

WORKBOOK

ZARABIAJ

ONLINE

Jak wystartować z dochodowym biznesem online?



Ola Gościńskiak

Tytuł: ZARABIAJ ONLINE

Jak wystartować z dochodowym biznesem online?

Copyright: © Ola Gościńskiak

Jestem Interaktywna, 2021

Grafika: Ola Gościńskiak

Skład: Agnieszka Pojda

Redakcja i korekta: Joanna Dyrzcz

Wsparcie: Martyna Chmielewska, Agnieszka Pojda

Fotografie: Agnieszka Werecha-Osińska

Grafiki: Agata Jakuszko

ISBN: 978-83-66851-02-3

Poznań 2021

Wydanie pierwsze

Dystrybutor: Jestem Interaktywna





1 **OBIEKCJE** 8

2 **DLACZEGO WARTO?** 15

3 **ETAPY: 4 X P** 19

4 **JAK ZARABIAĆ NA BLOGU** 37

5 **PROGRAMY PARTNERSKIE** 49

6 **PRACA W DOMU** 50

7 **JAK ZACZAĆ DZIAŁALNOŚĆ** 59

HEJ! TU OLA GOŚCINIAK!

Cieszę się, że dołączasz do społeczności Interaktywnych. Poznajmy się! Kim jestem? Mam na imię Ola. Uwielbiam Internet, strony internetowe oraz WordPressa. Od podstawówki tworzę strony WWW – najpierw hobbystycznie, potem pracując dla innych i na własny rachunek.

Od grudnia 2015 roku prowadzę blog **Jestem Interaktywna**, dzięki któremu pomagam biznesom być online ► olag.pl

Oprócz tego przekazuję swoją wiedzę w wyzwaniach, na webinarach, prelekcjach, na warsztatach, w podcaście, e-bookach oraz w książce **Bądź online** ► badzonline.pl

Prowadzę grupę **Jesteśmy Interaktywne**, w której ponad 10 000 osób wspiera się wzajemnie przy tworzeniu idealnych miejsc w sieci.

► olag.pl/grupa-fb



Kiedy startowałam z blogiem Jestem Interaktywna, nie wiedziałam nic o tworzeniu biznesu online, marki osobistej, konieczności poznania grupy odbiorców.

Zaczynałam od zera. Wiem, jak to jest nie mieć nic na początek, wiem, jakie jest to trudne. Wiele rzeczy uczyłam się na sobie, popełniając błędy, wyciągając z nich wnioski i wprowadzając je w życie.

Przedstawię Ci, jak wystartować z biznesem online, który zarabia!

Ola Gościniak



DLA KOGO JEST TEN E-BOOK?

Blog Jestem Interaktywna prowadzę od końca 2015 roku. Jak u każdego początkującego blogera trochę czasu musiało minąć, by moja strona się rozkręciła, fajnie funkcjonowała i swoją treścią przyciągała coraz więcej czytelników.

Wiele początkujących (w tym także ja) ma problem z tym, że porównuje się do ludzi, którzy są obecnie znani, i u których wszystko już nieźle funkcjonuje.

To powoduje frustrację, której można by uniknąć, gdybyśmy zestawiali swoje działania z poczynaniami osób dopiero startującymi i będącymi na tym poziomie, na którym my sami jesteśmy.

Pamiętaj, że nie każdy z biznesów online, które mamy okazję teraz obserwować, od razu wystrzelił w kosmos! Mój także. I to jest



całkiem normalne, że potrzeba czasu na to, żeby poznać swoich odbiorców, zacząć odpowiadać na ich potrzeby i dostarczyć im takich produktów, które rozwiążą ich problemy.

Jeśli dopiero zaczynasz tworzyć swoje miejsce w sieci, możesz się mylić, wyciągać wnioski i uczyć się z nich na przyszłość.

Podczas wyzwań, które organizuję, przeprowadzam z Wami dużo rozmów i zdaję sobie sprawę

z tego, jak wiele macie obaw związanych z wystartowaniem ze swoim miejscem w sieci i biznesem.

Wiele osób już prowadzi biznes, ale jest on zlokalizowany w świecie offline i zastanawia się nad jego przeniesieniem do internetu, jednak cały czas pojawia się jakieś „ale”.

Ten e-book jest dla osób, które już mają swój biznes, ale chciałyby

go albo przenieść do sieci, albo stworzyć dodatkową gałąź w sieci.

Ten e-book jest również dla osób, które nie mają swojego własnego biznesu, ale chcą wystartować w sieci z własnymi produktami. W tym e-booku znajdziesz kilka inspiracji i pomysłów, co można sprzedawać w biznesie online.

Przekonuję Was zawsze do tego, żebyście się nie bali i działali, bo te obawy nie znikną. Nigdy nie będzie tak, że wstaniecie z łóżka, stwierdzając, że dziś jest idealny dzień, bo już się nie boicie. Tak się nie stanie. Mało tego, niektóre

z tych obaw się spełnią, ale dobra wiadomość jest taka, że większość – prawdopodobnie nie.

Kiedy mój biznes prowadziłam stacjonarnie, wynajmowałam biuro i wychodziłam codziennie do pracy.

W pewnym momencie 100% moich działań przenieśliśmy do Internetu. I to mi się opłaciło. W tym workbooku udowodnię Ci to!

Przejdźmy więc do tego, jak wystartować z dochodowym biznesem online!



1

WZBIENKJE

**Przeniesienie
biznesu z offline
do online jest
możliwe!**



OBIEKCJE

Na przestrzeni ostatnich 5 lat mój blog Jestem Interaktywna zmienił się w biznes online. W tym czasie stworzyłam parę dobrych kursów, m.in. kurs WordPressa, WooCommerce, MailerLite'a, różne kursy techniczne, dodatkowo napisałam również kilka e-booków, np. o tym, jak stworzyć sklep online.

Moja firma ma przychody w granicach 40 tysięcy złotych miesięcznie i muszę przy tym zaznaczyć, że jestem młodą mamą, właściwie na pełny etat, a własną firmą zajmuję się około 2-3 godzin dziennie. Mam zespół, który ze mną pracuje i dużo rzeczy deleguję.

Chciałabym Ci podpowiedzieć, jakie masz możliwości, w jaki sposób osiągnąć satysfakcjonujące rezultaty i od czego w ogóle zacząć?

Na początek wymienię najczęściej spotykane obiekcje, które mogą

Chciałabym Ci pokazać, że przeniesienie biznesu z offline do online jest możliwe. Ja też kiedyś zaczynałam i nieśmiało myślałam o swoich pierwszych produktach.

pojawić się w stosunku do sprzedaży online.

OBIEKCJE:

„Moich produktów trzeba dotknąć, dopiero wtedy można je kupić”

Ja uważam, że można pokazać w Internecie nawet takie produkty... Jako przykład mogę podać działania Moniki Kamińskiej, która w sieci sprzedaje buty, ubrania i to wszystko w przedsprzedażach, tzn. na kilka miesięcy przed produkcją danego produktu. Ludzie ustawiają się

w kolejce, by móc je kupić. Jak ona to robi? Monika pokazuje w ciekawy sposób rozmiarówkę, to, jak wyglądają jej produkty, pokazuje je w różnych stylizacjach, na różnych osobach.

Do tego zapoznaje klientów z poszczególnymi etapami tworzenia ubrań, opowiada ciekawie o materiałach, a opisy w jej sklepie są świetnie przygotowane. Produkt należy pokazać tak, aby odbiorcy niemal poczuli, że dotykają go fizycznie, albo od razu pokazać jego zastosowanie.

W tym celu można wykorzystać każdą możliwą formę np. audio, video, tekstową - oczywiście trzeba tutaj pamiętać o dopasowaniu do specyfiki produktu.

„Moi klienci nie kupują online”

Są takie branże, w których możemy się obawiać, że osoby z naszej grupy docelowej nie będą robiły zakupów online, ale coraz częściej się to zmienia, zwłaszcza w dzisiejszych czasach. Nawet starsze pokolenia

przekonują się do zakupów online, powoli oswajają się z nowymi technologiami. Nie warto zakładać, że klienci nie kupią - trzeba to po prostu sprawdzić.

„Trudne wdrożenie”

Mogą pojawić się obawy przed wdrożeniem produktu i strach przed tym, że pracownicy nie podołają zadaniu, że są oporni na nowe technologie, że może brakować im wiedzy. Dodatkowo może doskwierać brak pomysłów na wdrożenie swoich produktów.

„Nie mam czasu”

Cały proces może się nam wydawać pracochłonny i nie wiemy, jak działać. Jednak ja już na samym początku obaliłam tę teorię, mówiąc, że sama pracuję po 2-3 godziny dziennie.

W momencie kiedy zaczynamy już działać, to można tak wszystko zautomatyzować, że będzie znacznie lepiej niż w biznesie offline. Można sprawić, że będziemy poświęcać na biznes online nie aż tak dużo czasu,



jakby się mogło wydawać. Warto wykorzystać tyle czasu, ile masz i pracować nad swoim biznesem systematycznie.

„Nie przebiję się”

Wydaje się nam, że w sieci jest już wszystko i czym tu się można jeszcze wyróżnić? Sądzymy, że ludzie nie zdecydują się na nasz produkt, że jest za duża konkurencja. A prawda jest taka, że każdy z nas jest inny, każdy ma inną osobowość. Jest dużo

świetnych specjalistów w swojej dziedzinie, np. nie ja jedna opowiadam o WordPressie, ale nie zamykam biznesu, tylko dlatego, że mam konkurencję. Każdy z nas może docierać do innych odbiorców, bo jednym pasuje nasza osobowość, innym nie.

Może nie pasować komuś wiele rzeczy, sposób mówienia, wyrażania się, malowania itp. My nie jesteśmy zupą pomidorową, żeby smakować wszystkim.

Każdy ma prawo wybrać, kogo chce oglądać. Nie możemy pasować wszystkim. I trzeba pamiętać, że wcale nie musimy się przebijać, nie musimy starać się być top of the top w naszej branży.

Wystarczy, że znajdą się osoby, które będą chciały nas słuchać/oglądać, korzystać z naszych produktów. Warto spróbować działać, bo siedząc na kanapie i martwiąc się o wszystko, na pewno nic nie zdołamy.

Ja zawsze powtarzam, że są dwa uda: albo się uda albo się nie uda. Ale żeby to sprawdzić, trzeba zacząć działać.

„Duży koszt”

Są niskokosztowe sposoby, dzięki którym możesz zacząć działać ze swoim biznesem online. Jeśli nie możesz zlecić komuś stworzenia strony WWW czy sklepu online, to bez problemu zrobisz to samodzielnie np. z kursami WP i Woo, w których pokazuję to krok po kroku.

