

Biznes Na Autopilocie 2.0

Moje „Tajne” kursy do Autorespondera

Wrzuć swój biznes na Autopilota i zarabiaj nawet podczas snu!

Paweł Grzech | www.pawelgrzech.pl

Spis treści

Słowem wstępu	3
Autoresponder, czyli jak to działa?	6
Jak i kiedy korzystać z autorespondera?	8
Jak pisać, aby Twoja wiadomość nie wylądowała w koszu?	10
5 sekretnych kursów do autorespondera.....	15
Kurs #1: 7 prostych kroków, jak powołać do życia Twój pierwszy Newsletter	16
Kurs #2: 5 prostych kroków, jak sprawić, aby Twoja kampania reklamowa odniosła sukces.....	28
Kurs #3: Zbuduj Biznes Online w 6 dni	38
Kurs #4: Rewolucja w MLM.....	51
Kurs #5: Jak budować MLM w Internecie	68

Słowem wstępu

Jako właściciela strony internetowej na pewno interesują Cię 3 rzeczy:

1. Liczba odwiedzin (dobrze, gdyby odwiedzało Twoją stronę jak najwięcej osób)
2. Jak najdłuższe pozostanie czytelników na Twojej stronie.
3. Regularne i częste powracanie czytelników na Twoją stronę.

Przyprowadzenie kogoś na bloga czy stronę WWW nie powinno sprawić Ci problemów.

Wystarczy, że zainwestujesz trochę w kampanię Pay Per Click, zainstalujesz kilka wtyczek do bloga, będziesz systematycznie pisać na swoim blogu (szczególnie w początkowej fazie), będziesz udzielać się w mediach społecznościowych, itp. (więcej na ten temat przeczytasz tutaj: [Jak zaistnieć w sieci?](#)).

Więcej pracy i czasu będziesz musiał poświęcić na przekonanie swoich czytelników, aby pozostali dłużej na Twojej stronie. Mało tego, aby ponownie do ciebie wrócili.

Istnieje wiele czynników, które sprawiają, że czytelnicy zbyt szybko opuszczają strony WWW, np.:

- strona ładuje się zdecydowanie za długo,
- **strona jest po prostu brzydka,**
- nawigacja jest do niczego,
- **treść jest nudna i mało wartościowa,**
- Newsletter jest trudny do odnalezienia,
- strona startuje z podkładem muzycznym, którego akurat dany czytelnik nie lubi,
- **używasz Flasha, który jest ciężki do zindeksowania przez Google,**
- i wiele, wiele innych

Dlatego, jeśli chcesz posiadać wartościową stronę, która będzie przyciągała czytelników, to postaraj się maksymalnie wyeliminować wszystkie negatywne czynniki.

Jak sprawić, aby ludzie wrócili na Twoją stronę WWW?

Internet, do którego oprócz zwykłych witryn należą również grupy dyskusyjne, bazy danych, poczty elektroniczne i wiele innych rzeczy, jest ogromny. Istnieje tutaj również wiele rozrywek i pokus, które tylko zachęcają ludzi do dalszego klikania.

Jeśli komuś nie spodoba się Twoja strona, to już nigdy do niej nie wróci. A jeśli nawet Twoja strona się spodoba, to nie ma jeszcze gwarancji, że ludzie ją zapamiętają i później do niej wrócą. Wybór w Internecie jest po prostu za duży.

Na szczęście istnieje kilka możliwości, za pomocą których możesz regularnie przypominać się swoim czytelnikom. Jednak na początek zadбай o to, aby każdorazowo oferować **wartościową treść** - ponieważ w przeciwnym wypadku nic i nikt nie będzie w stanie Ci pomóc. Kiepskie artykuły, brzydka szata graficzna... nie ma co się dziwić, że ludzie szukają informacji w innym miejscu.

Kolejną zachętą do powrotu może być Twój biuletyn (jeśli oczywiście doprowadzisz swoich czytelników do zapisania się na listę kontaktów). Wtedy wygrasz bardzo ważną bitwę: będziesz mógł w każdej chwili odezwać się do Twoich odbiorców i przypomnieć im o swojej stronie.

„Jak zatem przekonać czytelników, aby zostawili u Ciebie swoje adresy email?”

To proste... zaoferuj im coś wartościowego w zamian za pozostawienie adresu email.

To może być np. darmowy eBook, film video, kupon rabatowy, jakiś program komputerowy itd., itd. To ma być coś, co spowoduje, że ludzie zapiszą się na Twój biuletyn (listę kontaktów).

Jedną z najlepszych ofert tego typu jest kurs szkoleniowy w rozbiciu na kilka wiadomości email.

Tematem takiego kursu może być właściwie wszystko, byle żeby było związane z tematyką Twojej strony.

To musi być po prostu coś takiego, co Twój czytelnicy będą uważać za bardzo atrakcyjne i co spowoduje, że zapiszą się na Twoją listę.

Tak, więc:

- Znajdź temat, który zainteresuje Twoją grupę docelową
- Napisz od 4 do 12 różnych artykułów – a najlepiej poradniki
- Dodaj linki do odpowiednich stron z dodatkowymi informacjami, ofertami, itd.
- Zadbaj o to, aby oferować tylko wartościową wiedzę
- Dodaj wszystkie artykuły do wielokrotnego autorespondera
- Ustaw wszystko tak, aby pierwszy artykuł pojawił się od razu po zarejestrowaniu, a reszta w następnych kilku dniach. Najlepiej ustaw wiadomości tak, aby przychodziły co 2-4 dni. A po zakończeniu kursu zawsze możesz wystartować z kolejnym itd.
- Wstaw na swojego bloga i na stronę przechwytyjącą formularz rejestracyjny do autorespondera (tyle ile masz stron na blogu, tyle możesz mieć formularzy do autorespondera)

Pokażę Ci to na przykładzie: Marek (zbieżność imion przypadkowa 😊) zainteresował się Twoim kursem i postanowił się zapisać. Po chwili otrzymuje na swoją skrzynkę pocztową pierwszą lekcję, a kolejne dostaje w określonych przez Ciebie odstępach czasu. W taki oto sposób pozostajesz w ciągłym kontakcie z Markiem i budujesz z nim relacje – Marek czyta Twoje słowa i codziennie (lub co kilka dni) jest zapraszany na Twoją stronę.

Oczywiście możesz zapakować taki kurs w eBooka i wysłać w jednym mailu. Jednak wtedy zrezygnujesz z częstszych kontaktów z Markiem i stracisz szansę, aby zbudować z nim pozytywne relacje.

Po zakończeniu takiego kursu będziesz mieć jeszcze więcej możliwości do kontaktu - możesz Marka informować np. o różnych nowościach, promocjach, nowych projektach itd. Masz również możliwość, aby zaproponować mu nowy kurs lub warsztaty dla bardziej zaawansowanych uczestników.

Pamiętaj również o pozwoleniu: nigdy nie wysyłaj wiadomości bez zgody Twoich czytelników.

Tak osiągniesz swój cel - sprawisz, że ludzie będą co pewien czas do Ciebie wracać oraz zbudujesz społeczność wokół własnej marki. A jeśli wykonasz swoją pracę dobrze, to jeszcze wielokrotnie na tym zarobisz.

Autoresponder, czyli jak to działa?

Autoresponder jest użytecznym narzędziem do odpowiedzi na maile. Właściwie, to jest dużo więcej niż tylko użyteczny - to najważniejsze narzędzie w arsenale każdego właściciela strony internetowej. Odpowiednio wykorzystany da Ci gwarancję, że czytelnicy będą zawsze wracać na Twoje strony i blogi.

