

Manifest Producenta Pieniędzy

Wszystko zaczęło się zimą 2005 roku.

Pracowałem wtedy na etacie w dużym sklepie meblowym, na stanowisku sprzedawcy, choć tak naprawdę w charakterze specjalisty ds. marketingu (to była normalna praktyka - jeden ze sprzedawców pracował w charakterze logistyka!).

Zarabiałem około 1100 zł miesięcznie. Miałem 20 lat. Tułałem się wtedy po wynajmowanych pokojach. Studiowałem na trudnym kierunku - na elektronice, na wydziale ETI Gdańskiej Politechniki. To wydział znany z latających noży i studentów sfrustrowanych niemożliwym do przeskoczenia poziomem egzaminów. Byłem wtedy jak każdy zwykły student.

Co ciekawe, jeden z kolegów w pracy był już po trzydziestce, zarabiał tyle samo co ja i... nadal mieszkał z rodzicami. Ja miałem plan - aby ukończyć studia i dostać dobrą pracę, albo rozwinąć się w tej firmie, dla której już pracowałem.

Mentalnie zawsze przygotowywany byłem do pracy na etacie, nie wyobrażałem sobie innego życia niż tak zwana „kariera zawodowa w

firmie”... Tego nauczono mnie w domu. Od mentalności sporo zależy i dzisiaj chciałbym o niej też z Tobą porozmawiać.

Nagle pewien zbieg wypadków spowodował, że moje życie odwróciło się o 180 stopni.

Wpadła mi w ręce książka „Kwadrant Przepływu Pieniądzy” Roberta Kiyosaki. Bez względu na to, co myślimy o tym kontrowersyjnym autorze, jego książka otworzyła mi oczy na to, co robię, i w jakim kierunku idę. Książka wyróżniała cztery typy osób:

- **Pracownicy** - sprzedają swój czas, myśląc że to bezpieczna ścieżka, choć się pod tym względem mylą. Zarabiają najmniej ze wszystkich, a jeszcze dodatkowo ZUS zjada większość ich pensji.
- **Samozatrudnieni** - podobnie jak Pracownicy, sprzedają swój czas, więc mają małe szanse, aby zejść daleko. Często mają duże stawki godzinowe (np. lekarze, prawnicy), ale gdy z jakiegoś powodu przestaną pracować – przestają zarabiać, a ich kosztowny styl życia zaczyna przejadać ich oszczędności... Samozatrudnieni myślą, że mają biznes, ale tak naprawdę mają etat, który sami sobie stworzyli.
- **Biznesmeni** - tworzą system biznesu, który jest najlepszą rzeczą pod słońcem, bo zarabia on dla nich nawet na wakacjach - w pewnym sensie „produkuje pieniądze”. Biznes – przynajmniej w teorii – działa nawet wtedy, kiedy ich nie ma. Jeśli pełnią w biznesie aktywną funkcję, mogą zostać z powodzeniem zastąpieni przez kogoś innego.
- **Inwestorzy** - jak sama nazwa wskazuje inwestują swój kapitał i żyją z dywidend, więc podobnie jak biznesmeni - rozmnażają pieniądze. W idealnej sytuacji mają wystarczająco duży kapitał, aby żyć z samych odsetek.

Gdy to wszystko zrozumiałem, trafiło do mnie, że ścieżka pracownika nie jest dla mnie. Nigdy o tym nie myślałem, nigdy nikt nie pokazał mi na czym polega przedsiębiorczość. Prezes firmy był „drugą osobą po Bogu” - zapewne znasz takie podejście i mentalność w wielu firmach. Całe szczęście mama zawsze mi mówiła, że (z powodu mojego podejścia i cech) nie nadaję się do żadnej pracy – co najwyżej do tego, żeby być prezesem, zatem powinienem zostać prezesem. Sądziłem, że osiągnę to robiąc „karierę” w firmie...

Już znacznie wcześniej zainteresowałem się najpierw perswazją, a następnie marketingiem. Zauważyłem, że chłonę tę wiedzę jak gąbka. Okazało się, że marketing to moja pasja, że mam do tego talent, jak do niczego innego w

moim życiu. Zwykle zainteresowania trwały u mnie pół roku, a marketingiem po latach interesuję się nadal, bezustannie. Odnalazłem swoje powołanie.

W miarę rozwoju w tej dziedzinie, trafiłem na forum CzasNaEbiznes Piotra Majewskiego. Okazało się, że jest tam wielu przedsiębiorców, którzy proszą o radę, mają z czymś problem itd. Okazało się również, że bez problemu potrafiłem im doradzić, a moje rady mocno wyróżniały się z tłumu. Tam właśnie, po niedługim czasie, poznałem swojego pierwszego klienta... A parę lat później - swoją partnerkę (dzięki Piotr!).

Podjąłem kilka trudnych decyzji. Między innymi przenieśliem się z elektroniki na zarządzanie i marketing - czyli tak zwany „wydział gier i zabaw”, wyśmiewany przez moich kolegów, jako kierunek dla półinteligentów. Dziś wiem, jak bardzo się mylili, a moje przecucia nie zawiodły.

Jednak najważniejsza decyzja dotyczyła odejścia z pracy i założenia własnej firmy. Nie miałem żadnych pieniędzy. Byłem tylko zwykłym studentem. Nie miałem nawet gdzie zarejestrować działalności (nikt z rodziny ze strachu nie zgadzał się na rejestrację w posiadanym mieszkaniu). Gdyby nie szansa dawana wówczas przez Akademickie Inkubatory Przedsiębiorczości, pewnie dzisiaj byłbym w innym miejscu.

To była dobra decyzja, choć wszyscy mówili mi, że marnie skończę. Już pierwszego miesiąca działalności zarobiłem trzy razy więcej niż na etacie. Czułem się, jakbym wygrał w totka.

