

**tegonieuczawszkole.pl**

# **ELEMENTY E-BIZNESU**

OFERTA  
SYSTEM  
RUCH

4  
6  
7



Zasadnicze pytanie! W jaki sposób dojść od zera do zarabiania kilkucyfrowych kwot? Na początek, powiem tak: nie ważne co w tym momencie posiadasz i nie ważne ile razy poniosłeś porażkę, ani czego próbowałeś wcześniej. Kiedy zaczniesz postępować według schematu, który poznasz, będziesz w stanie wręcz decydować ile pieniędzy chcesz zarabiać.

Sprowadza się to do trzech elementów, które zaprezentuję. To co wiele osób robi w internecie, to komplikuje sobie życia m. in. przez mnóstwo zbędnych informacji, dlatego my zajmiemy się najistotniejszymi zagadnieniami, które zrobią „robotę” dla Ciebie.

Pierwszy z nich, to odpowiednia oferta. Drugą rzeczą jest stworzenie odpowiedniego systemu. Trzecią rzeczą, której potrzebujesz jest ruch. To są trzy zasadnicze filary Twojego sukcesu. Trzy elementy, na których musisz skupić się – nic więcej nie ma znaczenia.

Twoim zadaniem jest więc stworzenie maszyny opartej o tę formułę. Już za chwilę porozmawiamy o tych trzech składowych biznesu online. Ta branża jest najlepszą ze wszystkich branż! Najlepszy przemysł w jaki możesz się zaangażować. Znasz jakąkolwiek inną perspektywę, gdzie można bez żadnych specjalnych umiejętności w tak prosty sposób zarabiać, np. 5.000 zł miesięcznie. Bez własnego produktu, bez tworzenia nowych firm i inwestorów. Wystarczy stworzyć określony system...

Nie mogę obiecać, że będą to dokładnie takie efekty kwotowe u Ciebie, ale mogę powiedzieć z pełną odpowiedzialnością, że jeśli nie uda Ci się zarabiać pieniędzy dzięki temu schematowi, to szanse na zarabianie online (poważnych pieniędzy) są nikłe.

Tomasz M. Pietrzak

<https://tegonieuczawszkole.pl>



## OFERTA

Jeśli chcesz zarabiać online to musisz mieć coś co będziesz promował. Oczywistym faktem jest, że nie jesteś w stanie zarabiać jakichkolwiek pieniędzy jeśli nie masz „czegoś” do promowania. Niezależnie od tego, czy jest to produkt, usługa, propozycja współpracy, czy cokolwiek innego. Dlatego logicznym jest, że to pierwsza rzecz jakiej potrzebujesz – w marketingu internetowym potrzebujesz „porządnej oferty” do promowania! To może być program partnerski, produkty stworzone przez Ciebie lub marketing sieciowy.

Są takie „produkty”, które mogą Cię zabrać z punktu A (start) do punktu B (sukces) – szybko oraz takie, które mogą Cię zabrać w podróż bez możliwości dotarcia do celu. Chcąc zarabiać przez internet musisz mieć pewność, że posiadasz odpowiednią „ofertę”.

Po pierwsze musi ona być skierowany do wszystkich. Jeśli promujesz coś dla małej niszy ciężko Ci będzie na tym szybko zarobić. Dam Ci przykład produktu na rynek masowy. Znasz kogoś kto nie chce zarabiać dodatkowych 5.000 zł miesięcznie? Bo ja nie. Każdy chce zarabiać więcej. Znasz kogoś kto chce być chory i brzydki? Nie. Każdy chce być zdrowy, pełen energii i dobrze wyglądać.

To miałem na myśli mówiąc „produkt na rynek masowy”. Coś czego większość potrzebuje. Jeśli podejdziesz do kogoś na ulicy i powiesz mu o swoim produkcie, który masz w ofercie i 2/3 osób nie jest zainteresowanych, prawdopodobnie promujesz zły produkt. Jeśli chcesz zarabiać dużo, a co najważniejsze szybko musisz promować coś na co jest duży popyt na rynku.