[Autoresponder](#) to pewnego rodzaju forma autosugestii. Literatura na ten temat zaczyna już zapełniać sieć mądrymi lub mniej mądrymi definicjami. Ja jednak postaram się zredukować to do jednego i prostego zdania:

„Powtarzające się akcje powodują reakcje!”

Dla przykładu:

Za każdym razem, gdy oglądasz TV lub słuchasz radia, to dobrowolnie poddajesz się akcji, która przemawia do Twojej podświadomości. Zaczynasz otrzymywać wiadomości, które powodują reakcję. Oczywiście nie będą to zawsze takie same wiadomości – przychodzą regularnie w coraz to nowej formie. Oglądasz różnego rodzaju produkty, usługi oraz ich zastosowanie. Mogą to być np. samochody, komputery, makaron, ryż itd., itd. - aż w pewnym momencie stwierdzisz, że grasz na komputerze z tej reklamy, jesz taki ryż, czy prowadzisz dokładnie taki sam samochód.

To samo stanie się z Twoimi klientami, jeśli regularnie będziesz się do nich odzywać i budować świadomość silnej marki. Dzisiaj już prawie nikt nie kupuje za pierwszym razem. Zresztą dlaczego miałbym podjąć z Tobą współpracę, jeżeli nawet Cię nie znam? Ludzie lądują na Twojej stronie jako obcy – a Twoim zadaniem jest zbudowanie długotrwałej więzi pomiędzy Tobą a czytelnikami poprzez przekazywanie wartościowej treści i zapewnienie poczucia bezpieczeństwa.

Im częściej ktoś będzie oglądać Twoje produkty, będzie czytać Twoje teksty, zobaczy Twoje imię i nazwisko, tym lepiej Cię pozna i zbuduje z Tobą coś w rodzaju relacji.

Możesz zainwestować setki, a nawet tysiące złotych w komputer, świetne teksty reklamowe i profesjonalną stronę WWW – ale jeśli zostaniesz w miejscu zamiast podążać za nowoczesnymi trendami, to zaraz może się okazać, że wyrzuciłeś pieniądze w błoto.

Autosugestia, czyli ta sama wiadomość powtarzana co pewien czas – tak długo, aż kupno stanie się naturalną i nieświadomą czynnością – To jest dokładnie to, co zrobiło z tzw. „**Big Boys**” tych, kim teraz są.

Marketing internetowy to coś wspaniałego i odpowiednio wykorzystany może być naprawdę bardzo dochodowy – tylko masz rzadko okazję, aby komunikować się z czytelnikami w sposób bezpośredni i interaktywny. Dlatego regularna kontynuacja jest taka ważna. Jeśli Twoi potencjalni klienci i współpracownicy usłyszą o Tobie co pewien czas – tylko uważaj, aby zbytnio nie działać im na nerwy, ponieważ zawalisz wtedy sprawę – to staniesz się znany i godny zaufania.

A jeśli nie postawisz na regularny kontakt – to niestety usłyszysz jedynie coś takiego:

„Bye, bye – Żegnam – pa, pa!”

Wyróżniać się w Internecie... być innym niż reszta...

Istnieje na to prosta recepta: bądź osiągalny, stwórz miłą atmosferę, zdobywaj nową wiedzę, zostań przy piłce i wyjdź przed szereg. Tylko w taki sposób nie dasz łatwo o sobie zapomnieć.

Jak i kiedy korzystać z autorespondera?

To, jak wykorzystasz autoresponder zależy w głównej mierze od rezultatów, które chcesz osiągnąć. Spójrzmy teraz na kilka typowych sytuacji.

Sytuacja 1.

Jasiu trafia na Twoją stronę i od razu kupuje jeden z Twoich produktów (obojętnie co, oferujesz) - to jest chyba sytuacja, o której wszyscy marzymy. Załóżmy, że Jasiu zamówił ciekawego eBooka i chce zapłacić np. za pomocą swojej karty kredytowej. Po automatycznym sprawdzeniu karty, autoresponder wysyła do Jasia maila z podziękowaniem i instrukcją pobrania zamówionego eBooka. Następnie po kilku dniach pytasz w mailu (a dokładniej autoresponder), czy Jasiu jest zadowolony ze swojego zakupu i przy okazji w delikatny sposób oferujesz mu kolejne produkty (np. jakiś produkt dopełniający).

Sytuacja 2.

Jasiu trafia na Twoją stronę, ale niestety nic **nie kupuje** - taka sytuacja ma miejsce chyba najczęściej. Ale ty jako profesjonalista przewidziałeś to i umieściłeś darmową wersję swojego produktu w widocznym miejscu na stronie. Zamówienie i wysyłka następuje również dzięki autoresponderowi (przez adres email, który klient wpisuje w formularzu). Teraz masz świetną okazję, aby nawiązać pozytywne relacje z Jasiem i w przemyślany sposób zachęcić go do skorzystania z Twojej oferty (więcej na ten temat dowiesz się na kolejnych stronach tego e-booka).

Sytuacja 3.

Wykorzystujesz autoresponder w celu wysyłania listów szkoleniowych. Wysyłasz swoje listy co pewien czas w kilku odcinkach - nie jako jedna paczka. Jeśli wyślesz całą zawartość na raz, to może ona wylądować w archiwum i prawdopodobnie nigdy nie zostanie przeczytana. Ty jako osoba i Twój blog możecie przy takim jednorazowym kontakcie nie pozostawić po sobie trwałego wrażenia - przy ogromnej ilości wiedzy w sieci jest to bardzo prawdopodobne. Dlatego, aby zbudować relacje z potencjalnym klientem i współpracownikiem, podziel treść na kilka części i wysyłaj ją w określonych odstępach czasu np. co 2-4 dni.

Powyżej przedstawiłem tylko cząstkę tego, do czego możesz wykorzystać wielokrotny autoresponder. Jestem przekonany, że znajdziesz jeszcze wiele innych trików i technik, aby wykorzystać to wspaniałe narzędzie w praktyce.

Autoresponder to idealny pracownik, który dba o Twój biznes przez 24h na dobę, 7 dni w tygodniu i 12 miesięcy w ciągu roku.

A co najważniejsze: nigdy nie narzeka 😊

Jak pisać, aby Twoja wiadomość nie wylądowała w koszu?

Pisanie wiadomości do autorespondera jest pewnego rodzaju sztuką. Obojętnie, czy chcesz napisać jedną czy dziesięć wiadomości - każda musi być dobrze przemyślana. Wchodzisz w kontakt z potencjalnym klientem oraz współpracownikiem i dlatego musisz stworzyć z nim trwałe i pozytywne relacje.

Staraj się rozmawiać ze swoimi subskrybentami tak, jakby siedzieli naprzeciwko Ciebie - nie wrzucaj suchego tekstu z góry do dołu.

Dobieraj swoje słowa w taki sposób, aby czytelnik nie miał problemu z ich zrozumieniem. Twoi subskrybenci uczą się od Ciebie czegoś nowego, więc staraj się nie używać zbyt skomplikowanego słownictwa. Ale też nie traktuj ich jak małe i głupiotkie dzieci, ponieważ możesz ich w taki sposób urazić (to najczęściej skutkuje wypisaniem się z listy).

Umieszczaj w swoich tekstach różne przemyślenia. Nie pisz jednej linijki przy drugiej – stosuj krótkie akapity i pisz czarną czcionką na białym tle.

Jeśli wysyłasz kilka wiadomości pod rząd, to postaraj się w każdej kolejnej podsumować główne przesłanie z poprzedniej lekcji. Krótko wspomnij również o tym, co będzie znajdować się w następnej części.