Pięć lat później

Mam kilkusobową, przynoszącą godziwe zyski firmę. Założyłem w międzyczasie szczęśliwą rodzinę i stworzyłem jej godne warunki życia. Moje maile czyta 15 tysięcy osób – biznesmenów, przedsiębiorców. Niektórzy mają większe listy, ale mało kto ma taką relację ze swoimi czytelnikami. Dbam o to, żeby jak najlepiej ich poznać i zrozumieć, a następnie pomóc im rozwijać ich firmy i biznesy.

Opowiadam Ci o tym, aby pokazać Ci, że nie jest ważne kim jesteś:

- Jeśli jesteś osobą **bezrobotną i bez perspektyw**, możesz założyć dochodowy biznes. Tylko zrób to z głową, wcześniej przemyśl i zaplanuj. Nie rzucaj się od razu na głęboką wodę, ale z drugiej strony

- działaj dynamicznie!
- Jeśli jesteś **studentem**, zwykłym chłopakiem lub dziewczyną, bez grosza w portfelu, możesz założyć dochodowy biznes.
 - Jeśli **pracujesz na etacie** i masz już tego dosyć, albo nie widzisz perspektyw, możesz założyć dochodowy biznes. Jeśli obawiasz się utraty płynności finansowej, to możesz jednocześnie jeszcze przez jakiś czas pracować, albo negocjować przejście na pół etatu, albo zatrudnić się na pół etatu w innej firmie... Bylebyś się nie zapomniał i natychmiast zwolnił, jak tylko biznes zacznie się kręcić!
 - Jeśli nie masz **umiejętności technicznych**, nie znasz HTML i nawet nie chcesz się go uczyć, możesz założyć dochodowy biznes. Jest mnóstwo osób, które uzupełnią braki Twoich umiejętności w tworzeniu internetowego biznesu. Nie ma sensu abyś sam wszystkiego się uczył, szkoda na to życia!
 - Jeśli **masz firmę**, której efekty Cię nie zadowolają, w której czujesz się uwiązany, możesz założyć osobny, dochodowy biznes, albo rozwinąć istniejący. Trzeba tylko wiedzieć jak, nie tylko myśleć za siebie, ale poszukać wartościowej wiedzy i doświadczeń innych osób!
 - Jeśli jesteś osobą **samozatrudnioną**, sprzedajesz swój czas, harujesz jak wół i masz już tego dosyć, możesz założyć dochodowy biznes, pracujący na Ciebie również wtedy, gdy Ciebie nie ma w firmie.
 - **Niezależnie od wieku**, jeśli masz więcej niż 50 lat, albo mniej niż 20 lat, to nie ma znaczenia, bo Ty też możesz założyć dochodowy biznes!

Te wszystkie ograniczenia związane z naszym wiekiem, kapitałem na start, poczuciem własnej wartości... To wszystko tkwi w naszych głowach. To wirtualne ograniczenia, które tak naprawdę nie istnieją! Wiadomo, że bez kapitału trudniej będzie wybudować fabrykę ciężarówek, ale nie musisz mieć kapitału i fabryki, aby zarabiać na życie sprzedając ciężarówki. Trzeba ruszyć głową i wyciąć wymówki ze swojej głowy!

Sam przez długi okres czasu miałem „kompleks” związany z wiekiem. Od początku moja oferta skierowana była do biznesu, a w mojej głowie funkcjonowały mity o poważnych prezesach po pięćdziesiątce. Jakże bardzo się myliłem. Biznesmeni to ludzie. Błądzą jak każdy. Potrzebują inspiracji i przywództwa. W większości potrafią uszanować to, że ich inspirator jest dwa razy młodszy od nich. A nawet to jest dla nich inspiracją! O ile mają w sobie pokorę. Jeśli nie mają, a przepełnia ich fałszywa duma, pycha i brak szacunku – i tak nie byliby dobrymi klientami. Jednak takich osób jest

bardzo mało. Spotykam się w zasadzie jedynie z postawą pełną podziwu, że mimo młodego wieku jestem tu, gdzie jestem. Ludzie mówią mi z pokorą: „ja w Twoim wieku jeszcze nawet nie myślałem o biznesie!”.

Dziś po raz pierwszy publicznie opowiedziałem swoją historię, swoje początki. Zacząłem zupełnie od zera i odbiłem się od dna. Jeśli student studiów dziennych na najtrudniejszym wydziale Politechniki, w dodatku pracujący jeszcze na etacie, nie posiadający żadnych pieniędzy, a tylko pasję, może zrobić biznes, to i Ty możesz!

A jeśli już masz firmę i chcesz ją rozwinąć, to jeszcze lepiej. Bo dzisiaj zdradzę Ci parę skutecznych metod, o których nie dowiesz się od nikogo innego w Polsce... i będziesz mógł od razu wykorzystać je w swojej firmie.

W dniu 5 listopada 2010, po zrealizowaniu 110 zamówień o wartości 75 tys. zł na mój produkt informacyjny „Biblia Promocji”, zapytałem się na blogu swoich Czytelników: o czym zrobić dla nich następne szkolenie.

Trzy tematy były wybierane najczęściej i wszystkie łączyły się ze sobą.

- Jak zamienić firmę w zautomatyzowaną maszynę do zarabiania pieniędzy, która pozwoli Ci przejść na wcześniejszą emeryturę
- Zarabianie w internecie: od zera do milionera
- Sekrety delegowania i outsourcingu – niech inni robią wszystko za Ciebie

Na ich podstawie zdałem sobie sprawę z tego, do czego wszyscy dążymy, a także jakie błędy przy tym popełniamy.

Wszyscy chcemy „produkować pieniądze”. Oznacza to, że chcemy mieć zautomatyzowany biznes, który nie jest zależny od tego jak długo albo jak ciężko pracujemy.

Nie ma bezpośredniego przełożenia w rodzaju „1 godzina mojej pracy = 20 zł”. Zarabiasz nawet, gdy jesteś na wakacjach.