Takie rozwiązanie ma jeden ogromny plus - w przyszłości z łatwością będziesz samodzielnie wprowadzać zmiany i nauczysz się zarządzać stroną WWW i sklepem.

„Nie wiem, od czego zacząć”

Pomogę Ci w tym. Znajdziesz tutaj checklistę, dzięki której z łatwością zaplanujesz swoje przyszłe działania.

„Obawiam się hejtu”

Osoby, którym coś nie będzie odpowiadało, zawsze się znajdują. Pytanie, czy to powód, by porzucić swoje marzenia?

Myślę, że warto zastanowić się nad konstruktywną krytyką i poprawić, to, co konieczne. Jednak w przypadku hejtu najlepszym rozwiązaniem jest blokować takie treści i rozwijać się dalej. Przy mojej działalności pojawiają się czasem takie komentarze, jednak wiem, że to, co robię, pomaga wielu osobom i nie mam zamiaru z tego rezygnować. Ty też tego nie rób!

„Jak pozyskiwać klientów bez spamowania, bez nachalności?”

Zawsze znajdą się osoby, które stwierdzą, że nasza sprzedaż jest nachalna, ale są również tacy, którzy nasze działania marketingowe przegapią.

Jest to na pewno indywidualna kwestia - zawsze się znajdzie ktoś, komu nie będzie pasowało.

To jest zupełnie normalne.

Dlatego każdy może sobie wybrać taką osobę, która mu będzie odpowiadała.

Trzeba działać w zgodzie ze sobą, kierować się swoimi wartościami. Do tego, jeśli masz do zaoferowania coś, co pomoże innym, to jak najbardziej należy to pokazywać.



CO?

OBIEKCJE

Wypisz swoje obiekcje, a potem napisz, co możesz z nimi zrobić.

 **MOJE OBIEKCJE**

 **ROZWIĄZANIE**

2

DLACZEGO WARTO?

Dlaczego warto
prowadzić swój
biznes online?



DLACZEGO WARTO?

Poniżej znajdziesz kilka aspektów, dla których warto prowadzić biznes online.

NISKI PRÓG WEJŚCIA

W biznesie offlinowym trzeba wynająć lokal, musimy opłacić media, a koszty otwarcia działalności są często bardzo wysokie.

Z kolei w biznesie online te koszty układają się różnie - samą stronę internetową możemy stworzyć samodzielnie. Na początek można działać jedynie w social mediach i czasem to w zupełności wystarcza.

Oczywiście zachęcam do własnej strony internetowej, bo to podstawa w biznesie, ale jeśli chcesz jedynie przetestować swój pomysł na biznes - to sprawdzaj swoje siły na IG, na FB, może uda się Ci zebrać jakąś grupę docelową.

Żeby zacząć działać, nie musimy zatrudniać wielu osób. Taki niski próg wejścia pomaga Ci także w testowaniu nowych rozwiązań i pomysłów - łatwiej o to, gdy to nie wymaga wielkich inwestycji.

OSZCZĘDNOŚCI

Nie musimy wiele inwestować na start, na hosting, domenę - często wystarczy kilkadziesiąt złotych w skali całego roku.

Stworzenie sklepu online na WordPressie to kwestia zainstalowania i skonfigurowania bezpłatnej wtyczki WooCommerce. Na początek z powodzeniem możesz wybrać rozwiązania bezpłatne i niskokosztowe.

Dopiero wraz z rozwojem Twojego biznesu online, możesz zacząć inwestować w coś więcej.

DYWERSYFIKACJA

Możemy sprawić, że będziemy mieli różne źródła dochodu. Jeśli masz już biznes offline, to możesz wprowadzić dodatkową gałąź w sieci lub jakąś promocję w Internecie.

Jeżeli już jesteś w sieci, to również masz inne możliwości.

SKALOWANIE

To najważniejsza zaleta moim zdaniem. Mówiąc biznes online mam na myśli różne automatyzacje, możliwości skalowania naszego biznesu. Trzeba stworzyć, produkty, usługi, które nie są zależne od naszego czasu pracy.

Np.: ktoś zakłada szkołę językową, prowadzi konsultacje, lekcje, to wtedy zarobki tej osoby zależą od czasu pracy.

Musi przeprowadzić ileś lekcji, by zarobić konkretną sumę pieniędzy.

W biznesie online nagrywasz sobie taką lekcję i Twój zarobek zależy

od tego, ile osób ją kupi. Raz poświęcisz na to swój czas np. kilka godzin, ale potem ten materiał możesz sprzedać wielu osobom (np. jako kurs online).

Masz biznes niezależny od czasu pracy.

Możliwości skalowania, to moc biznesu online i rzecz, dla której warto działać.

Pokażę Ci to na przykładzie:

Chcę zarobić 10 000 miesięcznie.

Możliwość nr 1:

Muszę zrobić 4 strony internetowe za 2500 zł, a nad każdą spędzę 40 godzin. Pracuję łącznie 160 godzin.

Możliwość nr 2:

Muszę sprzedać 20 kursów online za 500 zł. Nagranie kursu trwa około 40 godzin.

Razem pracuję 40 godzin + muszę doliczyć czas na promocję, którą mogę zlecić.

Wcześniej, gdy nie robiłam zleceń, nie zarabiałam - proste!

DLACZEGO?

RUSZ!

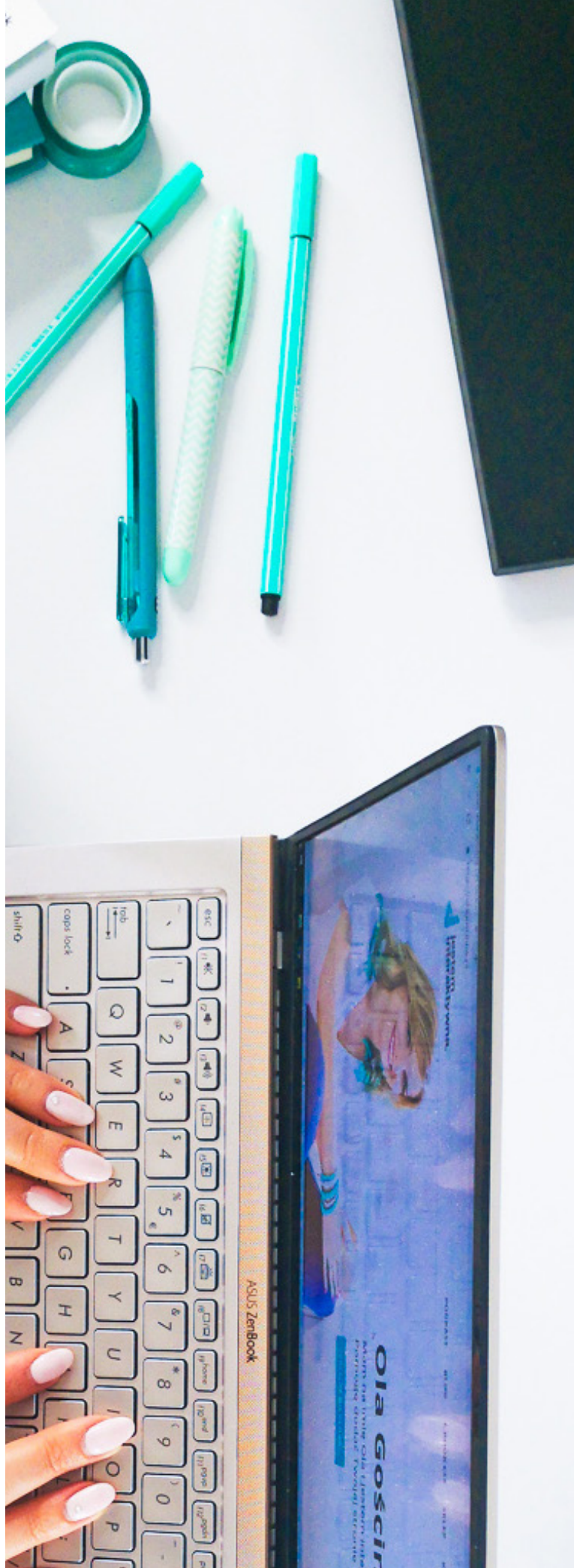
CO SIĘ ZMIENI W TWOIM ŻYCIU, GDY PRZENIESIESZ BIZNES DO INTERNETU?

NOTATKI

3

ETAPY:
4 X P

Etapy rozwinięcia
biznesu online



ETAPY ROZWOJU BIZNESU

POMYSŁ

Często masz obiekcje, że się nie przebijesz ze swoim produktem.

Osobowość - jak już wspominałam - ma tutaj duże znaczenie, ale ważniejszą sprawą jest odkrycie, jaki problem ma Twoja grupa docelowa i znalezienie rozwiązania tego problemu.

Warto pytać swoich odbiorców, jakie mają trudności, jakie są ich oczekiwania.

Żeby dobrze przygotować się do tego tematu, rozmawiałam z ponad setką osób i próbowałam się dowiedzieć, jakie są najczęstsze problemy wśród moich odbiorców, jak ja mogę im pomóc.

Takie działanie często jest pomijane na początku działalności,

a potem jest zdziwienie, że coś nie wypaliło.

Trzeba sobie zadać pytanie, czy zrobiłaś/eś produkt, który jest komuś potrzebny? Który rozwiązał jakiś problem?

Warto porozmawiać z odbiorcami. Jeśli ich nie masz, to wbijaj na grupy internetowe, np. na grupę Jesteśmy Interaktywne - tam znajduje się morze wiedzy, wiele informacji jest na wyciągnięcie ręki.

Trzeba oszacować, dla kogo jest dany produkt, sprecyzować, kto dokładnie będzie moim odbiorcą.

Należy odpowiedzieć sobie na pytanie, jaka jest wielkość mojej grupy docelowej, kim są moi odbiorcy.

Dobrze jest ich lepiej poznać. Dodatkowo już na początku warto wiedzieć, czy moja grupa docelowa kupi produkt tylko raz, bo np. nie ma konieczności kolejnego zakupu, czy też wróci ponownie.

Należy również określić jaki jest budżet grupy - o to również można zapytać odbiorców, jak również o to, ile są w stanie za niego zapłacić.

Dopiero jak wiesz, jaki jest problem, jaka jest potencjalna grupa i jaki ma budżet, to wtedy możesz oszacować koszty swojej działalności.

Wtedy policzysz przychody minus koszty i możesz przeliczyć, ile jesteś w stanie zarobić. Możesz oszacować też, ile osób kupi Twój produkt. To także pomoże w ustaleniu ceny produktu. Ważne jest, by przygotować taki produkt, który rozwiąże problem odbiorców.