Utrzymuj swoje kursyw pozytywnej atmosferze, używaj słów akcji. Daj swoim czytelnikom coś do robienia, do namysłu np. „*przyjrzyj się temu bliżej*”, „*sprawdź to sam*”, „*kliknij tutaj*”, „*wejdź tutaj*”, „*a co ty o tym myślisz*”, „*jak to wygląda u ciebie*” ... itd.

Staraj się wszystko podać na tacy i spraw, aby czytelnik nie miał żadnych problemów ze zrozumieniem tekstu. **Formułuj wszystko konkretnie i przejrzysto**, ponieważ w taki sposób przyzwyczaisz swoich czytelników, aby podążali dokładnie za Twoimi wskazówkami.

A teraz pokażę Ci 7 najważniejszych punktów do pisania skutecznych wiadomości:

Możliwości do wykorzystania tekstów w autoresponderze są praktycznie nieograniczone. To może być pojedyncza wiadomość, odpowiedź na jakiś komentarz lub wiadomości „follow-up”.

Ale załóżmy, że Twoim celem jest sprzedaż eBooka pt. [Łatwy e-Mail Marketing](#)

1. Na początku umieść darmowy fragment swojego eBooka na odpowiedniej stronie. Klient po ściągnięciu tego fragmentu powinien od razu otrzymać wiadomość z podziękowaniem.
2. Druga wiadomość może brzmieć następująco: *„Mam nadzieję, że fragment mojego eBooka okazał się dla Ciebie cenny. Jeśli chcesz przeczytać jego pełną wersję to wejdź na stronę xyz. Poznasz wszystkie techniki sprzedażowe, które również i ja wykorzystuję podczas pisania moich tekstów. Dzięki tej wiedzy bez problemu stworzysz swoją pierwszą kampanię email i zaczniesz zarabiać konkretne sumy pieniędzy.”*
3. Następnie w kolejnych wiadomościach opisuj jedną szczególną cechę swojego produktu.

Myślę, że zasada jest tutaj prosta: zawsze używaj poprzedniej wiadomości jako punktu wyjścia do kolejnych.

A teraz podam Ci przykładową formułę, którą możesz wykorzystać jako bazę do swoich kampanii:

#Wiadomość nr 1

Na początku postaraj się wyjaśnić, dlaczego napisałeś tą wiadomość i umieść link do pełnej wersji swojego produktu np. w stopce emaila.

#Wiadomość nr 2

Zapytaj swojego klienta, czy informacje zawarte w darmowej wersji eBooka były pomocne. Podaj kilka dodatkowych szczegółów i zaoferuj kolejny darmowy produkt.

Wiadomość nr 3

Teraz wymień kilka zalet swojego eBooka i w końcu przejdź do korzyści, jakie wynikają z posiadania tego produktu.

W pierwszym zdaniu postaraj się przybliżyć kilka właściwości np.:

„eBook: Łatwy e-Mail Marketing – to kompendium wiedzy na temat pisania ekscytujących i hipnotycznych tekstów marketingowych.”

Następnie przejdź do korzyści, które wynikają z posiadania Twojego produktu:

- *Stworzysz szybko, profesjonalnie i niskim nakładem kosztów swoją pierwszą dochodową kampanię email,*
- *Zbudujesz sobie mocną i profesjonalną markę eksperta,*
- *Zdobędziesz więcej klientów dla swojego obecnego biznesu,*
- *Spełnisz wreszcie swoje marzenia o internetowym biznesie,*
- *Krótko mówiąc - stworzysz sobie dodatkowe źródło dochodów*

Podsumowując:

Na początku omawiasz właściwości produktu, a później korzyści związane z jego kupnem, czyli dodatkowy dochód. Właściwości opisuj zawsze dokładnie, a w korzyści zapakuj dawkę emocji.

Wszystkie właściwości świata w niczym Ci nie pomogą, jeśli Twój potencjalny klient nie będzie w stanie zrozumieć, jakie korzyści odniesie, gdy kupi Twój produkt.

Wiadomość nr.4:

Teraz przechodzimy do omówienia kilku powodów, dlaczego akurat Twój potencjalny klient może Ci ufać. Podaj kilka przykładów swoich kompetencji, np. opowiedz swoją historię – jak zaczynałeś, co osiągnąłeś itd.

Przykład

Od samego początku mojej działalności sam piszę wszystkie teksty, tworzę kursy i eBooki. W moim portfolio znajduje się obecnie ponad 30 eBooków (w tym 7 bestsellerów), a ich liczba stale rośnie. Bez skutecznego wykorzystania Email Marketingu nie odniósłbym takiego sukcesu...

Wiadomość nr.5:

W tej wiadomości opublikuj wszystkie lub kilka wybranych komentarzy dotyczących Twojego produktu. Nic nie działa tak pozytywnie, jak historia zadowolonego klienta. A jeśli nie masz jeszcze żadnych komentarzy, to daj na przykład swój produkt kilku znajomym w zamian za wystawienie opinii.

Wiadomość nr.6:

Teraz możesz się trochę pochwalić. Naszkicuj najlepszymi i zapierającymi dech w piersiach cechami swojej oferty, taki obraz przed klientem, który zmiecie produkty Twojej konkurencji z powierzchni ziemi.

Przykład

Uwaga: Zanim podejmiesz decyzję i postanowisz wydać pierwszą złotówkę, przekonaj się czy ten eBook spełnia wszystkie Twoje oczekiwania:

- *Czy autor ma już jakieś doświadczenie w pisaniu, wydawaniu i sprzedaży w Internecie?*
- *Ile jego eBooków jest dostępnych na rynku?*
- *Czy oferuje gratisowe eBooki aby klient mógł przekonać się o ich jakości?*
- *Czy ma już jakieś pozytywne opinie?*
- *Czy zapewni Ci darmowe wsparcie po sprzedażowe?*
- *Czy dostaniesz darmowe bonusy, które dodatkowo podnoszą wartość kupowanego produktu?*
- *Jak długo działa już w Internecie?*

Postaraj się wymienić jak najwięcej pozytywnych cech, które oczywiście musi spełniać Twój produkt/usługa.

#Wiadomość nr.7:

Na koniec dokonaj podsumowania wszystkich argumentów, dodatkowo zaoferuj jeszcze jeden bonus i poproś o zamówienie.

Pamiętaj, aby w każdej wiadomości umieścić link, który prowadzi do strony sprzedażowej, np. w stopce.

Przykład

P.S. Nie masz ochoty dłużej czekać? Chcesz od razu wystartować? Od razu dokonać zamówienia? Żaden problem, wystarczy tylko jedno kliknięcie.

No dobra, poznałeś już wszystkie przykładowe wiadomości. Oczywiście takich listów może być więcej lub mniej, to zależy od Twojego zapotrzebowania.

A jeśli na tym etapie nie potrafisz jeszcze stworzyć własnego Newslettera, to przeczytaj dokładnie wszystkie przykłady kampanii, które dodatkowo umieściłem w tym szkoleniu i zacznij od tego!

Stworzyłem je w taki sposób, abyś bez problemu mógł pozmieniać poszczególne części i dopasować do swoich potrzeb.

Zanim jednak wystartujesz powinieneś zdecydować się na konkretny autoresponder, który zajmie się regularną wysyłką maili. Ja osobiście polecam Ci ten pakiet narzędzi: [InfinitumNetwork >>](#)

A teraz bierz się do pracy i stwórz swoją pierwszą kampanię email!