Tak było, gdy wyjechaliśmy z żoną na rocznicę ślubu. W tym czasie zarabiałem cały czas - zwrócił nam się koszt wakacji, a także koszty funkcjonowania firmy (biuro, pracownicy) same się opłaciły. Dorota była wtedy wysoko w ciąży, a ja czułem, że Bóg nam błogosławi i nie ma nic przeciwko temu, abyśmy wypoczęli.

Jeśli pracujesz na etacie, masz płatne urlopy, gwarantowane ustawowo. Jeśli prowadzisz własną firmę, musisz sobie na nie zapracować.

Nikt nie zapłaci za godzinę Twojej pracy 2000 zł, już niezależnie od tego, czy jesteś na etacie, czy pracujesz dla siebie. Biznes automatyczny - zapłaci, bo nie bazuje na twoim czasie, lecz na efekcie dźwigni i skali.

Poza tym, chcemy mieć szczęśliwe życie.

Chcemy spędzać czas z rodziną. Mieć czas dla przyjaciół. Ja mieszkam w Gdańsku. Mieszkałem też przez pół roku w Elku. Wiesz jaka jest ogromna różnica między mniejszymi i większymi miastami? Może to tylko moje subiektywne spostrzeżenia, ale w tych większych, mam wrażenie, ludzie walczą o przetrwanie. Żyją bardziej po amerykańsku, to znaczy - tylko pomiędzy pracą, samochodem, domem i zakupami. Mniej się spotykają. Rzadziej w domach, częściej w kawiarniach. Są bardziej wyobcowani. W końcu muszą zarobić na horrendalne koszty życia, a szczególnie koszt metra kwadratowego wyrażony w wielkości kredytu hipotecznego.

Chcemy żyć na godnym poziomie. Względnie dobrze się odżywiać. Nie oszczędzać na różnych niezbędnych do życia produktach, często kosztem naszego zdrowia. Mieć na leki czy lekarza. Być może mieć przyzwoity samochód, a nie źródło kłopotów i awarii na kółkach.

Chcemy zapewnić naszym rodzinom godne warunki. Chcemy też pomóc rodzicom, wujkom, przyjaciółom... albo po prostu biednym, chorym, potrzebującym. Często chcemy pomóc wszystkim na raz, ale nie potrafimy nawet pomóc samym sobie.

Chcemy, aby nasza praca dawała nam satysfakcję. Chcemy pomagać ludziom. Jest to wpisane w nasze serca. Nie liczy się dla nas tylko kasa.

Chcemy zmieniać życie ludzi na lepsze. Chcemy, aby Klienci dziękowali nam za to, co robimy... aby pisali do nas miłe listy, mieli o nas dobre zdanie. Jeszcze parę lat temu dziwiłem się, że pokazując się na jakimkolwiek szkoleniu biznesowym, ludzie mnie znali, witali się ze mną, cieszyli na mój widok. Ja ich nie znałem osobiście - okazywało się, że oni mnie czytają, są zapisani na mój biuletyn, albo po prostu słyszeli o mnie. To bardzo miłe uczucie.

Chcę, abys też się tak poczuł, bo chcę zmienić Twoje życie na lepsze!

Dopiero niedawno tak naprawdę zwróciłem uwagę na swoje stałe przychody. Poprzedni kwartał w mojej firmie - mówię o podstawowej działalności usługowej (agencja reklamowa) - był relatywnie słaby. Zwykle nie odczuwaliśmy wakacji, tym razem odczuliśmy.

Okazało się, że przez te trzy miesiące (rozliczam się kwartalnie, więc takim okresem czasu też "rozumię"), żyłem ze swoich automatycznych przychodów. Firma mogłaby nie istnieć. Mógłbym siedzieć na plaży i nic nie robić.

Przyjrzałem się temu wszystkiemu i zauważyłem, że mam w swoim skromnym portfolio kilka strumieni pieniędzy, które wpływają na moje konto niezależnie od tego co robię.

Wybudowałem je sobie - mniej lub bardziej świadomie. Ale nigdy do tej pory o nich nie myślałem, że jest to coś, czego mógłbym uczyć innych. Tak mocno koncentrowałem się na „zwykłym” biznesie.

Widzę też, jak przynajmniej kilka innych osób stosuje podobne do moich metod. Jedna z nich zwiedziła już pół świata - nie musi przecież pracować. Druga ma bardziej rodzinny styl życia - spędza czas z rodziną i wpada tylko raz na jakiś czas do biura zobaczyć, czy wszystko w porządku. Oczywiście każda taka osoba co jakiś czas ma przyływ ambicji i zabiera się ostro za robotę, aby stworzyć coś nowego!

Nie sądziłem zatem, że mógłbym uczyć takiego biznesu... Do tej pory zajmowałem się raczej rozwijaniem istniejących firm. Ale widzę, że nie ma teraz na rynku osoby, która pomogłaby Ci zbudować taki biznes prowadząc Cię trochę za rękę... Aby zmaksymalizować efekty i zminimalizować ryzyko.

Skoro jednak większość moich Czytelników i Klientów prosi o taką tematykę, muszę ich posłuchać. Nie będę przecież narzucał nikomu swoich rozwiązań, moim obowiązkiem jest dać Ci, czego potrzebujesz. Mam nadzieję, że Ci się to spodoba!

Pokażę Ci dziś, jaka jest prawdziwa...

Droga Producenta Pieniędzy

Aby z osoby zarabiającej sprzedając swój czas stać się osobą produkującą pieniądze, musi w Tobie zajść zmiana mentalności... Innymi słowy mówiąc: klucz jest w Twojej głowie.

Obie osoby - Sprzedawca Czasu i Producent Pieniędzy - tak naprawdę robią to samo.

Sprzedają Produkt.

Tylko jest pewna różnica. Jedna z tych osób ma lepszy produkt, druga gorszy.

Dla 97% ludzi jedynym produktem, na który wpadną przez całe swoje życie, są oni sami. Sprzedajemy siebie. A siebie mamy tylko jednych, więc przez całe życie handlujesz jednym „produktem”. Możesz przepracować maksymalnie 8-10 godzin dziennie, a biorąc pod uwagę urlopy czy choroby, jeszcze mniej. Tylko tyle czasu możesz sprzedać. Przy takiej skali działalności nie uzyskasz oszałamiających wyników. Lekarze czy prawnicy może zarabiają dużo, ale w dalszym ciągu ogranicza ich własny czas. Niektórzy harują naprawdę ostro. Czy o to w życiu chodzi?