Jedno zdanie wyjaśnienia! Możesz wchodzić w tematy niszowe pod warunkiem, że jesteś uznanym ekspertem w swojej dziedzinie, ale na to trzeba czasu, a my rozmawiamy o szybkich efektach...



Druga rzecz. Jeśli promujesz produkt musisz mieć pewność, że prowizja od sprzedaży jest wysoka, np. jeśli masz 3 produkty, 3 możliwości do wyboru. Produkt nr 1 – prowizja 1 zł, produkt nr 2 – prowizja 10 zł, produkt nr 3 – prowizja 100 zł. Oczywiście, że ten za który otrzymasz największą prowizję, a do tego jeśli plan wynagrodzeń posiada odnawialny element (abonamentowy), to już w ogóle jest genialne rozwiązanie, bo możesz wykonać pracę raz i systematycznie odbierać prowizję.

Musisz być pewny, że produkt który będziesz promować jest naprawdę dobrym produktem. Jeśli promujesz coś w co nie wierzysz i nie możesz spojrzeć prosto w oczy swojemu potencjalnemu odbiorcy mówiąc mu ze 100% przekonaniem, że to co masz zmieni jego życie – musisz dwa razy przemyśleć, co promujesz.

Najprostszą drogą do przekonania się co do danego produktu jest jego używanie. Dlaczego tak niewiele osób zarabia w MLM? Dlatego, że te osoby chcą tylko zarabiać, a nie chcą używać produktów. Warunek numer jeden – używam określony produkt i wtedy oferuję go innym osobom.

Sprzedaż jest transferem emocji, ale większość osób tego nie rozumie. Jeśli chcesz odnieść sukces w sprzedaży, musisz być przekonany, że to co sprzedajesz jest najlepszą ofertą w danym segmencie i sprzedając tą rzecz pomagasz innym. Nie mając tej pewności będzie Ci ciężko odnieść sukces w jakiegokolwiek branży.

Co dalej? Szukasz produktu, który będzie miał dużą konkurencję. Teraz powiesz, że zwariowałem. Większość uczy, by wchodzić do biznesu na samym początku, by być pierwszym, który wprowadza produkt na rynek. Pozwól, że powiem Ci dlaczego uważam to za zły pomysł – oczywiście nie we wszystkich przypadkach, ale w większości.

Ktoś stworzył produkt. Dlaczego miałbym inwestować swoje pieniądze i czas w testowanie jeśli nie mam wiedzy jak odbiera go rynek. Podsumowując! Szukasz produktu, który jest wartościowy i który posiada wszystkie kryteria wymienione wyżej. Na koniec upewniasz się, że masz konkurencję, ponieważ – jeśli dużo osób promuje określoną ofertę, oznacza to, że produkt dobrze się sprzedaje i w tym momencie zaczynasz zastanawiać się jak „przeskoczyć” konkurencję, ale o tym za chwilę...



## SYSTEM

Następną rzeczą jakiej potrzebujesz jest system – coś z czego 95% osób podejmujących zarabianie przez internet nie zdaje sobie sprawy. Tak, to zabrzmiało brutalnie, ale niestety takie są realia. Co dokładnie mam na myśli? Jeśli jesteś w określonym programie partnerskim i wybrałeś produkt do promowania to może być 100, 500, a nawet tysiące osób takich jak Ty, czyli promujących ten sam produkt...

Możliwe, że osoby te korzystają z tych samych źródeł pozyskiwania kontaktów. Co w tej chwili dzieje się? Masz sporą konkurencję i w zasadzie jesteś na tym samym poziomie, na którym są pozostali marketerzy. W ten sposób działa większość osób – robią dokładnie to samo co inni.

Musisz wyróżniać się! To jest „wielki sekret”. A teraz formuła na porażkę! Jeśli chcesz ponieść porażkę w e-biznesie po prostu rób to co robi 95% pozostałych osób. To wszystko. Co robi większość? Np. kieruje ruch bezpośrednio do oferty, którą wszyscy promują...