PRODUKT

Wiedza - 2 ścieżki

Możesz napisać e-book, stworzyć kursy lub nagrać płatne webinary. Tutaj jako przykład podam Polę Sobczyk, która prowadzi **Brand Assistant Academy**, a dokładniej tworzy kursy online, jak zostać wirtualną asystentką.

Pola działała na początku jako wirtualna asystentka, ale drugą gałęzią jej biznesu są kursy szkolące, jak zostać wirtualną asystentką. Pierwsza ścieżka, jak opakować swoją wiedzę - uczysz, jak Ty to robisz.

Ja sprzedaję moje know-how, jak zacząć robić strony internetowe dla innych.

Gotowe know-how swojego zawodu może być znacznie droższe, bo ono bazuje na zdobytym doświadczeniu.

Drugi sposób na przekazywanie wiedzy: Uczenie innych swoich umiejętności, żeby zrobili coś dla siebie np. konsultacje, sprzedawanie wiedzy - jak stworzyć dla siebie stronę internetową i ją rozwinąć. Jak robić dla innych, a jak dla siebie - to są zazwyczaj dwie grupy odbiorców.

Poniżej podaję przykłady z różnych branż:

- **prawnik Wojtek Wawrzak** - proponuje swoje usługi, ma także pakiety dokumentów do samodzielnego wypełnienia, czyli stworzył produkt, dzięki któremu może skalować swój biznes i jest to np. pakiet dla sklepu internetowego, pakiet dla grafika, czyli komplet dokumentów do wykorzystania przez grafika w swojej pracy. Bardzo fajny pomysł.
- **trener Marta Hennig**

- prowadzi działalność "Codziennie Fit" i sprzedaje zestawy kursów, e-booków, ma też książkę, produkty fizyczne, są zestawy z DVD, koszulki. Poprzez wideo można pokazywać różne ćwiczenia i uczyć innych, jak można samodzielnie ćwiczyć w domu, jak zadbać o kondycję.

- **stylistka Monika Jurczyk** - ma różne e-booki, o tym jak dobrać swój osobisty styl, o rozmiarach, o tym, jak być "boską". Miała też pomysł na to, jak sprzedać swoją wiedzę.
- **Barbara Strójwąg** - prowadzi swoje miejsce w sieci, pod nazwą "Trudna Sztuka" i tutaj też mamy do czynienia z pakietami, nagrania warsztatów online, karty dla par itp.
- **fotograf Agnieszka Werecha** - z FotoDoKwadratu, przygotowała swój kurs flatlay, jak robić zdjęcia biurka z lotu ptaka. Obecnie pracuje nad kolejnym kursem, jak samodzielnie robić fotografię produktową. Wiele osób może się nauczyć, jak niskokosztowo

zrobić coś, nie wynajmując specjalisty (na którego nas na początku nie stać).

- **farmaceuta Marcin Korczyk** z Pan Tabletka - przygotował książkę o odporności, audiobooka i inne ciekawe materiały.
- **rękodzieło Agnieszka z oplotki.pl** - w oplotkach można było kupić wplecione przez innych koszycki, autorka wymyśliła sposób sprzedawania boxów - wygląda to tak, że kupuje się box, w środku jest instrukcja, jak wpleść coś samemu i oczywiście wszystko, co jest potrzebne, by zacząć działać. To jest przykład skalowania rękodzieła, moim zdaniem bardzo udany.
- **Dagmara Kokoszka-Lassota** założyła swoją agencję marketingową Magic Social Media i tam proponuje usługi swojej agencji, może zajmować się social mediami, reklamami na Facebooku. Można w ten sposób rozwijać się, zatrudniać kolejne osoby i stworzyć jakąś większą agencję.
- **dietetyczka Irena Owskiak** -

prowadzi kanał na YouTube, gdzie dzieli się szybkimi i prostymi przepisami wegańskimi oraz informacjami o zdrowym odżywianiu. W jej sklepie online można kupić jadłospisy wegetariańskie i wegańskie oraz e-booki: <https://healthyomnomnom.shoplo.com/kolekcja/wszystkie>

- **stylistka rzęs i brwi Nadia Poliszczuk** - tworzy między innymi ekspercki kurs online i poradniki dotyczące stylizacji rzęs.
- **graficzka Paulina Szczepańska** - sprzedaje w swoim sklepie online gotowe szablony graficzne i e-booki o grafice. <https://www.instagram.com/paulinaszczepanskapl/>
- **fizjoterapeutka Małgorzata Paleczny** - stworzyła kursy i e-booki dotyczące zdrowego rozwoju malucha.
- **Angelika Grabowska** na kanale YouTube dzieli się wiedzą o pielęgnacji skóry, a teraz wydała e-booka "Kosmetologia dla nastolatków".
- **Agnieszka Witkowska** zajmuje się declutteringiem



Pakiet dla sklepu internetowego

Wszystko, co potrzebujesz, by Twój sklep internetowy działał legalnie.

Regulamin, polityka prywatności, informacja o cookies, klauzule informacyjne, zgody na przetwarzanie danych osobowych, dokumentacja RODO.

Pakiet przeznaczony jest dla sprzedawców produktów fizycznych.

[ZOBACZ WIĘCEJ](#)


Pakiet dla grafika

Komplet dokumentów prawnych do wykorzystania przez grafika w swojej pracy.

Umowa o wykonanie projektu, umowa współpracy, umowa o świadczenie usług, RODO i wiele innych.

Praktyczne komentarze tłumaczące wszystkie kwestie.

[ZOBACZ WIĘCEJ](#)

[Sklep](#)
[Mój Blog](#)
[Kontakt](#)

 0.00zł ⁰

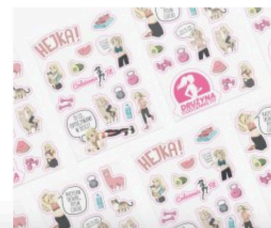

LIMITOWANA KOSZULKA CODZIENNIE
FIT TOUR 2020 - HEJKA

59.00zł
[WYBIERZ OPCJE](#)


FIT PAKIET: BUTELKA, ZESTAW
NAKLEJEK MOTYWACYJNYCH, DVD
„SOS”

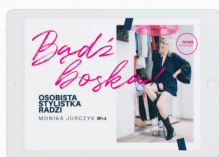
~~125.79zł~~ **109.90zł**
[DODAJ DO KOSZYKA](#)


KSIĄŻKA „MOTYWATOR” I ZESTAW
NAKLEJEK MOTYWACYJNYCH

~~55.80zł~~ **49.90zł**
[DODAJ DO KOSZYKA](#)


Witaj w moim Sklepie!

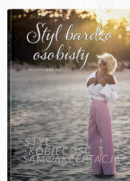
Poznaj wszystkie produkty



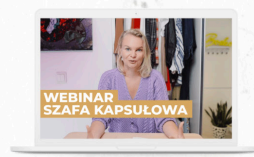
EBOOKI



KURSY ONLINE



KSIĄŻKI



WEBINARIY

trudna SZTUKA

Biurowy Obsługi Klienta - bok@trudnaszuka.pl

HOME

O MNIE

SESJE ON-LINE

WARSZTATY ON-LINE

ATLAS TOKSYCZNYCH FACETÓW

W MEDIACH

SKLEP

KONTAKT



@ Trudnaszuka.pl 2020



Książki i ebooki

150 dni dla miłości – ZESTAW DLA PAR
50,00 zł



Książki i ebooki

150 dni dla miłości – Twój rozwój
50,00 zł



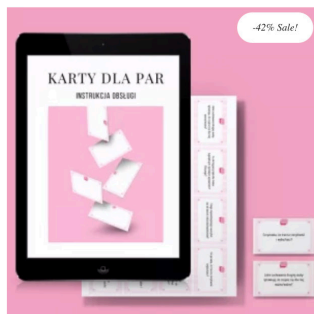
Książki i ebooki

300 dni dla miłości – PAKIET
~~100,00 zł~~ 75,00 zł



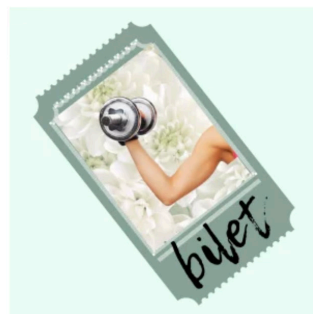
Książki i ebooki

Gra erotyczna dla par
50,00 zł



Książki i ebooki

Karty dla par + webinar w prezencie
~~86,00 zł~~ 50,00 zł



Warsztaty

NAGRANIE warsztatów online | Pewność siebie
~~100,00 zł~~

czyli odgracaniem przestrzeni i organizowaniem jej w taki sposób, aby porządek utrzymał się w niej na dłużej. Sprzedaje kurs online, poradniki dotyczące organizacji pomieszczeń, a także produkty fizyczne.

- **deweloper Paweł Zygowski** - ma w swojej ofercie warsztaty stacjonarne, ale także pakiety dokumentów, umowy i biznesplan.

DYSTRYBUCJA

Jeśli mamy wybraną tematykę, to możemy w jej obszarze sprzedawać produkty innych. Zostajesz pośrednikiem, zakładasz np. swój magazyn i w ten sposób możesz zająć się wysyłką produktów innych osób. Albo sklep online. Tutaj podam przykład Asi i Ani z alaantkowlw.pl. Dziewczyny oprócz tego, że mają w swojej ofercie książki, kursy online, założyły również sklep, w którym sprzedają akcesoria do rozszerzania diety (np. miseczki, śliniaczki, łyżeczki).

W takich wypadkach czerpiesz prowizję tylko z tego, że inni wyprodukowali dany produkt i zajęli się całą resztą, a Ty na swojej stronie sprzedajesz ten ich produkt.

Reklamy i afiliacje

Jeśli stworzysz stronę internetową, bloga, po pewnym czasie może się okazać, że odwiedza Cię coraz więcej osób, masz większe zasięgi i możesz to dodatkowo monetyzować.

Afiliacje to są tzw. programy partnerskie - polecasz jakieś usługi i dostajesz od tego prowizję. Dodatkowo możesz pisać recenzje, przeprowadzać testy jakiegoś produktu itp. Jeśli chodzi o temat współprac, to wymiata tutaj Joanna Banaszewska - ostatnio wydała e-booka, jak wyceniać współpracę na IG. Gorąco polecam!

Jeśli chodzi o afiliacje to prawdziwym guru jest Michał Szafranski z bloga jakoszczedzacpieniadze.pl - o ile

dobrze pamiętam, zarobił prawie milion złotych poprzez afiliacje. Jak mu się to udało? Napisał post polecający lokatę w banku.