Trudno założyć rodzinę pracując na etacie. Zarobki są niewielkie. Model szczęśliwej rodziny z kobietą, która nie musi się stresować i może spokojnie odchowić dzieci, jest tu trudny do zrealizowania. Tymczasem moja żona nie musi pracować – nie musimy posyłać dziecka do żłobka, abstrahując od tego czy warto, czy nie warto. Możemy pozwolić sobie na to, by mieć tyle dzieci ile chcemy – i by zajmować się nimi osobiście, nie stosując outsourcingu i nie oddelegowując tego obowiązku na obce osoby.

Niestety jedyne, czego uczymy się w szkole, od rodziców i od otoczenia, to sprzedawanie własnego czasu. Jakby czas był jedynym godnym uwagi produktem, który mamy do zaproponowania.

Producent Pieniędzy ma inną mentalność.

Tworzy produkty, które można powielić.

Czyli produkty, które można sprzedawać w większych ilościach, bez względu na to, ile wcześniej pracował, aby je wytworzyć.

Do najciekawszych tego typu towarów, ale nie jedynych, należą tak zwane produkty informacyjne. Możesz je łatwo samodzielnie wyprodukować, samodzielnie sprzedawać i jechać na Hawaje. Obserwowałeś zapewne jak ja to robię. Wiele osób o tym uczy. To rozwiązanie jest dla Ciebie najbardziej oczywiste. Ale nie jest jedyne! Bardzo nie lubię, gdy na podstawie mojej nauki ktoś wysnuwa szybkie wnioski i nie czyta ze zrozumieniem. Produkty informacyjne to tylko i wyłącznie wierzchołek góry lodowej, modelowy – idealny na poziomie teoretycznym – przykład!

Mniej osób zdaje sobie sprawę z tego, że można podobnie stworzyć i sprzedawać np. oprogramowanie. A także produkty we współpracy z inną firmą, która przejmie od Ciebie obowiązki związane z magazynowaniem, produkcją, obsługą klienta. Jak również usługi (czas ludzi) należący do innych osób. Lub zautomatyzowane usługi (systemowy towar). Trochę większym wyzwaniem jest tu dobry pomysł... Jak również obsługa techniczna. Ale to temat na inną rozmowę.

Większość osób przyzna mi rację, że towar można sprzedawać w dużej ilości, niezależnie od swojego czasu pracy. Ale usługi?

Wydaje się przecież, że aby dostarczyć usługę, trzeba wykonać pracę. Zatem znowu sprzedajemy swój czas. Robią tak graficy, programiści, tapicerzy, tłumacze... a także wspomnieni lekarzy i prawnicy.

Jednak nie musisz być grafikiem, aby zarabiać na grafice. Ani programistą. Ani nawet lekarzem, by zarabiać na konsultacjach lekarskich.

Ja tak robię. Nie potrafię obsługiwać Photoshopa. Ledwo znam podstawy HTMLa. Śmieję się czasem sam z siebie, że sam nic nie potrafię - jestem dobry jedynie w mówieniu innym, co mają robić.

Tak naprawdę nie musisz wiele **umieć**, musisz jednak wiele **rozumieć**, aby Produkcować Pieniądze. Stąd ten raport powinien Ci pomóc, bo nie będę Cię jeszcze teraz uczył, jak ustawić sobie system płatności i stworzyć stronę sprzedającą produkt. To tylko szczegóły techniczne, zupełnie nieważne na tym etapie. Oczywiście, możesz się tego nauczyć, ale nie musisz! Możesz to łatwo zlecić innym! Uczynienie tego też wymaga zmiany mentalności...

Mimo, że nie umiem programować, ani tworzyć grafiki, zarabiam codziennie na programowaniu i tworzeniu grafiki. Jak to się dzieje? Oczywiście już

wiesz. Zatrudniam programistów i grafików. Sprzedaję ich pracę. Handluję ich czasem za nich. Potrafię go lepiej sprzedać niż oni.

Ale to nie wszystko. Powiesz - przecież potem musisz zarządzać nimi. Kontaktować się z klientem. Pośredniczyć.

Możesz, ale znowu nie musisz. Możesz mieć osoby, które będą zarządzały za Ciebie. Ja mam - dwóch Koordynatorów Projektu, zwanych również Opiekunami Klienta.

Rozumiesz już, że są **dwie drogi Producenta Pieniądzy**.

- Pierwsza, to stworzenie swojego towaru i sprzedawanie go w sposób możliwie zautomatyzowany. Czyli stworzenie **systemu opartego na towarze**.
- Druga, to zorganizowanie swojej usługi w taki sposób, aby była dostarczana przez innych ludzi. Czyli stworzenie **systemu opartego na ludziach**.

Oba systemy mają swoje plusy i minusy. Są totalnie różne. Biznes oparty na towarze ma tę zaletę, że jest najbardziej skalowalny. To znaczy, że o ile w ciągu jednego dnia możesz sprzedać tylko 8 godzin swojego czasu, tak towaru możesz sprzedać dowolną ilość sztuk. Tak właśnie tworzą się majątki. Ale też największym wyzwaniem jest znalezienie dobrego produktu, który ludzie będą ciągle chcieli kupować.

W dodatku nawet w tym przypadku nie unikniesz w pełni pracy ludzkiej, bo też trzeba wystawić faktury, rozesłać je, odpowiedzieć na pytania klientów. Jednak są sposoby na jej ograniczenie. Mimo wszystko taki biznes to najlepsza rzecz pod słońcem - otrzymujesz pieniądze z góry, wysyłasz produkt, płacisz podatki, rozdajesz część dochodu na cele charytatywne i jedziesz na Hawaje.