Moich pięć sekretnych kursów do autorespondra

Poniżej znajdziesz 5 przykładów, jak powinien wyglądać Newsletter czy też kurs do autorespondra. Możesz pozmieniać w tych kursach co tylko zechcesz - skreśl niepotrzebne rzeczy i dodaj to, co uważasz za słuszne.

Nie zapomnij poruszyć tematów, które będą prowadzić Twoich odbiorców do Twojej strony lub bloga, do ściągnięcia jakiegoś eBooka, pobrania filmu video... do czegoś, co ma związek z Twoim biznesem.

Głównym celem jest stworzenie wokół Twojej marki społeczności, której musisz dać się poznać z jak najlepszej strony i oczywiście polubić.

Kurs #1: 7 Prostyh kroków, jak powołać do życia Twój pierwszy Newsletter

Część 1 z 7

Powitanie

Witaj serdecznie,

w pierwszym dniu Twojego 7 częściowego szkolenia.

Pierwsze pytanie na jakie należy sobie odpowiedzieć na samym początku, to:

Jakie korzyści da mi mój własny Newsletter i jak trudno będzie powołać go do życia?

Za pomocą swojego Newslettera zaczniesz budować świadomość własnej marki i zaznaczysz swoją obecność w sieci. Nie ma nic bardziej wartościowego dla Twojego biznesu jak Newsletter, który jest regularnie wysyłany np. raz w tygodniu. Dzięki niemu coraz więcej osób będzie zapisywać się na Twoją listę. A jeśli przyłożysz się do pracy, to ludzie z niecierpliwością będą oczekiwać na kolejną wiadomość od Ciebie.

Jednak wiele osób uważa, że nie są w stanie napisać kilku częściowego kursu. Niektórzy myślą, że mają na to za mało czasu, inni natomiast boją się pisania lub wydaje im się, że nie mają nic ciekawego do powiedzenia... a reszta unika tych 3 problemów naraz.

Obecnie masz już bardzo dużo możliwości, aby zdobyć potrzebne materiały w sieci. Wielu autorów pozwala na publikację ich artykułów – oczywiście pod warunkiem, że w stopce podasz ich dane (czyli imię, nazwisko i adres strony).

Uważam, że jest to uczciwa wymiana. Oszczędzasz dzięki temu mnóstwo czasu i energii, a tym samym zdobywasz wartościową treść dla swoich czytelników.

I nawet zarabiasz na tym pieniądze.

W następnej części opowiem Ci trochę więcej o tym, jak powołać do życia wartościowy i jedyny w swoim rodzaju Newsletter.

Twoje imię i nazwisko

adres strony

Link do wypisania się z listy

Część 2 z 7

Planowanie struktury

Witaj,

Cieszę się, że podjąłeś pierwszy krok i zabierasz się do pisania własnego Newslettera. Dlatego dzisiaj porozmawiamy o strukturze, czyli o tym, jak prezentować Twoją treść.

Sposób prezentacji jest tak naprawdę bardzo ważnym elementem przygotowań. Wszystko zaczyna się od pytania, czy będziesz wysyłać maila w postaci czystego tekstu, czy jako wiadomość HTML. A jeśli przyjrzyj się wiadomościom, które już otrzymujesz, to zapewne zauważysz, że stosowane są oba te formaty.

Za mailem tekstowym przemawia fakt, że niektóre osoby nie mogą odbierać wiadomości w formacie HTML lub po prostu tego nie chcą.

Oznacza to zero grafiki, pogrubień, punktorów (lista) czy kursywy. Taki mail wygląda trochę mniej estetycznie.

Z drugiej strony HTML oferuje dużo większą możliwość edycji tekstu (podobnie jak w Wordzie). Zresztą już dziś większość Newsletterów wygląda jak strony internetowe.

Przejdźmy zatem do struktury:

- Na początku Newslettera umieść krótkie streszczenie, czyli to, o czym będzie Twój kurs.
- Zostaw wystarczająco dużo miejsca pomiędzy akapitami. Napisz 2-4 zdania i zrób przerwę. Koniecznie używaj czarnej czcionki na białym tle – wtedy mail będzie bardziej czytelny np.:

*"Najbogatsi ludzie na świecie budują sieci,
pozostali przygotowani są do szukania
pracy" R. Kiyosaki*

Jak wybrać najlepszy MLM?

Odpowiedź na to pytanie znajdziesz na moim blogu:

[Poznaj szczegóły >>](#)

pozdrawiam,
Paweł Grzech

PS. W następnym mailu pokażę Ci jakich błędów musisz się wystrzegać podczas budowania własnej listy kontaktów. Dlatego koniecznie wypatruj kolejnej wiadomości!

Moje Projekty:

- [Buduj Biznes Online](#)
- [Łatwy Email Marketing](#)
- [Zostań Blogerem](#)
- [Akademia Nowoczesnego Marketingu](#)

- Ogranicz długość linii do maksymalnie 65 znaków lub 350 pikseli (podobnie jak w powyższym przykładzie).

Zastanów się teraz w jakim formacie będziesz wysyłać swoje maile, a w następnej części omówimy sobie nazewnictwo i zaprojektujemy treść Twojego Newslettera.

> TUTAJ jest dobre miejsce, aby dodać jakiś przykład lub zastosować rekomendację <

Twoje imię i nazwisko

adres strony

Link do wypisania się z listy

Część 3 z 7

Nazewnictwo i planowanie treści

Znalezienie odpowiedniej nazwy dla Twojego Newslettera nie powinno być trudne. Wykorzystaj po prostu własne imię i nazwisko lub nazwę firmy i nazwij tak swój Newsletter np.:

Nowoczesny MLM

lub

Paweł Grzech :: Nowoczesny MLM

Niektórzy wydawcy wolą używać nazw, które szczególnie rzucają się w oczy i przykuwają uwagę. Poniżej wybrałem kilka przykładów od kolegów po fachu z USA:

- The Internet Awesome News Report
- Your Marketing Arsenal Weekly Report
- The Crusader's Tips, Tricks and News
- Marketing Alert Weekly NewsLetter

A teraz bierzemy się za wybór treści. Co chcesz zaoferować swoim czytelnikom?

Musisz mieć wartościową treść, która pomoże Ci zachować zainteresowanie Twoich czytelników, jednym słowem - mocne teksty na konkretny temat. Przykładowo możesz raz w tygodniu wysyłać jakąś wskazówkę lub technikę; specjalną ofertę tylko dla subskrybentów; mały prezent; kupon rabatowy; wartościowe szkolenie itp.

To może być (oczywiście w zależności od Twojej grupy docelowej) również coś zabawnego – możesz wysłać jakąś śmieszna historyjkę, żart, grę, albo jakiś filmik.

Taki Newsletter należy tylko i wyłącznie do Ciebie i to Ty lub oczywiście Twoi klienci decydują o wysyłanej treści.

W następnej części przyjrzymy się uważnie odpowiednim programom do wysyłania Twojego Newslettera.

Twoje imię i nazwisko
adres strony
Link do wypisania się z listy

Część 4 z 7

Właściwe oprogramowanie

Witaj serdecznie,

na 4 części Twojego kursu email. Do tej pory przerobiłeś już kilka tematów:

- opracowałeś pomysł na zawartość Twojego Newslettera,
- znalazłeś nazwę,
- wiesz już jak ważny dla czytelnika jest wygląd i układ maila.

A teraz zabierasz się już za wysyłkę swoich wiadomości – stosunkowo łatwy proces, tak długo jak Twoja lista znajduje się w początkowej fazie budowy i nie jest jeszcze za duża.

Bez problemu sprawdzą się tutaj darmowe rozwiązania, takie jak np. Freebot.