Jeśli zamierzasz skorzystać z afiliacji, to pamiętaj, aby promować wyłącznie wartościowe produkty, których używasz na co dzień oraz które spełniają Twoje oczekiwania. Twoi odbiorcy to docenią, a Ty pozostaniesz osobą godną zaufania. Afiliacja powinna przebiegać w sposób win-win-win, a mianowicie:

Twoi czytelnicy wygrywają, bo kupili świetny produkt,
Ty wygrywasz, bo dostajesz za swoje polecenie prowizję,
sprzedający wygrywa, bo sprzedał dzięki Tobie swój produkt.

Najlepiej przed poleceniem danego produktu zadać sobie pytanie, czy polecilibyśmy go swojej rodzinie lub bliskim znajomym podczas prywatnego spotkania bez otrzymania za to prowizji. Wtedy odpowiedź jest już prosta!

Marce ma zwiększyć się sprzedaż, Ty będziesz mieć prowizję, a Twoi

klienci skorzystają z bardzo dobrej oferty.

Najważniejsza rzecz - mają zyskać trzy strony, nie można wciskać swoim odbiorcom czegoś bezsensownego, bo jeśli ktoś kupuje, a potem się zawiedzie, to więcej Ci nie zaufa.

PLATFORMA

Przede wszystkim zaczynamy od hostingu i domeny. Hosting to jest taki domek, w którym żyje nasza strona internetowa, gdzie osadzimy również sklep internetowy. To jest taki zewnętrzny komputer z dostępem do Internetu w firmie hostingowej, który znajduje się gdzieś w serwerowni i tam ta strona internetowa jest osadzona, żeby była dostępna z Internetu.

Potrzebujemy też domenę, która będzie kierowała do tej strony, żeby można było ją znaleźć w sieci. Ja od lat współpracuję z firmą **LH.pl** i posiadam kod rabatowy na ich produkty.

Zachęcam do zapoznania się z ofertą tej platformy. **Na hasło**

“interaktywna” otrzymasz 25% zniżki na hosting współdzielony.

Za pierwszy rok zapłacisz mniej niż 50 złotych za hosting i domenę z końcówką ".pl".

Następnie potrzebujesz WordPressa (WordPress to jest CMS, czyli inaczej system zarządzania treścią). Wchodzisz na stronę wordpress.com, logujesz się przy pomocy loginu i hasła, i możesz w panelu samodzielnie dodawać nową stronę, konfigurować menu, zmieniać wygląd za pomocą motywu, dodawać nowe funkcje za pomocą wtyczek.

Możesz zacząć samodzielnie działać nad stroną.

Możesz również zlecić komuś jej wykonanie.

Pytanie jest przede wszystkim, co chcesz optymalizować, czy czas, czy pieniądze. Jeśli chcesz optymalizować czas, to zlecasz wykonanie strony komuś innemu, jeśli chcesz optymalizować pieniądze, robisz to sam. Sprawa jest prosta.

Warto brać pod uwagę to, że zlecenie stworzenia strony internetowej też wymaga sporo czasu - przygotowanie własnych tekstów na stronę, wybór zdjęć itp. Jeśli znasz swoją stronę internetową od podszewki, to wiesz, jak coś zaktualizować, co zrobić, żeby usprawnić jej działanie, możesz sam "pobawić się" jej funkcjami, możesz też sam ją rozwijać - np. poprzez dodanie nowej strony sprzedażowej, nowego produktu, edytować coś, zmieniać.

Jeśli potrafisz to sam zrobić, jesteś już o krok naprzód.

To usprawnia Twoje działania.

Bywa tak, że jeśli ktoś nam zrobił stronę internetową, to potem boimy się jej dotknąć, a czekając na podwykonawcę, tracimy cenny czas.

Skąd czerpać wiedzę?

Do sprzedaży wróciła moja **książka o tworzeniu stron internetowych**, która wyrazi Ciebie i Twój biznes. Nie miałam się kiedy zająć dodrukiem, przez rok książka nie była dostępna, jeśli czekałeś na

nią, to jest znowu w sprzedaży.

Zawiera ćwiczenia, 356 stron wiedzy, jak zaplanować koncepcję skutecznej strony internetowej, żeby dobrze wyrażała Twoją markę. Jeśli chcesz zacząć od wiedzy ze sprawdzonego źródła, to możesz skorzystać z tej książki.

NOTATKI

POMYSŁ

NA BIZNES ONLINE

Poniżej zapisz swoje pomysły!

NOTATKI

PRZENOSIMY SIĘ!

ETAPY DZIAŁANIA

Zapisz etapy przeniesienia swojego biznesu offline do online.

POMYSŁ NA BIZNES ONLINE

GOTOWY PLAN DZIAŁANIA

DOMENA

HOSTING

STRONA WWW

**STWORZENIE SKLEPU ZA POMOCĄ WTYCZKI
WOOCOMMERCE**

STWORZENIE PRODUKTÓW

UMIESZCZENIE PRODUKTÓW W SKLEPIE

PROMOCJA TWOJEGO BIZNESU ONLINE

OPTYMALIZACJA POD SEO

STRATEGIA TREŚCI W SOCIAL MEDIACH

**STWORZENIE LISTY DO ZAPISU NA
NEWSLETTER**

SAMODZIELNIE CZY ZLECIĆ?

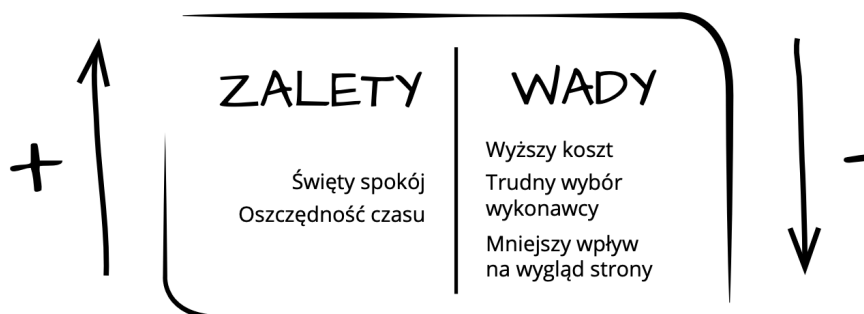
JAK PRZENIESIESZ SWÓJ BIZNES DO ONLINE?

Zastanawiasz się, czy stworzyć stronę WWW samodzielnie, czy ją zlecić? To już zależy od tego, ile masz czasu bądź czy dysponujesz budżetem na start. Sprawdź diagramy z książki "Bądź online", które ułatwią Ci podjęcie decyzji.

ZALETY I WADY SAMODZIELNEJ REALIZACJI STRONY



ZALETY I WADY ZLECENIA REALIZACJI STRONY ZEWNĘTRZNEJ FIRMIE



*Fragment pochodzi z książki "Bądź online". Znajdziesz ją [TUTAJ](#).

SAMODZIELNIE CZY ZLECIĆ?

JAK PRZENIESIESZ SWÓJ BIZNES DO ONLINE?

Stworzysz stronę WWW samodzielnie, czy zlecisz?

**SAMODZIELNIE
ZROBIĘ**

ZLECĘ

	Zewnętrzny wykonawca	Samodzielna realizacja
Co będzie potrzebne?	Pieniądze, wizja i cierpliwość	Czas, wizja i cierpliwość
Czas	Potrzebujesz czasu na kompletowanie materiałów oraz komunikację z wykonawcą	Potrzebujesz więcej czasu na realizację, ale zdobywasz nowe umiejętności, dzięki czemu później łatwiej będzie Ci zarządzać stroną. Możesz pracować we własnym tempie

*Fragment pochodzi z książki "Bądź online". Znajdziesz ją [TUTAJ](#).

SAMODZIELNIE CZY ZLECIĆ?

JAK PRZENIESIESZ SWÓJ BIZNES DO ONLINE?

Budżet	Zazwyczaj powyżej 1500 zł za zwykłą stronę wizytówkową + dodatkowo cena zakupu hostingu i domeny, czasami też dodatkowo cena motywu – skórki graficznej	Od 50 do 400 zł za zakup skórki graficznej, hosting i domenę na start*
Motywacja	Motywacja jest potrzebna do przygotowania i dostarczenia na czas materiałów, np. treści, zdjęć i innych	Potrzebujesz więcej motywacji, bo oprócz skompletowania materiałów musisz także samodzielnie działać nad swoją stroną WWW
Umiejętności	Większością prac zajmie się wykonawca, jednak warto samemu poszukać inspiracji i opracować koncepcję. Potrzebujesz umiejętności poruszania się po Internecie	Potrzebujesz umiejętności czytania ze zrozumieniem i poruszania się sprawnie po Internecie. Swoją własną stroną WWW na WordPressie jesteś w stanie stworzyć bez znajomości sztuki programowania

*Fragment pochodzi z książki "Bądź online". Znajdziesz ją [TUTAJ](#).

SAMODZIELNIE CZY ZLECIĆ?

JAK PRZENIESIESZ SWÓJ BIZNES DO ONLINE?

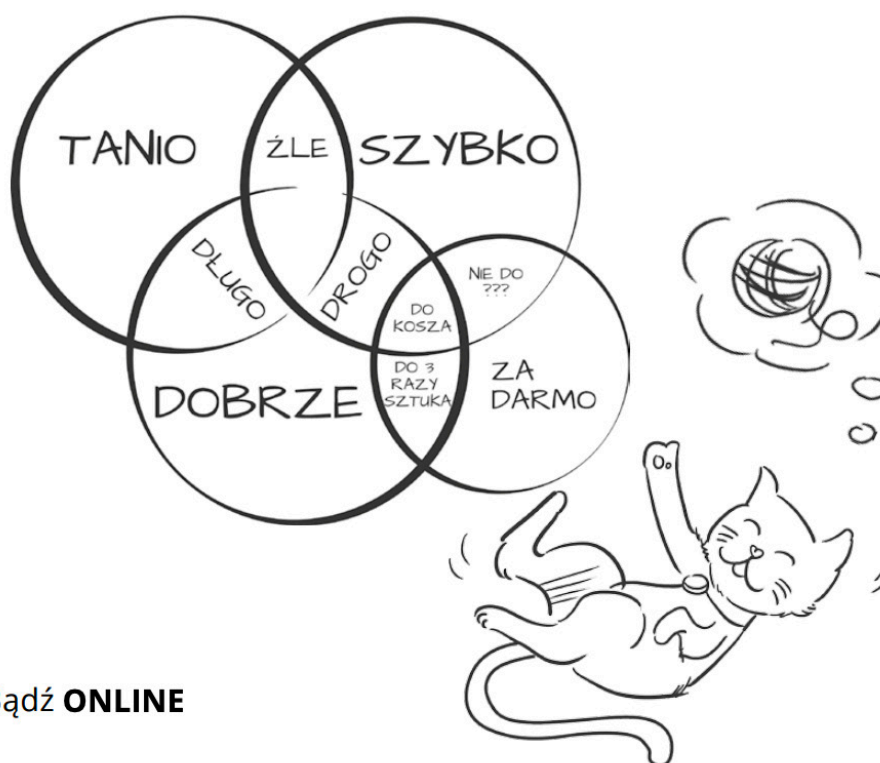
Wygląd	Możesz przekazać swoją koncepcję wykonawcy. Jeśli jest profesjonalistą, powinien sobie poradzić z wprowadzeniem jej w życie	Masz ogromny wpływ na wygląd strony, w końcu to Ty tutaj rządzisz. Możesz wykorzystać gotowe motywy graficzne i dostosować je do swoich potrzeb. Jednak czasem to dostosowanie bywa trudne i może wymagać konsultacji
Aktualizacje	Musisz nauczyć się robić aktualizacje strony lub zatrudnić kogoś, kto zrobi to za Ciebie	Twoja strona jest stworzona przez Ciebie, doskonale umiesz ją obsługiwać, aktualizacje nie będą dla Ciebie problemem
Zarządzanie stroną	Potrzebujesz przeszkolenia, aby poznać możliwości swojej strony. Może to być czasochłonne	Tworzysz stronę od zera samodzielnie, więc łatwiej będzie Ci nią w przyszłości zarządzać i dodawać nowe elementy
Efekt	Jeśli wybierzesz profesjonalnego wykonawcę, strona WWW idealnie podkreśli atuty Twoje i Twojego biznesu	Jeśli przyłożysz się do swoich prac, nie zauważysz większej różnicy między stroną WWW stworzoną samodzielnie a zleconą zewnętrznemu wykonawcy