Biznes oparty na ludziach często jest łatwiej rozkręcić. Szybciej można się dopasować do zmian na rynku - po prostu cały czas modyfikujesz ofertę. Przykładowo, jeśli Twoje projekty logo nie sprzedają się, zaczynasz projektować ulotki.

Z drugiej strony ludzie są bardziej zawodni niż technologia. Zawalają terminy, mylą się, są mniej lub bardziej zaangażowani i utalentowani. Ich zatrudnianie i szkolenie jest sporym wyzwaniem, nie możesz podwoić

biznesu usługowego z dnia na dzień. Jednak taki biznes szybciej zaczyna przynosić zyski - nawet gdy jesteś na wakacjach, jeśli to dobrze zorganizujesz - i mogą być one całkiem spore.

Co zatem zrobić, aby zmaksymalizować swój zysk?

Odpowiedź: jedno i drugie.

Jak Drukować Pieniądze Na Zawołanie

Chcę Ci teraz pokazać jak te biznesy łączą się ze sobą, aby zmaksymalizować Twój zysk i wydrukować Ci najwięcej pieniędzy.

Nie znam nikogo w Polsce kto mówiłby o tym otwarcie. Mam wrażenie, że wszyscy ukrywają pewne fakty przed Tobą, potrzebne aby odnieść sukces w biznesie.

Nie każdy zdaje sobie sprawę z tego, jak oba rodzaje biznesów przeplatają się ze sobą. Jednym z moich "automatycznych" produktów jest oprogramowanie FUMP służące do budowania listy adresowej. Program ten sprzedaję na stronie www.fump.pl.

Mógłbym sprzedawać ten program i na tym poprzestać. Tak zrobiłaby większość osób. Tego będą uczyli Cię wszyscy nauczyciele biznesu. Ale zauważ, że osoby, które kupują program do wysyłki masowego mailingu, to idealna grupa docelowa na usługi pisania tekstów do tych mailingów!

Nie robiąc z tymi osobami nic więcej, tracilibyśmy pieniądze. A Klienci byliby rozczarowani, bo często mają problem z pisaniem i cieszą się, że mogą u nas zamówić taką usługę.

To działa i w drugą stronę. Mamy w firmie klientów, którym realizujemy kampanie reklamowe. Gdybyśmy mieli tylko działalność usługową, polecałbym rozwiązania mailingowe innych firm. A tym sposobem naszym klientom dodatkowo sprzedajemy FUMPa. Więc ten automatyczny produkt dodatkowo sprzedaje się przez nasze usługi, dzięki czemu zarabiamy jeszcze więcej!

Zacznijmy jednak od podstaw. Powiedzmy, że zaczynasz od zera.

Jak zbudować sobie automatyczny biznes, który zarabia nawet wtedy, kiedy śpisz? Od czego zacząć? Jaki model biznesowy zastosować?

Dla osób, które już myślą, że wiedzą: Odpowiedź na te pytania nie jest taka, jak myślisz.

Ta metoda działa nie tylko dla produktów informacyjnych. Będę to omawiał na ich przykładzie, ale moja metoda działa również w innych branżach. Bazuje bowiem na zwykłej ludzkiej psychologii, na tym jak działamy i podejmujemy decyzje. Szczególnie zakupowe.

Większość osób myśli, że trzeba:

- 1) Stworzyć lub zorganizować produkt
- 2) Zrobić stronę sprzedającą produkt
- 3) Skierować na nią ruch
- 4) Zarabiać

To oczywiście najprostsza ścieżka. Są na pewno mini-biznesy, które w ten sposób osiągają zysk. Ta ścieżka nie jest fałszywa i moja metoda również na niej będzie bazować. Ale ta ścieżka...

...jest do niczego.

Dlaczego? Ponieważ ciężko jest tą metodą zarabiać większe pieniądze. Tym sposobem maksymalnie 0,5 - 1,5% osób, które wejdą na stronę, stanie się Twoimi klientami. Czyli na każde 100 wizyt, zyskasz może 1 klienta.

Powiedzmy, że sprzedajesz swój produkt za 27 zł i jest to w 100% Twoja marża (albo: sprzedajesz go drożej, a Twoja marża wynosi 27 zł). Musisz od tego zapłacić podatek VAT - na razie nie rozpatruję dochodowego. Z 27 zł robi się dokładnie 21,95 zł netto. Tyle warte jest dla Ciebie 100 wizyt (generujących, jak powiedzieliśmy, jednego klienta), więc podziel tę wartość przez 100, aby otrzymać wartość jednej wizyty. Widzisz, że jedna wizyta jest dla Ciebie warta 22 groszy.

Zakładam tu, że jest to wartościowa wizyta, bo równie dobrze możesz wygenerować na stronie 100.000 wizyt i wygenerować zero sprzedaży, są na to metody. Też mało kto mówi o tym, że wizyta wizycie nierówna...

Naprawdę nie wiem dlaczego ukrywa się przed Tobą takie sprawy. Może jest to w interesie większości firm zajmujących się reklamą.

Jeśli teraz chcesz zarabiać na tym produkcie poważniejszy pieniądz, np. 5000 zł miesięcznie (na rękę), musisz zarabiać 6172,84 zł przed opodatkowaniem.

Powiedzmy teoretycznie, że za pomocą Google Adwords uda Ci się wygenerować ruch po 10 groszy za kliknięcie. Na 1 wizycie zarabiasz zatem 12 groszy zysku, bo powiedzieliśmy sobie, że 1 wizyta jest dla nas warta 22 grosze. Zatem po odjęciu od tej wartości kosztu 10 groszy zostaje nam zysk równy 12 groszy.

Podziel sobie teraz 6172,84 zł przez 12 groszy, a uzyskasz liczbę wizyt potrzebną, aby zarobić tę kwotę. Aby zarobić miesięcznie tyle, ile założyliśmy, musisz wygenerować 51.440 wizyt miesięcznie.