Jednak w pewnym momencie wartościowe Newslettery odnotowują bardzo duży przyrost subskrybentów. Taka lista dynamicznie się rozwija i z pierwotnych kilkunastu subskrybentów, nagle znajdują się na niej setki, a później dziesiątki tysięcy osób. A Freebot niestety nie pozwoli Ci do maksimum wykorzystać zaawansowanych technik Email Marketingu.

Dlatego potrzebujesz profesjonalnego narzędzia. Obecnie na rynku jest kilka autoresponderów do wyboru: są opcje płatne, darmowe, oprogramowania do instalacji na serwerze, płatne serwisy autoresponderowe itd., itd.

Zdążyłem przetestować już kilka z tych serwisów, dlatego z czystym sumieniem mogę polecić Ci najlepsze, moim zdaniem, rozwiązanie.

>Jeśli masz jakiś program, którego warto polecić, to jest to odpowiednie miejsce. Dla przykładu:

eResponder Pro został stworzony, aby uczynić marketing internetowy prostszym. To solidny autoresponder i narzędzie do masowego mailingu. Możesz w prosty sposób tworzyć, wysyłać i monitorować swoje kampanie mailowe.

[InfinitumNetwork](#) jest dostępny w paczce z całym pakietem narzędzi do eBiznesu, jak np. gotowe szablony stron przechwytyjących (wystarczy jedno kliknięcie, aby stworzyć własną stronę), konto hostingowe, najlepszy autoresponder na rynku, generator aplikacji mobilnych oraz oczywiście otrzymasz dostęp do szkoleń z Akademii Nowoczesnego Marketingu o wartości 7000 zł.<

Dodatkowo otrzymasz od nas instrukcję obsługi, która pomoże Ci skonfigurować to narzędzie.

Twoje imię i nazwisko

adres strony

Link do wypisania się z listy

Część 5 z 7

Jak znaleźć wartościowe materiały do Newslettera?

Witaj serdecznie,

znalezienie odpowiedniej i wartościowej treści do Newslettera wcale nie jest aż takie trudne. Napisz krótką informację na swoim blogu i w Newsletterze, że chętnie opublikujesz interesujące artykuły innych autorów.

Rozejrzyj się również po serwisach z artykułami do przedruku (mogą to być strony w j. polskim, ale nie tylko). W anglojęzycznych serwisach znajdziesz bardzo dużo ciekawych artykułów, które autorzy udostępniają wraz z prawami autorskimi.

Oto kilka źródeł z których możesz skorzystać:

- <http://www.ehow.com> – instrukcje
- <http://www.scribd.com/> - poradniki
- <http://findarticles.com/> - artykuły
- <http://goarticles.com/> - artykuły

Jak chcesz to możesz również skorzystać z moich wskazówek i artykułów – jeśli oczywiście nie zapomnisz podać moich danych jako źródła.

> A może TY też masz jakieś eBooki, artykuły, czy poradniki, które chętnie udostępnisz innym autorom do publikacji? Jeśli tak, to jest to świetnie miejsce, aby wkleić tutaj swoją ofertę <

W następnej części zajmiemy się budową Twojej listy adresowej.

Twoje imię i nazwisko

adres strony

Link do wypisania się z listy

Część 6 z 7

Jak budować listę kontaktów

Witaj serdecznie,

od razu zdradzę Ci bardzo prosty sposób jak zdobyć więcej subskrybentów: dodaj po prostu w widocznym miejscu na swoim blogu wyróżniający się formularz do rejestracji na autopresponder (tyle ile masz stron na blogu, tyle powinieneś mieć formularzy).

Niektóre osoby korzystają również z tzw. okienek „pop-up”, które pojawiają się zarówno po otwarciu, jak i przed zamknięciem strony np.:



Teraz Internet jest już przepełniony różnego rodzaju kursami i szkoleniami – zarówno darmowymi, jak i odpłatnymi. Dlatego musisz się wyróżniać i wymyśleć coś, co będzie rzucać się w oczy i będzie nowatorskie.

Tylko nigdy nie myśl w taki sposób, że skoro jest już tak dużo przeróżnych Newsletterów na rynku, to nie będziesz mieć niczego ciekawego do powiedzenia.

Oczywiście w sieci istnieje mnóstwo Newsletterów, jednak tylko nieliczne z nich są naprawdę wartościowe.

Jednym z lepszych sposobów do przekonania ludzi o wartości Twoich publikacji są darmowe eBooki – odpowiednio zaprojektowane z rzucającą się w oczy okładką – które oferujesz osobom zainteresowanym po zapisaniu się na Twoją listę.

Twoje imię i nazwisko

adres strony

Link do wypisania się z listy

Część 7 z 7

Twój Newsletter od dzisiaj na Ciebie zarabia

Witaj,

W dzisiejszym odcinku pokażę Ci 4 sposoby, jak Twój Newsletter może zacząć zarabiać na Ciebie pieniądze.

Pierwszym sposobem jest tzw. „Branding”, czyli budowa świadomości i obecności Twojej marki dla Twojego imienia i nazwiska oraz produktów (lub usług). Wartościowe i regularnie publikowane treści (np. co 3 lub 7 dni), spowodują, że Ty i Twoja firma staniecie się godni zaufania. To z kolei będzie dawać ludziom poczucie bezpieczeństwa, jeśli postanowią kupić Twoje produkty lub usługi.

Drugim sposobem jest wymiana reklamy z innymi wydawcami Newsletterów. Dużo osób na pewno zgodzi się na umieszczenie Twojej reklamy w ich Newsletterze, jeśli oczywiście odwdzięczysz się tym samym.

Trzecim sposobem jest sprzedaż reklamy. Gdy zbudujesz już trochę większą listę kontaktów, to będziesz mógł sprzedawać powierzchnię reklamową w swoim Newsletterze. Istnieją pewne wytyczne odnośnie ceny – wszystko zależy od jakości listy i ilości subskrybentów. Możemy wstępnie założyć, że np. przy mailingu do 1000 subskrybentów będziesz wstanie zarobić od 50 do 100zł.

Natomiast przy wysyłce do 5000 subskrybentów zarobiona kwota może sięgać już ponad 1000 zł. Jest to kwota, którą możesz bez problemu potroić poprzez np. zmianę tekstu w reklamie, przez umieszczenie reklamy w innym miejscu lub przez inne triki i techniki ze świata email marketingu.

Czwartym sposobem na zarabianie jest po prostu Twój Newsletter. Za każdym razem jak będziesz wprowadzać nowy produkt na rynek, gdy będziesz mieć jakąś specjalną ofertę, to wystarczy, że w odpowiedni sposób poinformujesz o tym swoich subskrybentów.

Czy udało mi się za pomocą tego szkolenia pomóc Ci w budowie Twojego własnego Newslettera, czy osiągnąłem to, co sobie zaplanowałem?

Życzę Ci samych sukcesów na Twojej drodze i do zobaczenia już wkrótce 😊

Twoje imię i nazwisko

adres strony

Link do wypisania się z listy

Kurs #2: 5 Prostych kroków, jak sprawić, aby Twoja kampania reklamowa odniosła sukces

Część 1 z 5

Przygotowanie strony do skutecznej kampanii

Witaj serdecznie,

bardzo mnie cieszy, że odnalazłeś drogę do mojego darmowego szkolenia:

„5 Prostych kroków, jak sprawić, aby Twoja kampania reklamowa odniosła sukces”

Na pierwszej lekcji zajmiemy się przygotowaniem Twojej strony do skutecznej kampanii. Bo na pewno nie chcesz wydawać pieniędzy na reklamę i marketing, tak długo, aż Twoja strona nie będzie odpowiednio zoptymalizowana i gotowa do pracy.