*Fragment pochodzi z książki "Bądź online". Znajdziesz ją [TUTAJ](#).

SAMODZIELNIE CZY ZLECIĆ?

JAK PRZENIESIESZ SWÓJ BIZNES DO ONLINE?

WYBIERZ 2!



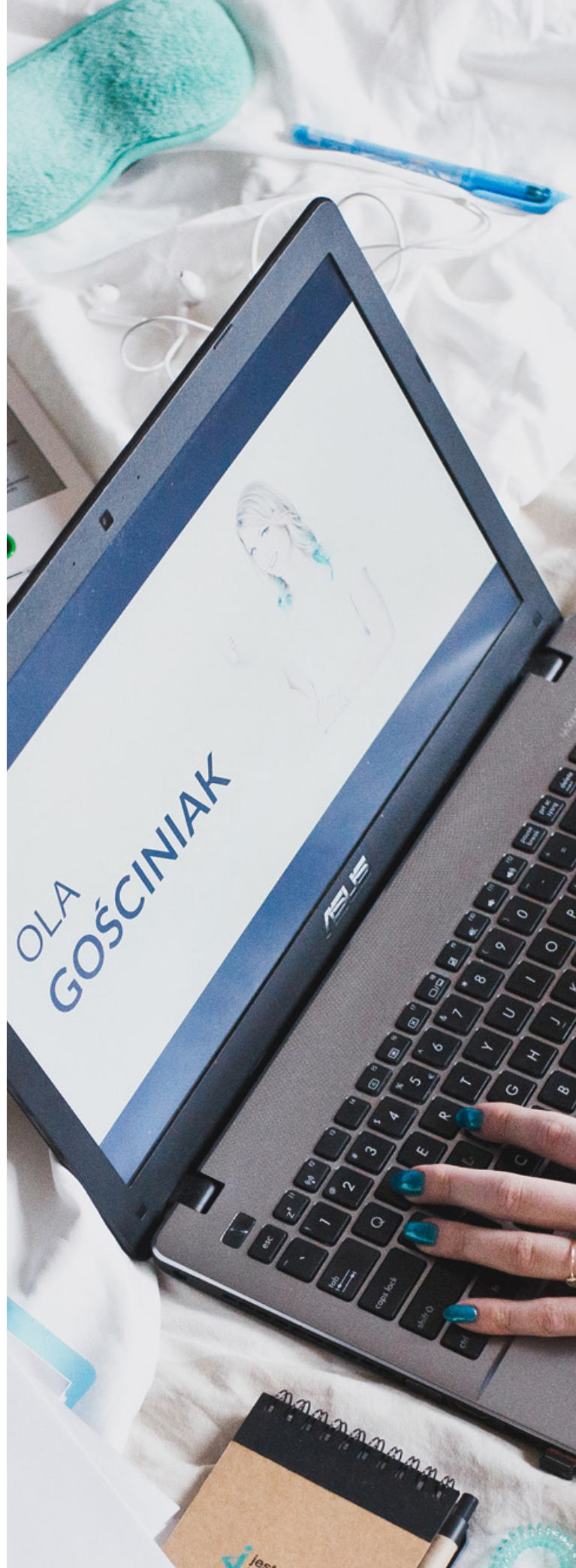
Bądź **ONLINE**

*Ilustracja pochodzi z książki "Bądź online". Znajdziesz ją [TUTAJ](#).

4

JAK ZARABIAĆ NA BLOGU?

Poznaj 6
sprawdzonych
sposobów, jak
zarabiać pisząc
bloga



JAK ZARABIAĆ NA BLOGU?

Prowadzisz bloga branżowego lub specjalistycznego i zastanawiasz się, jak na nim zarobić? Poznaj 6 sprawdzonych sposobów, jak zarabiać, pisząc bloga, którymi dzielą się blogerzy technologiczni. Ten temat poruszyłam na swojej prezentacji na WordCampie w Lublinie w czerwcu 2017 roku.

Sposoby, aby zarabiać na pisaniu bloga, które poznasz to afiliacje, współprace reklamowe, reklamy kontekstowe, własne produkty, usługi oraz szkolenia. Posłuchaj znanych blogerów technologicznych i spraw, aby blogowanie było Twoim głównym źródłem utrzymania.

PROGRAMY AFILIACYJNE

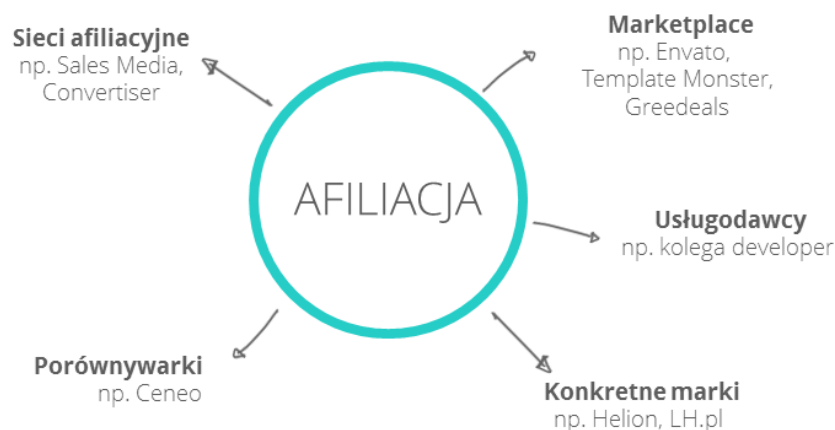
Najprostszym sposobem na to, jak zarabiać na pisaniu bloga, jest umieszczanie na nim linków do zewnętrznych stron reklamodawców, wtedy otrzymujesz pieniądze za

wygenerowanie na nich ruchu lub konwersji. Jest kilka miejsc, w których możesz podjąć taką współpracę afiliacyjną.

Między innymi są to sieci afiliacyjne, np. SalesMedia oraz Convertiser, znajdziesz tam wiele różnych marek, z którymi możesz współpracować w jednym miejscu. Łatwiej też uzyskać minimalną kwotę do wypłaty środków.

Możesz także skorzystać z programów afiliacyjnych różnych porównywarek cenowych. Bardzo sobie chwalę współpracę z Ceneo, bo wiele użytkowników w Polsce lubi się nią posiłkować przy zakupach i w ten sposób mogą znaleźć interesującą ich rzecz w najkorzystniejszej cenie.

Współpracę afiliacyjną można podjąć także bezpośrednio z firmą, której usługi chcesz promować. Może to być na przykład księgarnia internetowa (Helion lub ebookpoint) lub firma hostingowa (LH.pl, Zenbox.pl). To wszystko zależy od Ciebie.



Ciekawym pomysłem jest podjęcie współpracy z jakąś zaprzyjaźnioną firmą i podrzucanie jej zleceń w zamian za ustaloną prowizję.

Natomiast ostatnim moim pomysłem jest polecanie konkretnych produktów na stronach typu Marketplace. Mogą to być banki zdjęć typu GraphicRiver lub portale z różnymi motywami WordPressowymi np. ThemeForest.

Bartosz Romanowski z WPZEN

opowiedział mi o swoich sposobach na zarobki z afiliacji: *Promuję głównie serwisy z promocjami, takie jak GreeDeals, InkyDeals, MightyDeals czy StackSocial. Jak do tej pory*

najlepsze efekty finansowe przyniosł mi program GreeDeals (ok. 40% przychodów), ale to głównie dlatego, że mają najlepsze oferty. Promuję też kilka firm tworzących motywy (np. TeslaThemes, Template Monster) oraz dwa markety od Envato (ThemeForest i CodeCanyon). Ciekawostką jest fakt, że moje drugie największe źródło przychodów (Template Monster) to zaledwie 12%. Generalnie rozrzut jest dość duży, a przychody z poszczególnych programów niewielkie.

Bez większego problemu można byłoby przychody z programów partnerskich zwiększyć – wystarczyłoby bardziej nachalnie je promować. Ja jednak traktuję moich

czytelników tak, jak ja chciałbym być traktowany przez autorów blogów. Nie próbuję im niczego sprzedawać, nie piszę słabych, składających się z kilkunastu zdań wpisów tylko po to, aby na końcu przemycić link do mojego lub czyjegoś produktu, nie piszę wpisów mających na celu tylko i wyłącznie ściąganie ludzi z Google, nie ściągam ludzi na bloga chwytliwymi tytułami, nie piszę o rzeczach, na których się nie znam i nie udaję specjalisty w dziedzinach, w których nie czuję się wystarczająco mocny. Świetnym tematem przyciągającym ludzi jest na przykład SEO (również w kontekście WordPressa), a mimo to na WPzen w ogóle o tym nie piszę – po prostu uważam, że nie mam wystarczającej wiedzy i doświadczenia, aby doradzać innym.