Zakładając, że w Twoją reklamę kliknie 5% osób, musiałaby się ona pokazać w wyszukiwarce 1.028.806 razy. Łatwo to policzyć - 5% z miliona wyświetleń to właśnie 50 tysięcy wizyt na stronie.

Ile musisz sprzedać sztuk produktu? Podziel sobie 6172,84 zł przez zysk na jednym produkcie. Możesz policzyć ten zysk biorąc wartość produktu po opodatkowaniu (21,95 zł netto). Wartość tę pomnożysz razy 12/22, bo powyżej oceniliśmy, że taki jest nasz współczynnik zysku uwzględniając koszty reklamy. Czyli zostaje dla nas na czysto 11,97 zł. Jak widać, tym sposobem musisz sprzedawać 516 sztuk produktu miesięcznie.

Znowu dziwię się, dlaczego nikt Ci o tym nie mówi, ale tą metodą raczej nie zarobisz poważnych pieniędzy, nie dołożysz kolejnej „nogi” do swojego biznesu, nie rzucisz pracy na etacie, nie zbudujesz dochodowego systemu!

Teraz powiem Ci jak jest naprawdę:

- Bardzo mało prawdopodobne jest, abyś płacił za kliknięcie tylko 10 groszy. Bardziej prawdopodobne stawki na konkurencyjnych rynkach wahają się między 30 groszy a 1,5 zł.
- Jeszcze mniej prawdopodobne jest, aby udało Ci się wygenerować ponad 50 tysięcy wizyt na swojej stronie internetowej, bo po prostu większość nisz w Polsce jest zbyt mała!
- Podobnie praktycznie niemożliwe jest, aby Twoja reklama w wyszukiwarce miała milion wyświetleń. Ponownie, polski rynek nie jest aż tak duży. Sprawdź sam w Google Keyword Tool ile wyszukiwań mają różne frazy kluczowe.

Przykład: Pięć najlepszych ebooków, spośród wszystkich wydanych w wydawnictwie Złote Myśli, ma sprzedaż od 3500 do 8000 sztuk - całkowitą, nie miesięczną! W dodatku Złote Myśli mają ogromną bazę klientów budowaną od wielu lat. Mają silną markę. Mają sieć aż 27 tysięcy partnerów! Mają listę adresową rzędu paruset tysięcy osób!

Nie sądzisz już chyba, że tak łatwo uda Ci się sprzedać 516 sztuk produktu miesięcznie. Nawet jeśli będzie to np. 5 albo 50 różnych ebooków, to znowu stopuje nas koszt reklamy. Nawet jeśli wykorzystasz darmowe metody promocji, to są one zwykle mniej skalowalne i będzie to powolna droga... Po prostu cały ten model biznesowy jest „trudny”.

Ale rozchmurz się! Przegraliśmy jedną bitwę, zaraz wygramy całą wojnę.

Przyznam Ci się szczerze, że ja do dziś mam takie biznesy jak pokazane powyżej. Wiem to wszystko z własnego doświadczenia, te liczby nie były wysane z palca.

Sam jestem niezbyt zadowolony z faktu, że tak późno dowiedziałem się o tym, co zaraz Ci pokażę. Pracuję właśnie nad swoimi własnymi produktami, aby wykorzystywały tę metodę...

Mam już doświadczenie w robieniu tego w Polsce i widziałem, że to działa. Dostaniesz teraz kawałek najnowszej wiedzy, którą nawet najbardziej wtajemniczeni w branży dopiero wdrażają w swój biznes.

Jeśli nie masz już zbudowanej listy klientów ani listy adresowej... ani pieniędzy do zainwestowania w ich budowę, które będą Ci się zwracały przez 2 lata... Jest ratunek. Kluczem jest...

Wartość Klienta

Skoro reklama jest droga... Skoro kliknięcie kosztuje 30 groszy albo nawet 2 złote, zależnie od niszy... Skoro tylko 1% kupuje... i równie dobrze może to być znacznie mniej, ale nieznacznie więcej...

Musisz sprawić, aby Twoja **Wartość Klienta** nadrabiała te straty!

Nie możesz sprzedawać tylko jednego produktu za 27 zł. Bo wartość takiego klienta jest bardzo niewielka. Jak wiesz - wynosi ona tylko 27 zł brutto.

Musisz sprzedawać coś więcej. I to w odpowiedni sposób.

Pokażę Ci teraz coś, czego nauczyłem się od Amerykanów, ale co sprawdza się w Polsce. Zapłaciłem za szkolenie 997\$, przestudiowałem je dokładnie i zacząłem wykorzystywać - działa. Dostajesz tę wiedzę całkowicie gratis w tym raporcie. Przynajmniej jej centralną, najważniejszą część!

Jak Dziesięciokrotnie Zwiększyć Wartość Klienta?

Aby zwiększyć wartość klienta, musisz stworzyć tak zwany **Lejek Sprzedaży** (z ang. sales funnel).

Lejek Sprzedaży to nic innego, jak tylko proces, przez który przeprowadzasz potencjalnego klienta. Typowy proces sprzedaży wygląda tak:

- 1) Klient wchodzi na stronę, której celem jest sprzedaż.
- 2) Klika w przycisk zamówienia.
- 3) Wypełnia formularz zamówienia.
- 4) Opłaca zamówienie.
- 5) Wysyłasz Klientowi produkt. Koniec!

Tak działa większość firm, również w tzw. "realu". Jednym zdaniem można to streścić tak: **Klient wchodzi, kupuje i wychodzi**. Znacznie lepszy proces wygląda następująco... Przystuduj to uważnie i kilka razy, jeśli potrzeba:

(1) Klient wchodzi na stronę, która zapisuje go na biuletyn - jest to strona typu **Wyciskacz (Squeeze Page)** z **Przynętą** (jeśli oglądasz moje nagrania i śledzisz mojego bloga, to już wiesz jak wygląda taka strona i na czym polega opracowanie dobrej **Przynęty**).