Poniżej przygotowałem kilka istotnych wskazówek:

- Czas ładowania strony - upewnij się, że Twoja strona ładuje się nie dłużej niż 10 sekund. Pozbądź się przede wszystkim intra we Flashu (na które namówił Cię Twój projektant) - chyba, że Flash ma odgrywać jakąś ważną rolę dla Twojej strony (nie dla projektanta) i nie da się tego zastąpić czymś innym.
- Słowa kluczowe - jest to ważne dla wyszukiwarek.

Kilka ważnych zasad, których powinieneś przestrzegać:

Podaj 3 najważniejsze słowa kluczowe w tytule, w Tagi alt i w opisie strony.

W tekście Twojej strony słowa kluczowe powinny mieć udział od 4 do 7% - w jednej trzeciej powinny być wyróżnione.

- Animacje – na początku chyba wszyscy uważaliśmy, że animowane grafiki są naprawdę super. Jednak animacje mocno odciągają Twoich czytelników od
-

konkretnych czynności, które powinni wykonać. Dlatego profesjonaliści trzymają się od animacji z daleka - i radzę Ci to samo.

- Obrazki - upewnij się, że Twoje obrazki nie wydłużają procesu ładowania się strony i że używają alt tagów. Zdjęcia pomagają sprzedawać. Jeśli sprzedajesz np. eBooki lub filmy video, to pamiętaj, że ładna okładka jest warta swojej ceny (nawet gdy rozdajesz swoje materiały za darmo).

>W tym miejscu, jak również i w innych, możesz wkleić jakąś wskazówkę z linkiem do Twojego produktu lub usługi np.:

Jak szybko napisać i wydać książkę:

„Niezasztywniony przewodnik, który pokaże Ci, jak w krótkim czasie napisać i wydać profesjonalnego eBooka... [Kliknij tutaj](#),<

- Tekst, ortografia i gramatyka - czytaj swój tekst na głos (lub niech ktoś inny to zrobi) - Twój tekst musi być łatwy do zrozumienia. W programach do pisania, jak np. w Wordzie masz możliwość sprawdzania błędów - zawsze z tego korzystaj.
- Wystarczy zamówić i zapłacić - Twój czytelnik nie powinien mieć najmniejszych problemów ze znalezieniem strony do składania zamówień. Daj możliwość płacenia zarówno przelewem bankowym, jak i kartą kredytową.
- Słowa akcji - nie zapomnij zapytać o zamówienie! Używaj takich słów jak: „Zamów teraz”, „Kliknij tutaj i uzyskaj dostęp do moich materiałów video o łącznej wartości 97zł”, „Jeśli zapiszesz się teraz na mój Newsletter, to uzyskasz dostęp do tych dwóch bardzo ekskluzywnych eBooków” ...
- Nagłówek - koniecznie musisz wzbudzić zainteresowanie u swoich czytelników. Dlatego nagłówek musi przykuwać uwagę i zachęcać do dalszego czytania.

>W tym miejscu, jak również i w innych, możesz wkleić jakąś wskazówkę z linkiem do Twojego produktu lub usługi np.:

Dlaczego akurat Twoja strona tak mało sprzedaje? Głównym powodem zazwyczaj jest ... Kiepski Nagłówek!

Dlatego Kliknij teraz [Tutaj](#) i stwórz 100 Genialnych Nagłówków w mniej niż 5 minut i zacznij sprzedawać 3x więcej swoich produktów!<

- Tekst sprzedażowy - obojętnie co chcesz sprzedawać, Twoi czytelnicy muszą wiedzieć w tym jakąś ważną korzyść. Dlatego koniecznie musisz wyróżnić (z umiarem) takie słowa, jak Ty i Twój.

Twój produkt posiada odpowiednie właściwości, ale korzyści wynikające z posiadania tego produktu, to jest dokładnie to, co dostaje Twój klient.

Zwiększ wartość swojej oferty (dodaj coś darmowego i wartościowego) - jednak postaraj się, aby Twoje bonusy nie przyćmiły swoją atrakcyjnością głównego produktu.

Jeśli zoptymalizujesz swoją ofertę sprzedażową według powyższych wskazówek, to będziesz gotów na kolejną lekcję. Za 3 dni zajmiemy się optymalizacją tekstu Twojej reklamy.

Twoje imię i nazwisko

adres strony

Link do wypisania się z listy

Część 2 z 5

Jak stworzyć skuteczny tekst reklamowy?

Witaj serdecznie,

bardzo mnie cieszy, że możemy znowu się spotkać. Gotowy do nauczenia się kilku bardzo istotnych rzeczy o pisaniu tekstów reklamowych?

To zaczynamy!

Ogłoszenie, a więc tekst sprzedażowy, którego np. używasz w kampaniach Google AdWords lub w Newsletterze, nie jest tym samym co tekst oferty na stronie sprzedażowej. Jest to niestety często mylone. Chodzi tutaj o tekst, który powinien doprowadzić potencjalnego klienta do konkretnego działania. Do działania, które należy wykonać teraz - klikając na link, wybierając numer telefonu, czy wypełniając formularz do rejestracji.

Obojętnie jaką „Akcję” chcesz, aby Twój czytelnik wykonał - jest to niewątpliwie robota dla Twojego ogłoszenia. Gdy zdobędziesz uwagę czytelnika, to wtedy Twój tekst musi sprawić, aby wykonał on swój ostatni ruch.

Wykorzystuj słowo: „jak”

- *Jak poprawić Twoją kampanię reklamową w 5 prostych krokach?*
- lub
- *Jak tanio i szybko zbudować durzą i dochodową listę kontaktów?*

Używaj słów akcji!

- *Nowość - Bezpłatny raport, z którym zdominujesz Google!*

„Nowość” zawsze wywołuje akcję... ludzie lubią różnego rodzaju nowości.

„Sekret” przykuwa uwagę... ludzie kochają tajemnice i sekrety.

„Gratis” to bodziec, aby wykonać jakieś działanie... gratis to cały czas numer jeden, ponieważ ludzie uwielbiają dostawać coś za darmo.

Zadawaj pytania

- *Masz już tego kompletnie dosyć...? Rozwiązanie na Twoje dolegliwości znajduje się tylko o jeden klik dalej.*
- *Naprawdę w to wierzysz, że już na zawsze pozostaniesz gruby?*
- *Czy już porzuciłeś swoje marzenia o nowym i wypasionym samochodzie?*

Wykorzystuj imiona i nazwiska znanych i popularnych postaci

- *Czy wiesz dlaczego Donald Tramp zainwestował w branżę Wellness?*
- *Wiesz co Bill Gates powiedział o biznesie w nowym stuleciu?*

Gdy już zdecydujesz się na nagłówek, to zabierz się za pisanie tekstu oferty, która do niego pasuje:

- *Jak zwiększyć zyski kampanii reklamowej o 98% w 5 łatwych krokach?*
- *Ten darmowy kurs znajduje się tylko o jedno kliknięcie myszki od Ciebie. Zabiorę Cię w podróż i pokażę Ci 5 prostych kroków, które otworzą Ci oczy, zoptymalizują Twoją reklamę i promocję w sieci oraz podwoją Twoje dotychczasowe zyski. Zaczynaj już teraz - [kliknij Tutaj!](#)*

A więc do dzieła!

W następnej części pokażę Ci gdzie umieścić Twoją reklamę.

Twoje imię i nazwisko

adres strony

Link do wypisania się z listy

Część 3 z 5

Jak i gdzie się reklamować?

Witaj serdecznie już na 3 części naszego szkolenia.