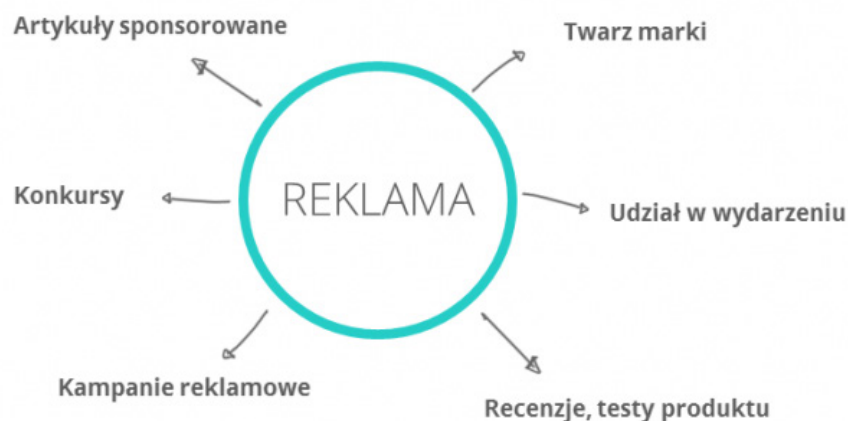
Są jednak autorzy, którym to w ogóle nie przeszkadza. Wprowadziłem dział z promocjami nie tylko po to, aby zarobić na tym kilka dolarów, ale po to, aby informować ludzi o okazjach. Serio. Dlatego wpisy z informacjami o promocjach nie pojawiają się

na stronie głównej ani w głównym kanale RSS, nie zamieszczam ich też w serwisach społecznościowych. A to komercyjny błąd – wrzuciłem kiedyś informację o promocji na GreeDeals na stronę WPzen na Facebooku i efekt mnie zaskoczył. Nie mam jednak zamiaru tego robić – uważam, że byłoby to nieuczciwe wobec moich czytelników. W tej chwili mam mało czasu na pisanie.

Na napisanie porządnego wpisu potrzebuję kilku godzin, czasem więcej. Wrzucenie informacji o promocji to 15 minut roboty. Ale osobiście nie chciałbym, aby blog, który subskrybuję (na FB, w czytniku RSS itp.) publikował w tygodniu jeden wpis merytoryczny i 5 informacji o promocjach (a są takie blogi). Dlatego sam tak nie robię.

WSPÓŁPRACE REKLAMOWE

Jak zarabiać przy pisaniu bloga na współpracach z reklamodawcami? Umieszczając na blogu treści reklamowe. Mogą być to artykuły sponsorowane, czyli treści napisane przez reklamodawcę, które umieszczasz zamiast



własnych artykułów. Coraz mniej się to praktykuje na blogach, bo od razu widać, że tekst wyszedł spod ręki innej osoby.

Znacznie lepszym pomysłem jest samodzielne przygotowanie tekstu we współpracy z marką. Może to być na przykład test produktu, udział w wydarzeniu, przeprowadzenie konkursu lub nawet bycie twarzą danej marki. Możliwości są nieograniczone i w większości przypadków ogranicza Cię tylko kreatywność Twoja i reklamodawcy.

Znasz bloga DailyWeb? **Sebastian Łubik** odpowiedział na moje pytanie, jakie współprace reklamowe podejmują najczęściej: *W naszym wypadku sprawdza się najczęściej format, w którym*

recenzujemy produkt reklamodawcy. Nieco mniej popularne są wpisy typowo sponsorowane. Afiliacje mamy zautomatyzowaną, z której wpada kilka groszy, nie stanowi to jednak dużej części naszego budżetu.

Kolejną osobą, którą zapytałam o współpracę reklamowe to **Tomek Lach**, który prowadzi firmę WP Served oraz bloga kulinarnego Zajadam.pl:

Współprace reklamowe to jest temat na kilkugodzinną prelekcję. Generalnie jest tak, że ten rynek dojrzał mniej więcej od 2010 roku i na ten moment kontrahenci są moim zdaniem w pełni świadomi tego co działa, jak i kiedy działa. Firmy zainteresowane promowaniem produktów

czy usług, a także agencje marketingowe pośredniczące w takich przedsięwzięciach mają zwykle konkretne kryteria, których spełnienie jest konieczne, aby uznać taką współpracę za sukces i w ten sposób np. wygenerować nowe zlecenia w przyszłości.

Reklama na blogach czy platformach społecznościowych może działać bardzo dobrze i duża w tym rola samego twórcy, aby z jednej strony wykazać się odpowiednimi wynikami (np. sprzedaży promowanego produktu), zaś z drugiej nie stracić autorytetu i zaufania wśród swojej widowni, czy oddanych członków społeczności. Musisz mieć świadomość, że utrzymanie się z jednorazowych współprac przez okrągły rok wymaga promowania wielu różnych marek i produktów.

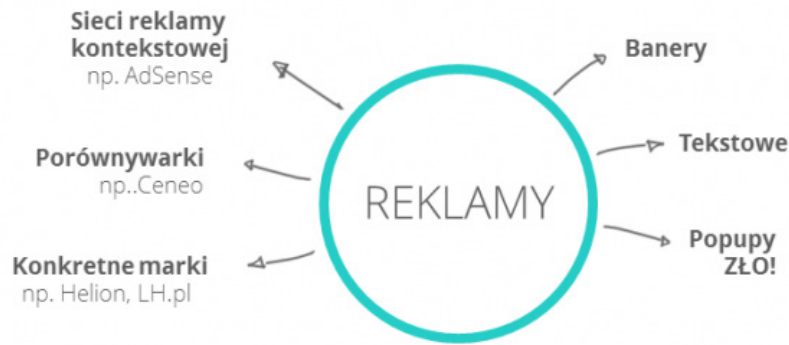
Szczerłość i autentyczność zawsze będzie w cenie i jeżeli na tym się oprze fundamenty swojej działalności, to prędzej czy później to może być bardzo fajny sposób na utrzymanie się np. z blogowania. Minusem współprac

reklamowych jest z pewnością duża nieprzewidywalność tego z jaką częstotliwością się one pojawią, a także czy otrzymywane propozycje będą w jakikolwiek sposób pokrywać się z twoją działalnością.

Nie można również nie wspomnieć o powszechnych problemach z rozliczeniami na linii twórca - agencja reklamowa. Z tego względu w ostatnich latach był to obszar, z którego stopniowo się wycofałem i podejmowałem współprace typowo reklamowe rzadziej, ale za to długofalowo np. na 6 czy 12 miesięcy, z markami które lubię i z którymi mogę się utożsamiać. Uwolnioną w ten sposób energię i przestrzeń warto moim zdaniem inwestować w inne źródła dochodów i dzięki takiej dywersyfikacji zwiększać bezpieczeństwo finansowe swojej działalności.

A jak szukać współprac?

To kolejny temat rzeka, moim zdaniem poprawna kolejność jest taka, że najpierw robisz coś tak dobrze, że zostajesz zauważona i to nie ty szukasz sponsorów czy reklamodawców, ale współprace



same przychodzą i możesz wybierać z kim pracujesz, i co promujesz wśród swoich czytelników, lub widzów. Takie podejście wymaga ogromu pracy i bardzo dużo cierpliwości, ale dzięki temu stoisz na zupełnie innej, lepszej pozycji kiedy te naprawdę atrakcyjne współpracy pojawiają się na horyzoncie.

REKLAMA KONTEKSTOWA

Drugi sposób, jak zarabiać pisząc bloga, to reklama kontekstowa.

Na Twoim blogu pojawiają się reklamy dostosowane do zainteresowań Twoich czytelników, zarabiasz na kliknięciach.

Możesz skorzystać z sieci reklamy kontekstowej – w Polsce

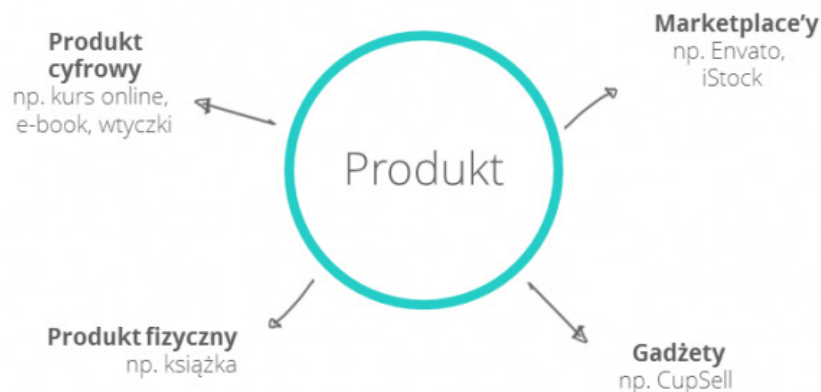
najbardziej znany jest program AdSense przygotowany przez Google.

Możesz także znów wykorzystać porównywarki np. Ceneo lub współpracę z konkretnymi markami.

Jakie są możliwości tego typu reklam? Mogą być to linki tekstowe w treści artykułu lub banery, które bardzo „zdobią bloga”.

Osobiście nie używam tego typu reklam na swoim blogu, bo nie jestem ich zwolenniczką.

Niemniej jednak jest to dobry sposób na pasywny zarobek na blogach o bardzo dużym ruchu.



O reklamie kontekstowej wypowiada się **Tomek Lach**:
Reklama kontekstowa to sposób na monetyzowanie sporego zasięgu bloga, raz stworzone treści zarabiają tak długo jak długo są konsumowane przez czytelników, tu kluczem jest ponadczasowość tematów, na pierwszym miejscu jest czytelnik więc nie korzystam z agresywnych form utrudniających czytanie bloga – to wpływa na potencjalnie mniejsze zarobki, ale warto moim zdaniem mieć umiar w tym zakresie.

WŁASNY PRODUKT

Własny produkt jest to pośredni sposób na to, jak zarabiać pisząc bloga.

Po prostu promujesz na blogu

stworzone przez Ciebie produkty dostępne w sprzedaży.

Możesz stworzyć własny produkt cyfrowy np. modne ostatnio kursy online, e-booki lub możesz poświęcić czas na napisanie własnej wtyczki do WordPressa lub innej rzeczy, która jest w zakresie Twoich kompetencji lub zainteresowań.

Przy blogu można także sprzedawać produkty fizyczne np. książki. Ciekawym pomysłem w przypadku bardziej rozpoznawalnych blogów jest stworzenie własnej linii ubrań na przykład z CupSell.

Jest to świetne miejsce, w którym umieszczasz swoje grafiki na

koszulkach lub innych gadżetach i dostajesz prowizję od ich sprzedaży.

Wytworzeniem, wysyłką i obsługą klienta zajmuje się CupSell.

Ostatnim pomysłem na sprzedaż własnych produktów są wspomniane już wcześniej Marketplace'y, w których umieszczasz własne motywy WP, wtyczki lub zdjęcia i filmy.