(2) Po zapisaniu się Klient jest przekierowany na stronę z podziękowaniem i tak zwaną **Jednorazową Ofertą** (z angielskiego **One Time Offer**, w skrócie **OTO**). Czyli zamiast pokazywać Klientowi podziękowanie i pożegnać się z nim, wykorzystujesz okazję aby mu coś zaoferować i sprzedać. Taka strona oferuje mu Twój produkt (np. ebooka) z dużą zniżką, np. 27 zł zamiast 57 zł. Do tego możesz jeszcze podnieść wartość produktu dając bonusy (np. dodatkowe nagranie wideo).

Tu na chwilę przerwę i wyjaśnię. Tym sposobem masz już dwie pieczenie na jednym ogniu - masz jednocześnie sporo zapisów na **listę adresową** jak i klienta.

Statystycznie około 10-70%, średnio pewnie 20-40% osób będzie zapisywało się na Twoją **listę adresową** na stronie typu **Wyciskacz**. Może to być więcej lub mniej w zależności od źródła ruchu skierowanego na stronę i jakości tego ruchu, a także w zależności od branży, dopasowania Twojej przynęty do potrzeb rynku i wielu innych czynników.

Z tych osób nieco większy niż poprzednio odsetek będzie kupował produkt, bo wykonali już jedną akcję, pokazali swoje zainteresowanie tą tematyką!

To co stracisz na osobach, które nie zapisały się i nie zobaczyły oferty, nadrabiasz jeszcze efektem psychologicznym - reguła **konsekwencji i zaangażowania** - oraz ograniczonością jednorazowej oferty (reguła **niedostępności**)!

Innymi słowy, Klient już pokazał swoje zaangażowanie klikając i zapisując się na listę adresową, teraz jest większa szansa, że konsekwentnie będzie wykonywał to, o co go prosisz. W dodatku Twoja oferta jest jednorazowa, ograniczona, ze specjalną i dużą zniżką, co zwiększa efekt niedostępności i dodatkowo zachęca do szybkiej decyzji!

Wróćmy do naszego **Lejka Sprzedaży**. Klient klika w przycisk zamówienia...

(3) Jest przekierowany na **Stronę Dosprzedającą** (tak zwany **Upsell**) z możliwością dodania do swojego zamówienia np. Twojego kursu wideo związanego z tematyką pierwszego produktu (albo innego produktu) za **997 zł**. Idealnie, jeśli to również będzie oferta specjalna, np. normalna cena tego kursu jest wyższa, albo wyjątkowo dorzucasz dodatkowy bonus do zakupu. Klient może to zamówić, albo spokojnie zrezygnować z tej opcji i przejść dalej.

(4) Klient jest przekierowany na kolejną **Stronę Dosprzedającą**, gdzie może dokupić jeszcze np. Twój miesięcznik za **47 zł miesięcznie**.

(5) Następnie przekierowujesz Klienta na ostatnią **Stronę Dosprzedającą**, gdzie może jeszcze dokupić sobie np. Twoją usługę doradczą (możesz ją

nazwać np. coachingiem, mentoringiem, albo po prostu doradztwem) - za **3970 zł**.

(6) Klient przechodzi do finalizacji zamówienia i płaci.

To jeszcze nie wszystko, ale na chwilę znowu przerwiemy. Wiele osób ma wątpliwości czy tak złożony proces zamówienia nie irytuje klientów. Być może niektórych irytuje - a niektórych nie, bo ludzie są różni.

Ale generalnie, jeśli kogoś mocno zmotywowałeś do zakupu i jest to osoba, której Twój produkt faktycznie jest potrzebny, dlaczego miałyby się denerwować? Klient będzie się cieszył, że może jeszcze lepiej rozwiązać swój problem dodatkowymi opcjami!

W dodatku praktyka biznesowa i badania wielu marketingowców pokazują, że to po prostu działa. Statystycznie około 5-40% osób kupuje to, co im **Dosprzedajesz**. Efekt jest taki, że średnia **Wartość Klienta** rośnie bardzo szybko, sam zobacz.

Powiedzmy, że nasza sprzedaż wygląda tak... są to dosyć konserwatywne założenia:

	Ile osób kupuje?	Po jakiej cenie?
Sprzedajemy ebooka	100	27
Dosprzedajemy kurs wideo	5	997
Dosprzedajemy miesięcznik	5	47
Dosprzedajemy doradztwo	1	3997

Zróbmy podsumowanie. W ostatniej kolumnie zobaczysz nasze przychody:

	Ile osób kupuje?	Po jakiej cenie?	Sprzedaliśmy
Sprzedajemy ebooka	100	27	2700
Dosprzedajemy kurs wideo	5	997	4985
Dosprzedajemy miesięcznik	5	47	235
Dosprzedajemy doradztwo	1	3997	3997
RAZEM			11917

Jak widzisz, gdybyś nie zastosował tej metody, zamiast zarobić prawie 12 tys. zł na całej **Linii Produktowej**, zarobisz tylko 2,7 tys. zł na swoim pierwszym produkcie. To jest metoda zwiększania wartości sprzedaży czterokrotnie i więcej. Ale zobaczmy jeszcze średnią **Wartość Klienta**:

	Ile osób kupuje?	Po jakiej cenie?	Wartość Klienta
Sprzedajemy ebooka	100	27	27
Dosprzedajemy kurs wideo	5	997	76,85
Dosprzedajemy miesięcznik	5	47	79,2
Dosprzedajemy doradztwo	1	3997	119,17

Zauważ, że przy sprzedaży pierwszego produktu średnia Wartość Klienta jest dosyć niska. Bardzo mocno wzrasta już przy pierwszej Dosprzedaży. Następnie przy miesięczniku prawie się nie zmienia (na tanich produktach w branży informacyjnej ciężko zarobić większe pieniądze). Na koniec doradztwo zamówiła tylko jedna osoba, ale to wystarcza, aby znowu bardzo mocno zwiększyć średnią Wartość Klienta!

Jeden Klient jest dla nas teraz wart około 120 zł! To oznacza, że teraz możemy wydawać na reklamę i na pozyskanie klienta 4,4 razy więcej niż przy sprzedaży samego ebooka.