Jeśli chcesz wyróżniać się już na starcie musisz budować swoją listę messenger-ową (lub mailingową), ponieważ nie mając jej w dłuższej perspektywie nie masz biznesu. Jeśli potrafisz wykreować się poprzez zaproponowanie elementu duplikowalności połączonego ze wszystkimi elementami, o których rozmawiamy, to otrzymujesz automat pozwalający Ci „drukować” pieniądze kiedy tylko chcesz.

Publikując komunikaty związane z promocją Twojej oferty jednym z istotniejszych kontrargumentów jakie usłyszysz jest: „Ja już byłem tu i tam... Nic mi nie wyszło...”.

Jest na to prosta odpowiedź! Oferta, która nie ma przynajmniej startowo pełnego zaplecza (wiadomości, filmów instruktażowych, schematu działania, instrukcji promowania, poradników krok po kroku) jest złą ofertą. Zanim rozpoczniesz z kimś współpracę zawsze pytaj, czy otrzymasz taki zestaw, a jeżeli nie, to wiedz, że by odnieść sukces musisz przygotować go samodzielnie.



## RUCH

Trzecią rzeczą jest doprowadzenie ruchu – jak największego ruchu na stronę z Twoją ofertą, ale dopiero w drugim etapie, czyli po zapisaniu się na listę messengerową (najlepiej) lub mailingową. Często marketerzy zakładają, że jeśli mają ofertę i przyciągną do niej 1000 odwiedzających to w tajemniczy i cudowny sposób zarobią pieniądze. To nie jest do końca prawda. Jeśli masz ofertę, mechanizm i odpowiednio stargetowany ruch, który ściągniesz do systemu – wtedy zarobisz pieniądze.

Teraz pokaże Ci metodę, którą możesz zacząć używać od zaraz w swoim e-biznesie. Tworzysz stronę przechwytną pod ofertę. Zauważ, że mając 100 odwiedzających na stronie z ofertą zaledwie 1% będzie zainteresowanych bezpośrednim dokonaniem określonej akcji. Jeśli oferta jest całkiem dobra, może 2-3/100 osób dokona zakupu lub rejestracji. Jeśli nie zdobędziesz kontaktów do tych osób (w praktyce do około 50%, czyli 50 osób) i nie przechwycisz tego ruchu poprzez stronę przechwytną, to tracisz większość osób, których nigdy nie odzyskasz. To pierwszy krok, by wzbic się ponad konkurencję.

Następnie ustaw stronę podziękowania wklejając swój link partnerski. Warto w tym momencie podjąć pierwszą próbę sprzedaży. Strona podziękowania jest stroną, na którą jesteśmy przekierowywani bezpośrednio po zapisaniu się na listę.

To bardzo proste i skuteczne rozwiązanie! Jednym ruchem masz budowaną bazę mailingową i proponujesz ofertę. Sam fakt, że masz stronę przechwytną podniesie Twoją szansę na sukces i znacznie zwiększy współczynnik konwersji.

Powiedzmy, że 1-2 ze 100 osób kupi produkt lub zarejestruje się. Załóżmy, że zbudujesz listę na 1000 osób i miałeś 20 „sprzedaży”, to znaczy, że 980 osób z listy nie dokonało „zakupu”. Teraz możesz wrócić do wybranej kategorii, ponieważ ktoś był zainteresowany ofertą skoro zapisał się na listę. Są więc duże szanse, że wciąż jest zainteresowany nawet jeśli nie zareagował wcześniej. Może nie czuł w danej chwili tak silnej potrzeby, a może cena była za wysoka. Wtedy możesz ponownie zaoferować tym osobom inny produkt, nie płacąc już za to nawet grosza...



W naszych rozważania powinniśmy wyjść z założenia: albo jesteś osobą pracującą, albo masz budżet na reklamę i płacisz za określone elementy (ppc, wysyłkę mailingów przez właścicieli tematycznych blogów lub for itp.). Zarabianie online staje się coraz bardziej poukładane i coraz trudniej odnaleźć tutaj szalone porywy namiętności (typu: hura, ale projekt), a coraz częściej twarde realia sprzedażowe...







Tomasz M. Pietrzak - autor poradników oraz książki pt. JAK ZOSTAĆ SZEFEM. Czyli... Minimalista, który nauczy Cię jak zbudować podziemne centrum propagandy...