A następnie zarabiasz na ich sprzedaży, a na swoim blogu możesz je dodatkowo promować.

Maciej Swoboda z WPDesk

(sklepie z wtyczkami e-commerce do WordPressa) oraz Kuba Mikita z WPART opowiedzieli mi, co sądzą o własnych produktach i dlaczego ten sposób zarobków jest atrakcyjny:

WPDesk Promuje swoje produkty na blogu poprzez: wartościowe wpisy dla użytkownika, wynegocjowane promocje dla czytelników np. u PayU, omawianie nowych wtyczek w podsumowaniach.

Kuba Mikita

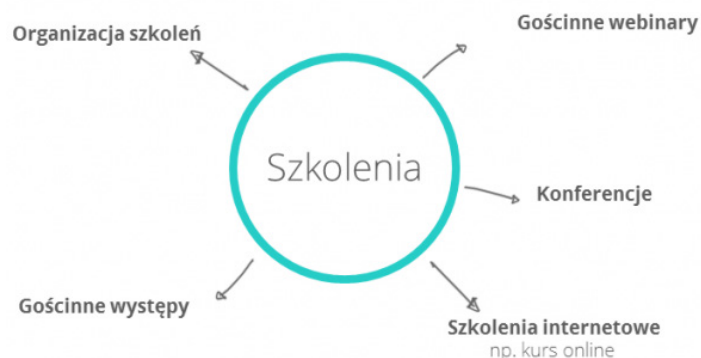
Mój ulubiony sposób to własny produkt – nie ma to jak dostać maila o otrzymanej płatności siedząc w knajpie.

USŁUGI

Co tu dużo mówić? Jeśli świadczysz jakieś usługi i nie chcesz zawracać sobie głowy pozyskiwaniem klientów, to załóż bloga, a klienci sami Cię odnajdą, bo będziesz dla nich autorytetem w swojej branży.

O usługach wypowiedział się **Kuba Mikita z bloga WPART:**

Niedawno dałem taką dużą sekcję hero na stronie głównej i przez to dostałem kilka maili, ale największe współprace wpadły kiedy nie promowałem w ogóle swoich usług.



SZKOLENIA

Promujesz na blogu oferowane przez Ciebie szkolenia, warsztaty, prelekcje.

Promowanie siebie jako prelegenta, szkoleniowca i wykładowcę także można wykonywać prowadząc bloga. Jest to także pośredni sposób, aby zarabiać pisząc bloga. Pisanie na temat, na którym się bardzo dobrze zna, doskonale wpływa na postrzeganie Ciebie jako człowieka kompetentnego i godnego zaufania.

W ten sposób możesz pozyskiwać nowe oferty pracy.

Jak możesz pracować? Do wyboru masz: organizowanie własnych szkoleń, sprzedaż biletów, wystąpienia na różnych konferencjach i branie udziału w innych wydarzeniach. Możesz także zadbać o własny rozwój, uczestnicząc we wszelkiego rodzaju szkoleniach online, webinarach.

Zapytałam **Artura Jabłońskiego** – konsultanta e-marketingu, jak to wygląda u niego:

Sprawa jest prosta – bez bloga nie byłoby mojej firmy. Nigdy nie wysłałem ani jednego zapytania ofertowego – klienci zawsze zgłaszają się do mnie sami, ponieważ dzielę się wiedzą na blogu. Widzą, że wiem, o czym mówię, zaczynają mi więc ufać. W praniu przekonują się, że było warto.

ZAROBKI Z BLOGOWANIA U INTERAKTYWNEJ

Zmierzając do końca tego rozdziału, czas na podsumowanie moich zarobków z ostatnich lat. Staram się korzystać ze spektrum wszystkich możliwości, aby zarabiać pisząc bloga.

Od kilku lat mocno skupiam się na tworzeniu własnych produktów. Znacząca większość moich przychodów to właśnie wynik z ich sprzedaży. Jednak nie zawsze było tak kolorowo. Np. w 2017 roku spora część mojego dochodu pochodziła z usług - tworzyłam jeszcze wtedy strony internetowe na zlecenie. I w tamtym roku zaczęłam od tego odchodzić. Powstawały kolejne moje produkty, ale obok nich pojawiali

się partnerzy oraz współpracę. Jednak decydując się na jakąś współpracę zwracam uwagę na to, żeby były przede wszystkim odpowiadające moim odbiorcom.

Np. taką współpracę prowadzę z LH.pl, u którego na hasło "interaktywna" dostaniesz 25% zniżki na hosting współdzielony.

JAK ZARABIAĆ PISZĄC BLOGA BRANŻOWEGO? WNIOSKI

Wnioski o tym, jak zarabiać pisząc bloga branżowego są dwa. Przede wszystkim blogowanie może być pracą, ale warto zróżnicować

źródła zarobków i korzystać z kilku różnych sposobów oraz ważna jest autentyczność i zaufanie.

Dlatego dobrze, jeśli zarabianie na blogu jest na drugim miejscu, a na pierwszym mimo wszystko dostarczenie wartości swoim czytelnikom.

A drugi wniosek jest taki, że zarobki pasywne są świetne, ponieważ przy niewielkim zaangażowaniu, można mieć całkiem przyzwoite efekty i można poświęcić więcej czasu na przygotowywanie wartościowych treści dla swoich czytelników.



POMYSŁ

NA ZARABIANIE NA BLOGU

Poniżej zapisz swoje pomysły!

NOTATKI

5

PROGRAMY PARTNERSKIE

**Weź sprawy
w swoje ręce!**



PROGRAMY PARTNERSKIE

Jeśli chcesz zarabiać na blogu, a nie chcesz być uzależniony od kampanii z markami, to możesz wziąć sprawy w swoje ręce i wykorzystać programy partnerskie, które mogą dostarczyć Ci stały i pewny dochód.

Które programy partnerskie są najlepsze?

WEBEPARTNERS

Program partnerski zrzeszający wiele różnych sklepów i marek.

Znajdziesz tutaj między innymi możliwości zarabiania na poleceniu produktów od marek takich jak: Castorama, Helion, Answear.com, Wittchen, TaniaKsiążka.pl, hp itd. Wysokość prowizji zależy od marki, z którą zamierzasz współpracować na tej platformie.

Jeśli posiadasz bloga od dawna i masz wiele artykułów, w których

można by było dodać linki afiliacyjne, to webePartners może być ciekawym rozwiązaniem dla Ciebie.

DOŁĄCZ DO WEBEPARTNERS

CENEO

Na swoim blogu możesz dodać także linki partnerskie do porównywarki cen w Ceneo, w ten sposób dajesz możliwość wyboru czytelnikom konkretnego sklepu, z którego zakupią produkt najtaniej.

W tym programie otrzymujesz prowizje zarówno za kliknięcie w link prowadzący do strony sklepu, jak i sprzedaż na Ceneo oraz wynosi ona 65% prowizji, jaką otrzymuje od sklepu Ceneo.

Ogromnym plusem tego programu jest to, że czytelnicy dobrze go traktują, bo nie czują się zmuszani do zakupów w konkretnym sklepie.

DOŁĄCZ DO CENEO

PROGRAMY PARTNERSKIE

Z KTÓRYCH CHCESZ SKORZYSTAĆ

Poniżej zapisz interesujące Cię programy partnerskie!

NOTATKI

6

PRACA W DOMU

Zamieniłam pracę
w biurze na pracę
w domu



PRACA W DOMU

Na początku pracowałam często w biurze, bezpośrednio z klientami. Tworzyłam im strony WWW na zlecenie, jednak z czasem zainteresowałam się zmienieniem formy pracy.

Po godzinach stworzyłam kursy w formie e-booków, które okazało się, że przynoszą mi dobry dochód, a jednocześnie wymagają mniej czasu i zaangażowania niż codzienna praca z klientami.

Na tamtym etapie przekazałam aktualnych klientów innym programistom, z którymi pracowałam, a sama skupiłam się na tworzeniu swojego biznesu online z e-bookami i kursami dotyczącymi SEO, Google Analytics, tworzenia strony internetowej, webinarów, czy kursów online.

Tym samym zamieniłam pracę w biurze na pracę w domu, a współpracę z klientami na własne produkty online. Skupiłam

się na e-bookach, które są ostatnio szczególnie opłacalne ze względu na zmniejszony do 5% VAT, a także kursy online w formie video.

Wcześniej robiłam ludziom strony WWW, dziś trafiam do tych, którzy chcą mieć swoje strony i wyklikać je samodzielnie. Co więcej, wszystkich klientów, którzy chcą, bym wykonała im strony WWW, dalej kieruję do zaufanych osób, z którymi wcześniej współpracowałam.

JAK PRZEJŚĆ DO PRACY ONLINE?

Zastanawiasz się, jak przejść do pracy online i czy to jest możliwe w Twojej branży? Omówiłam kilka przykładów z różnych biznesów. Może akurat zainspirujesz się i znajdziesz coś dla siebie?

Przenieś pracę biurową do świata online

W wielu przypadkach można przenieść pracę biurową do domu. Tak aktualnie pracuje mój mąż, który jest programistą. Istnieje wiele programów do zarządzania projektami, z których i tak często

korzysta się w biurze, dlatego w takiej sytuacji przeniesienie pracy do domu, wcale nie jest takie trudne, jakby mogło się wydawać.

Wydarzenia edukacyjne

Jeśli pracujesz w branży szkoleń, nauczasz języka itp. to bez problemu przeniesiesz się do świata online.

Możesz organizować webinary dla większej ilości osób, a także prowadzić lekcje, chociażby przez Skype'a.

Dzięki temu nie musisz rezygnować ze swojej pracy, nawet wtedy gdy siedzisz w domu i mimo aktualnej sytuacji dalej działasz.

Spotkania 1:1

Twoja praca opiera się na konsultacjach 1:1? Udzielasz porad prawnych, a może jesteś psychoterapeutą?

Spotkania te także mogą odbywać się za pośrednictwem Internetu. Wystarczy do tego Skype czy telefon. Potem takie konsultacje

online mogą na stałe znaleźć się w Twojej ofercie.

Takie rozwiązanie sprawi, że będziesz docierać do większej liczby osób, "wychodzić" poza miejsce, w którym fizycznie mieści się Twoje biuro czy gabinet.

Sklep stacjonarny

Prowadzisz sklep stacjonarny? Stwórz sklep online i zacznij sprzedawać swoje produkty w sieci.

To jeden ze sposobów, który pozwoli Ci na zarabianie, nawet gdy aktualnie siedzisz w domu.

Taki sklep możesz bardzo prosto i samodzielnie wyklikać na WordPressie, wystarczy do tego instalacja darmowej wtyczki WooCommerce.

