefem.

Poprawki – aż do skutku?

Druga potencjalna sytuacja kryzysowa i ostatnia kwestia, o której zwykle nie myśli się przy rozpoczęciu współpracy, to poprawki w wykonaniu zlecenia przez profesjonalistę (korektora, redaktora, grafika, montażystę, etc.). Czasami, kiedy poprosisz o stworzenie e-booka czy korektę Twoich prezentacji, otrzymasz wykonane zlecenie z informacją, że odesłanie (w Twoim odczuciu – do poprawek) będzie traktowane jak rozpoczęcie nowego zlecenia i tak liczone. Może być też tak, że np. grafik wysyła Ci materiały, mówi, że masz dokładnie 3 godziny na zapoznanie się z nimi i naniesienie poprawek oraz sugestii, a jak się nie wyrobisz w tym czasie z odesłaniem i powiadomieniem go o sugerowanych zmianach SMS-em i stuknięciem w okno, to on traktuje to jako niezależne zlecenie.

Ten aspekt również można uregulować umową – można w niej wskazać, ile jest czasu na naniesienie poprawek oraz ile razy można je zlecić (raz, dwa, przez miesiąc, a może do skutku?). Niemalże przy każdym zleceniu potrzebne są poprawki, nawet drobne, więc warto zabezpieczyć się na ich wypadek i przed zleceniem ustalić warunki, na jakich będą wykonywane.

Mam nadzieję, że ten materiał był dla Ciebie wartościowy! Jestem ciekawa, jakie masz przemyślenia na temat rzeczy, o których mówiłam – podziel się nimi ze mną koniecznie!

W podziękowaniu za wytrwałość w zdobywaniu ze mną biznesowej wiedzy mam dla Ciebie coś szczególnego – kliknij w przycisk poniżej, by zapoznać się z ofertą, którą dla Ciebie przygotowałam. Chcę pomóc Ci przejść przez proces wydawania legalnego produktu online bez stresu i niepotrzebnych kłopotów – tak, aby Twój e-book czy kurs online był nie tylko merytoryczny, ale i zgodny z prawem, a jego sprzedaż kojarzyła Ci się po latach z sukcesem, a nie przykrym rozczarowaniem.

KLIKNIJ