Twoja strona jest już gotowa, masz zapierający dech w piersiach nagłówki i świetny tekst, któremu nikt nie może się oprzeć. Teraz przyszedł odpowiedni moment, aby sprawdzić, gdzie najlepiej możesz się reklamować.

Zanim jednak odpalisz reklamę musisz poznać pierwszą i zarazem najważniejszą zasadę: *„Twoja kampania musi odnaleźć prawidłową grupę docelową”*.

Zawsze miej na uwadze, że istnieje tylko niewielka ilość produktów, które przemawiają do wszystkich osób jednocześnie.

Na początku Twoja strona musi zostać zaindeksowana przez Google - cały czas jest (i raczej będzie) to miejsce, gdzie zdecydowana większość ludzi szuka rzeczy, które ich interesują. A Google jest tutaj prawdziwym tytanem, gdyż właśnie w Google odbywa się ponad 90% wszystkich wyszukiwań.

Masz tak naprawdę dwie możliwości, aby skorzystać z wyszukiwarek:

- Za darmo: optymalizujesz po prostu w odpowiedni sposób swoją stronę i dodajesz do Google (koncentruj się tylko na Google).
- Pay Per Click: w ostatnich latach reklamy Pay Per Click stają się coraz bardziej popularne. Płacisz tutaj wcześniej ustaloną stawkę np. za kliknięcie w Twoją reklamę.

Obecnie najpopularniejsze tego typu reklamy to właśnie Google AdWords i reklama na Facebooku.

>Jeśli posiadasz np. eBooki lub szkolenia, czy jakieś usługi, które możesz zaproponować swoim czytelnikom, to jest to odpowiednie miejsce, aby wkleić Twoją ofertę np.:

Google AdWords Skutecznie - „145 różnych wskazówek i trików, jak za pomocą Google AdWords przyprowadzić setki wykwalifikowanych czytelników na Twoją stronę WWW”<

Kolejną możliwością jest reklama w Newsletterze.

Masz tutaj 5 możliwości:

1. Wymiana reklamy z innymi wydawcami Newslettera
2. Gratisowa reklama w poszczególnych Newsletterach
3. Płatna reklama w dużych i nie eksploatowanych listach
4. Pisanie wartościowych artykułów, które będą publikować inni autorzy Newsletterów
5. Koniecznie i najlepiej od razu - zacznij pisać własny Newsletter!

Istnieje jeszcze kilka możliwości reklamy, jak np. pisanie wartościowego bloga i dzielenie się wpisami w mediach społecznościowych (polecam tutaj założenie fan page na Facebooku).

Nie zapomnij również o informacjach prasowych.

>Jeśli posiadasz np. eBooki lub szkolenia, czy jakieś usługi, które możesz zaproponować swoim czytelnikom, to jest to odpowiednie miejsce, aby wkleić twoją ofertę<

Pamiętaj, aby zawsze pozostać przy piłce i działać. A w 4 lekcji zajmiemy się sprawdzaniem skuteczności Twojej reklamy.

Twoje imię i nazwisko

adres strony

Link do wypisania się z listy

Część 4 z 5

Testuj i jeszcze raz testuj!

Witaj serdecznie,

na tym etapie już wiem, że podchodzisz do swojego biznesu naprawdę poważnie i że jesteś gotowy chwycić los w swoje ręce. To dobrze, ponieważ testowanie poszczególnych kampanii wymaga dużo czasu i cierpliwości.

Jednak ta inwestycja na pewno Ci się opłaci. Zobacz co się dzieje:

- Ponad 90% internetowych biznesów ponosi porażkę - brakuje tutaj profesjonalnego podejścia i gotowości, aby zainwestować czas i pieniądze w odpowiednią wiedzę oraz narzędzia.

Na ostatniej lekcji rozmawialiśmy o tym, gdzie powinieneś opublikować swoją stronę i gdzie, jako mały przedsiębiorca najlepiej umieścić swoją reklamę.

Natomiast dzisiaj musimy porozmawiać o testowaniu i śledzeniu konwersji.

Zanim zainwestujesz pieniądze w jakąś kampanię, to na początku powinieneś dowiedzieć się czegoś więcej o poszczególnych aspektach i możliwościach danej kampanii.

W pierwszej kolejności oczywiście interesuje Cię to, jak intrygująca jest dana reklama (ile ma kliknięć) i jak dobrze konwertuje (ile kliknięć jest wymaganych do kupna lub zapisania się na Newsletter).

Śledzenie zachowania poszczególnych czytelników i miejsc z których przyszli, wcale nie jest takie trudne, wymaga jednak czasu. Musisz dla każdej kampanii wystartować z odpowiednim programem (polecam Google Analytics), tak, aby dokładnie sprawdzić, skąd pochodzą dane kliknięcia.

W taki sposób możesz porównywać wyniki z poszczególnych mediów i sprawdzić,

gdzie odnotowujesz najlepsze rezultaty. Dodatkowo powinieneś testować różne wersje stron.

Założmy, że tworzysz dwie różne strony WWW dla tego samego produktu. Jedna jest głośna i zawiera dużo grafiki, a druga jest bardziej stonowana i nie zawiera grafiki (głównie czarny tekst na białym tle). I teraz koniecznie musisz się dowiedzieć, która z tych stron jest skuteczniejsza.

>Jeśli posiadasz np. eBooki lub szkolenia, czy jakieś usługi, które możesz zaproponować swoim czytelnikom, to jest to odpowiednie miejsce, aby wkleić swoją ofertę, np.:

Google AdWords oferuje Ci bardzo skuteczny i prosty w obsłudze program do śledzenia i testowania Twoich kampanii reklamowych ... [Kliknij tutaj](#)<

Zacznij już teraz testować i optymalizować swoje reklamy, a za 3 dni wyślę Ci już piątą i zarazem ostatnią część naszego szkolenia.

Twoje imię i nazwisko

adres strony

Link do wypisania się z listy

Część 5 z 5

Po prostu Działaj!

Witaj serdecznie już na ostatniej części naszego kursu email.

Teraz już zapewne wiesz, które z Twoich kampanii przynoszą najwięcej korzyści. Dzięki przeprowadzonym testom mogłeś dokonać konkretnych poprawek - i jesteś już gotów na podbój Internetu.

Przyszedł już najwyższy czas, aby w końcu pokazać na co Cię tak naprawdę stać.

Polecam Ci, aby działać szybko i od razu. Najszybsze rezultaty uzyskasz dzięki Google AdWords – dlatego prędej, czy później powinieneś uruchomić własną reklamę (większość osób wyszukuje nowych informacji właśnie w Google).

Przetestuj również reklamę na Facebooku i koniecznie porównaj wyniki.

Zacznij również pisać Newsletter - własna lista to absolutna podstawa w internetowym biznesie, ponieważ tam możesz reklamować swoje produkty za darmo.

Właśnie dotarliśmy do końca tego pięcioczęściowego szkolenia. Mam nadzieję, że wskazówki, które Ci przekazałem pomogą Ci poprawić skuteczność Twoich kampanii reklamowych.

A jeśli będziesz mieć jakiegokolwiek pytania, to zawsze możesz do mnie napisać na ten adres email: pawelgrzech@gmail.com

Twoje imię i nazwisko

adres strony

Link do wypisania się z listy

Kurs #3: Jak zbudować Biznes Online w 6 dni

Część 1 z 6

Początek...

Witaj serdecznie,

i dziękuję Ci za zainteresowanie moim 6 częściowym kursem, który da Ci niezbędne wskazówki, aby rozpocząć Twój internetowy biznes.