Stworzenie sklepu online może być nie tylko rozwiązaniem doraźnym, ale i takim, które w przyszłości pozwoli Ci zarabiać więcej oraz zostać zauważonym nie tylko przez klientów w lokalizacji, w której mieści się Twój sklep.

Freelance

Zajmujesz się tworzeniem produktów bądź wykonywaniem usług dla klientów? W większości przypadków możesz po prostu robić to w domu i np. wysyłać klientom stworzone przedmioty lub efekty swojej pracy.

Kursy online

Czyli świetny sposób, na to, by zacząć działać online. Można do tego podejść na dwa sposoby: uczyć swojego fachu, jak zrobić to, co robiliśmy samodzielnie.

Zastanawiasz się, o co dokładnie chodzi? Już tłumaczę na swoim przykładzie.

W mojej sytuacji mogłyby to być kursy, jak zrobić stronę

internetową bądź kursy, jak pracować jako freelancer robiący strony internetowe.

Kolejny przykład dla piekarni

Kurs jak samodzielnie zrobić chleb?

Albo przygotować lifehacki, co trzeba kupić, by zrobić chleb?

Jak to zdobyć i gdzie zdobyć?

W przyszłości można zrobić także kurs, jak prowadzić swoją piekarnię online z wysyłką?

Szybkim pomysłem jest także kurs: jak zostać piekarzem?

Wystarczy usiąść i zastanowić się, jak można przenieść swój biznes do świata online. To nie musi być przeniesienie 1:1!

Warto pomyśleć tutaj wielotorowo i poszukać dodatkowych rozwiązań.



PLAN TYGODNIOWY

ZAPISZ KONKRETNE ZADANIA!

PONIEDZIAŁEK

WTOREK

ŚRODA

CZWARTEK

PIĄTEK

SOBOTA

NIEDZIELA

 _____

 _____

 _____

 _____

PLAN DZIENNY

ZAPLANUJ SWÓJ DZIEŃ!

GODZINY

3 PRIORYTETY

DO ZROBIENIA

JEŚLI BĘDĘ MIEĆ JESZCZE CZAS, TO:

NIE ZAPOMNIJ!

JAK PRZENIEŚĆ BIZNES Z OFFLINE DO ONLINE?

ETAPY PRZENOSZENIA SIĘ ONLINE

1 POMYSŁ

PROBLEM → ROZWIĄZANIE

POROZUMIANIĄ Z ODBIORCAMI

OSZCZUJ GRUPĘ KLIENTÓW

BUDŻET GRUPY DOCELOWEJ

OPowiedz o jakości by nie dostać zaniżonych kwot w deklaracjach osób pytanych

OSZCZUJ KOSZTY I CENĘ

3 PLATFORMA

HOSTING

CZYLI DOMEK DLA WWW

DOMENA

KLIKANIE LUB ZLECANIE

SKĄD CZERPAĆ WIEDZĘ?

WORDPRESS

PANEL STEROWANIA

WARTO ZROBIĆ SAMEMU PIERWSZĄ WWW BY POTEM NIE BAĆ SIĘ ZMIAN WIDZIEĆ RÓŻNĄ



4 PROMOCJA

REKLAMY I AFILIACJE (PROWIZJE)

IBANASZEWSKA.PL
JAKOSZCZEDZACPIENIADZE.PL

WIN-WIN
MAMA WYGRYWAĆ 3 STRONY:
KLIENT | TY | MARKA



WIEDZA

PRAKREACJA.PL
CODZIENNIE.FIT.PL
PERSONALSTYLIST.PL
TRUDNASZTUKA.PL
FOTODOKWADRATU.PL
PANTABLETKA.PL

INSPIRACJE

USŁUGI

OPLOTKI.PL

KOKOSZKA-LASSOTA.PL
MAGICSOCIALMEDIA.PL

DYSTRYBUCJA

SPRZEDAŻ PRODUKTÓW INNYCH TWÓRCÓW

POŚREDNIK
NP.ALANTKOWE.PL

FORMA (NP.EBOOK)

KNOW HOW

UCZYSZ TEGO CO ROBISZ

DLA INNYCH | DLA SIEBIE

RAZ NAGRYWAJ

SPRZEDAJESZ NA DUŻĄ SKALĘ



DLACZEGO WARTO?

SKALOWANIE

DYWERSYFIKACJA

OSZCZĘDNOŚCI

NISKI PRÓG WEJŚCIA

NIE NIEM, JAK ZACZAĆ

ZAINSPIRUJ SIĘ :)

NIE MAM CZASU ALE MOŻESZ TO SKALOWAĆ I AUTOMATYZOWAĆ

NIE PRZEBIJĘ SIĘ

NIKT O TYM NIE OPONIE TAK JAK TY!!!

NIE JESTES ZUPA POMIDORONĄ - DLA KAŻDEGO!

ZAPREZENTUJ JE AUDIO, VIDEO I NA KLIENTACH!

TRUDNE HDROZENIE

SPRĄDŹ MOJE SPOSOBY

HEJT?

ZAWSZE BĘDĄ OSOBY, KTÓRYM COŚ NIE PASUJE

MOI KLIENTY NIE KUPUJĄ ON-LINE

TO SIĘ ZMIENIA!

OBIEKCJE

MOICH PRODUKTÓW TRZEBA DOTKNĄĆ

ZAPREZENTUJ JE AUDIO, VIDEO I NA KLIENTACH!

TRUDNE HDROZENIE

SPRĄDŹ MOJE SPOSOBY

HEJT?

ZAWSZE BĘDĄ OSOBY, KTÓRYM COŚ NIE PASUJE

MOI KLIENTY NIE KUPUJĄ ON-LINE

TO SIĘ ZMIENIA!



**CHCESZ DOWIEDZIEĆ
SIĘ WIĘCEJ
O TYM JAK ZACZAĆ
DZIAŁALNOŚĆ?**

**ZOBACZ WEBINAR
Z KASIĄ PSZONICKĄ
O DZIAŁALNOŚCI
NIEREJESTROWANEJ!**

OGLĄDAM WEBINAR

► olag.pl/nierestrowana



CO DALEJ?

To już koniec e-booka, o tym jak wystartować z dochodowym biznesem online! Myślę, że będzie on dla Ciebie przydatny i usprawni rozwój Twojej działalności online. Wierzę, że popracujesz nad swoimi obiekcjami, pokonasz je i pozwoli Ci to przemyśleć Twoje działania i wejść do internetu lub zarabiać więcej na swoim biznesie online. Trzymam za Ciebie mocno kciuki!

Z perspektywy czasu myślę, że najgorsza jest obiekcja związana z myśleniem, że się nie przebijesz. Mimo sporej konkurencji, wciąż jest dużo miejsca na każdą działalność online. Jeśli jesteś na początku drogi i z jakiegoś powodu zwlekasz, to skończ z tym! Nie próbuj pokonać swoich obaw, tylko poznaj je i zrozum. A następnie przejdź do wykonania pierwszych kroków. Bój się więc i działaj!





Interaktywna
**AKADEMIA
WORDPRESSA**

Prowadzisz (lub chcesz prowadzić) własną działalność i marzysz, by zarabiać online na swoich produktach?

Chcesz założyć platformę do sprzedaży online bez ogromnych opłat? Wyklikaj niskokosztowo własną platformę (na WordPressie) do sprzedaży produktów cyfrowych oraz fizycznych!

Nie musisz być programistką czy graficzką, aby zrobić stronę WWW!

Zwiększ rentowność swojego biznesu, zarabiaj na swoich produktach, zyskaj niezależność finansową oraz elastyczny biznes online na swoich zasadach! Bądź online! Sprzedawaj online!



Ważny: do końca roku

TWÓJ KOD ZNIŻKOWY

100 zł

Wejdź na olag.pl/akademia i wybierz odpowiedni pakiet kursu, w koszyku podaj kod „GIRLBOSS”, a cena kursu zostanie obniżona.

ZOBACZ KORZYŚCI AKADEMII WP!

CZAS

Sprzedając online swoje produkty bądź usługi, możesz skalować zarobki, dzięki czemu Twoje dochody staną się niezależne od czasu, jaki poświęcasz na pracę. Z tym kursem stworzysz platformę idealnie dostosowaną do swoich potrzeb! Efekt? Zautomatyzujesz wiele procesów i zaoszczędzisz masę czasu. Możesz zajmować się tylko działalnością online albo potraktować ją jako swoje dodatkowe źródło zarobku.

Organizuj pracę tak, jak chcesz!

PIENIĄDZE

To świetne rozwiązanie, jeśli potrzebujesz dodatkowego źródła zarobku albo biznesu, który możesz w przyszłości łatwo skalować. Co więcej, samodzielnie wyklikana platforma sprzedażowa to stosunkowo tania opcja, która jest dostosowana do Twoich potrzeb i nie generuje dużych kosztów utrzymania, w przeciwieństwie do płatności za abonament przy innych platformach.

Możesz zarabiać online!

WOLNOŚĆ

Zrób ważny krok do swojej niezależności! Platforma i sprzedawanie online to sposób na budowanie wolności finansowej i to na własnych zasadach. Co Ty na to, by pracować, kiedy chcesz i gdzie chcesz? Wystarczy, że weźmiesz ze sobą laptopa (lub nawet tylko telefon) i już. Niczego więcej Ci nie trzeba, by działać z własnym biznesem online.

**Wyobraź sobie swoje życie, którego nie dominuje praca.
To Ty dostosowujesz pracę do swojej codzienności!**



www.olag.pl/akademia





E-BOOKI | SZKOLENIA | WORDPRESS | WWW



Obserwuj
@JESTEMINTERAKTYWNA
**W SOCIAL
MEDIACH**



CZEŚĆ, TU
Ola Gościniak

OLA GOŚCINIAK
Ekspertka WordPress
Mentorka biznesów online

www.olag.pl/akademia



WSPARCIE BIZNESOWE

PACZKA GIRLBOSSKICH

DOŁĄCZ DO GRONA SETEK KOBIET!

Czy kiedykolwiek marzyłaś o tym, by być częścią inspirującej społeczności kreatywnych, przedsiębiorczych kobiet?
Jeśli tak, to Paczka GIRLBOSSKICH jest dla Ciebie!

Paczka to nie tylko grupa wsparcia czy miejsce do wymiany pomysłów. To dynamiczne środowisko, które inspirowuje, motywuje i dostarcza konkretnych narzędzi, abyś mogła osiągnąć swoje cele biznesowe. Niezależnie od tego, czy dopiero zaczynasz swoją przygodę z przedsiębiorczością, czy jesteś doświadczoną businesswoman, znajdziesz tutaj wartościową wiedzę, wsparcie i mentorstwo.



www.olag.pl/paczka