Te statystyki mogą wyglądać inaczej. Poniższa opcja nadal jest realistyczna:

	Kupuje?	Cena?	Wart. klienta	Sprzedaliśmy
Sprzedajemy ebooka	100	27	27	2700
Dosprzedajemy kurs wideo	10	997	76,85	9970
Dosprzedajemy miesięcznik	10	47	81,55	470
Dosprzedajemy doradztwo	2	3997	161,49	7994
RAZEM				21134

Z 12 tysięcy zrobiło się 21 tysięcy złotych. To też jest realistyczne założenie. Powyższe liczby nie są odrealnione. Po prostu są mniej konserwatywne.

W ten właśnie sposób produkuje się pieniądze. Skieruj teraz na tę stronę

ruch - na pozyskanie jednego klienta możesz wydać maksymalnie 161 złotych i 49 groszy (brutto, z 22% VAT). To całkiem sporo! Tyle na zdobycie klienta wydają molochy takie jak sieci telefonii komórkowej, które kupują za miliony złotych reklamę w telewizji, mają drogie placówki w centrach handlowych i opłacają rzesze handlowców!

Ten Lejek Sprzedaży można jeszcze mocniej udoskonalić i rozbudować. Możesz dołożyć jeszcze jedną Stronę Dosprzedającą - aby wzrost ceny nie był tak znaczny w jednym kroku, pomiędzy ebookiem, a kursem wideo. Możesz na tej stronie sprzedawać np. kurs audio za 197 zł.

Równie dobrze możesz zrobić tańszy kurs wideo, np. za 297 albo 397 zł, i dopiero na następnej stronie sprzedawać szkolenie na żywo za 997 zł. Tych kroków Dosprzedających może być więcej, niż pokazałem.

Omawiam to na przykładzie **produktów informacyjnych**, bo jest to przykład najbardziej uniwersalny i najlepiej ilustrujący. W zależności od branży, w której działasz, trzeba zastanowić się: **co jeszcze zaspokaja potrzeby moich klientów?** Co jest powiązane z produktem, który obecnie oferuję? Co go uzupełnia, poprawia, jest jego następstwem albo go poprzedza?

Wracając do kroków Dosprzedających... Jeśli ktoś będzie próbował zamknąć stronę, możesz wyświetlić tej osobie alert (komunikat, tzw. „exit popup”, zwany również „exit splash”) zachęcający jednak do pozostania, albo składający alternatywną propozycję.

Oczywiście możesz też to wszystko zrobić źle - opracować kiepskie produkty, wejść w złą niszę, stworzyć brzydką grafikę, słabo napisać oferty, przygotować słabą promocję, dać za wysokie ceny itd. **To nie jest metoda, która sprawia, że możesz nic nie robić.** Wcześniej i tak trzeba się przyłożyć i zrobić to wszystko porządnie, aby ludzie w ogóle chcieli kupować!

Ta metoda nie jest rozgrzeszeniem dla przeciętności czy słabizny!

Mam nadzieję, że się rozumiemy. Widzisz jednak, jak właśnie kilkukrotnie zwiększyliśmy sprzedaż w Twoim biznesie i jakie to daje ogromne możliwości. Trudno to porównać do czegokolwiek innego niż legalne „produkowanie pieniędzy”.

Ale dokończmy teraz nasz proces sprzedaży, bo to nadal nie wszystko!

(7) Wysyłasz osobom, które zapisały się na listę adresową, ale nie kupiły, darmowe nagranie wideo albo raport PDF. W tym gratisie dostarczasz im dużą wartość i zachęcasz przy okazji do zakupu Twojego produktu (już bez promocji, którą widzieli na początku).

(8) Wysyłasz kolejne nagranie wideo. Możesz odesłać ich do bloga, aby komentowali, aby tworzyła się społeczność, aby widzieli że nie są tu sami.

(9) Wysyłasz kolejne nagranie - albo może tym razem artykuł? Ponownie przy okazji przypominasz o swojej ofercie.

I tak dalej. W ten sposób postępujesz od 5 do 10 razy. Tym sposobem łapiesz w sieć wszystkie te osoby, które na początku jeszcze nie ufały Ci dostatecznie mocno, aby kupić.

Możesz je później odsyłać do osobnych produktów, być może osoba niezainteresowana ebookiem będzie preferowała zakup szkolenia, a następnie i tak przeprowadzisz ją przez Lejek Sprzedaży.

W skrócie: Budujesz z tymi osobami relację. Sprawiasz, że zaczynają Ci ufać. Poza tym Twoje nagrania są bardzo wartościowe. Są próbkami dużego, gotowego produktu. Czytelnicy widząc, jak świetne rzeczy wysyłasz, będą prosili Cię, abym im sprzedawał.

Zaczęła Się Wspaniała Przygoda

Nauczyłeś się właśnie na czym polega – w moim rozumieniu – tzw. „produkowanie pieniędzy”.

To najpotężniejsza metoda sprzedaży, z którą do tej pory się spotkałem. Żadna inna zmiana w Twojej ofercie nie przyniesie Ci tak łatwego dziesięciokrotnienia sprzedaży, jakie tu osiągnęliśmy.

Oczekuj proszę na moje nadchodzące szkolenie „System Produkcji Pieniądzy”. Mam jeszcze wiele asów w rękawie, to dopiero początek.

Również ledwie musnąłem tematykę biznesu usługowego, który też może dla Ciebie automatycznie produkować pieniądze, jeśli dobrze go zorganizujesz.

To jednak na początek wystarczająco wiele, aby było o czym myśleć do naszego następnego spotkania.

Jeśli ten raport spodobał Ci się, wyślij go proszę znajomym. Albo podaj im adres strony: www.ProdukcjaPieniedzy.pl - będę Ci za to wdzięczny. Oni być może również, bo dostaną ode mnie kolejne nagrania i cenne materiały.

Pozdrawiam,

Piotr Michalak

www.strategie-rozwoju.pl/blog/