Dzisiaj omówimy sobie najważniejsze kroki, które są potrzebne, aby dobrze wystartować z Twoim biznesem.

Na samym początku musisz oczywiście zdecydować, jaki rodzaj biznesu chcesz budować. A jeśli masz już swój produkt lub istniejący „normalny” biznes, to ten punkt masz już za sobą (ale może jakiś nowy pomysł wpadnie Ci jeszcze do głowy).

Szukasz pomysłu na stworzenie produktu? Nie ma sprawy. W Internecie na pewno znajdziesz coś odpowiedniego - jest tam dosłownie wszystko.

>Jeśli posiadasz np. eBooki lub szkolenia, czy jakieś usługi, które możesz zaproponować swoim czytelnikom, to jest to odpowiednie miejsce, aby wkleić Twoją ofertę:

Kilka przykładów wkleiłem dla Ciebie poniżej:

- *Znajdź swoją „MIŁOŚĆ”: Sekret sukcesu Twojego biznesu jest dosyć prosty - to nawet nie jest żaden sekret: wybierz po prostu biznes, który będzie sprawiać Ci dużo przyjemności! [Kliknij tutaj...](#)*
- *„Każdy może napisać eBooka - własnego i profesjonalnego eBooka”. Dokładnie - Ty również możesz to zrobić...*
- *„Jak szybko napisać i wydać książkę, która zrobi z ciebie eksperta” [Kliknij tutaj...](#)*
- *Otwórz wrota do swojego biznesu i zacznij wreszcie zarabiać przez Internet - [Poznaj szczegóły...](#)<*

A gdy już będziesz wiedzieć, co chcesz sprzedawać, to wtedy przyjdzie czas na wybranie własnej domeny. To będzie Twoja nazwa, marka, Twój adres w Internecie. Jeśli wpisujesz w Google www.twojeimieinazwisko.pl lub eu., com., info., albo cokolwiek innego, to właśnie wpisujesz wtedy nazwę swojej domeny.

Oczywiście nie zawsze będzie to możliwe, aby zarejestrować taką nazwę domeny jaką chcesz, ponieważ wiele nazw zostało już zarejestrowanych. Ale jeśli odpowiednio użyjesz swojej wyobraźni, to na pewno znajdziesz coś dla siebie.

Osobiście polecam wybranie swojego imienia i nazwiska jako domeny. Dlaczego? Dlatego, że od samego początku budujesz w ten sposób swój wizerunek, budujesz wizerunek swojego bloga oraz swojej osoby jako eksperta – tworzysz po prostu własną markę.

Teraz będziesz potrzebować hostingu, a więc miejsca gdzie będziesz trzymać swoje strony i blogi. Możesz dosłownie przebierać w różnych ofertach - są droższe, tańsze, lepsze i gorsze... możesz również skorzystać z darmowego hostingu, ale taki hosting Ci odradzam!

Jeśli chcesz odnieść sukces i dobrze prezentować się w Internecie, to musisz działać niezawodnie - a do tego niezbędna jest profesjonalna usługa hostingowa. Niestety dużo osób ponosi porażkę, ponieważ idzie na łatwiznę - Ty jednak tego nie rób.

Od sformułowania marketingowych celów i strategii działania, zdefiniowania właściwej grupy docelowej aż do realizacji - pisanie tekstów, realizacji kampanii marketingowych, czy testowania różnych strategii budowania biznesu - wszystko musi idealnie do siebie pasować... Następnie całość zostaje zapakowana w produkt końcowy, który jest przechowywany na serwerach Twojego hostingowego usługodawcy.

Tam wykorzystywane są odpowiednie oprogramowania - bazy danych, różne statystyki, programy pomagające w automatyzacji biznesu, domeny, subdomeny, konta pocztowe, wideokonferencje, strony przechwytyjące itp., jak również niezawodność i bezpieczeństwo, to podstawowe kryteria.

Aby spakować te wszystkie funkcje do jednej paczki, to niestety nie wystarczą informatycy oraz programiści, którzy obsługują normalne serwery.

Będziesz musiał dodatkowo wykupić sobie profesjonalny autoresponder, zadbać o strony przechwytyjące, pokoje do wideokonferencji oraz o profesjonalne szkolenia z

zagadnienia marketingu internetowego - nie jest to na pewno łatwe i tanie.

Dlatego ja wraz z moim zespołem korzystamy z rewolucyjnego pakietu hostingowego, który łączy wszystkie te rzeczy pod jednym dachem - za cenę, z powodu której inni mogą nas nienawidzić.

>Jeśli posiadasz np. eBooki lub szkolenia, czy jakieś usługi, które możesz zaproponować swoim czytelnikom, to jest to odpowiednie miejsce, aby wkleić swoją ofertę np.:

*Ja w tym miejscu wklejam informację o Akademii Nowoczesnego Marketingu.
I jeśli chcesz to rzuć na to okiem, możesz być mile zaskoczony... [Kliknij tutaj](#)<*

W taki sposób dotarliśmy do końca pierwszej części naszego szkolenia. W następnej części wspólnie zastanowimy się nad tym, czego potrzebujesz, aby stworzyć własną stronę WWW.

Twoje imię i nazwisko

adres strony

Link do wypisania się z listy

Część 2 z 6

Jak zbudować stronę?

Witaj serdecznie na drugiej części naszego szkolenia!

Dzisiaj zobaczysz, co jest potrzebne, aby postawić profesjonalną stronę na nogi.

Zasadniczo budowa strony wcale nie jest aż tak skomplikowana. Wszystko, czego potrzebujesz to podstawowa znajomość języka HTML, prosty edytor HTML i klient FTP.

>Jeśli posiadasz np. eBooki lub szkolenia, czy jakieś usługi, które możesz zaproponować swoim czytelnikom, to jest to odpowiednie miejsce, aby wkleić swoją ofertę<

Żeby ułatwić sobie start, to równie dobrze możesz skorzystać z gotowych szablonów i skórek do blogów, które znajdziesz (za darmo) w Internecie.

Poniżej przedstawiam Ci 6 najważniejszych punktów, które są kluczowe podczas tworzenia profesjonalnej strony:

1. Konkurencja
2. Słowa kluczowe
3. Nawigacja strony (łatwość w poruszaniu się po stronie)
4. Nagłówki i tekst
5. Automatyzacja (bardzo ważne)
6. Wygląd strony

A w następnej części zastanowimy się, jaki rodzaj witryny jest Ci najbardziej potrzebny?

Twoje imię i nazwisko

adres strony

Link do wypisania się z listy

Część 3 z 6

Jakie strony... ?

Witaj serdecznie na 3 części naszego szkolenia. Dzisiaj wspólnie zdecydujemy, jaki rodzaj witryny będzie najlepszy do realizacji Twoich celów i założeń biznesowych.

Jeśli przyjrzyj się temu dokładnie, to można by stwierdzić, że istnieje tyle rodzajów stron internetowych, co ich użytkowników.

Jednak jakkolwiek nie miałyby wyglądać Twoja strona, zawsze trzymaj się jednej reguły - „Keepit Simple!”

Jeśli chcesz proponować na swojej stronie produkty fizyczne, to prawdopodobnie stworzysz sklep internetowy. Wtedy musisz wziąć pod uwagę kilka ważnych czynników.

W poprzedniej części pokazałem Ci 6 punktów, które w rozwoju witryny mają decydujące znaczenie. Natomiast w przypadku sprzedaży produktów fizycznych za pośrednictwem strony internetowej najważniejszą rolę odgrywa przede wszystkim szata graficzna, obrazki i różne grafiki, jak również czas ładowania się strony.

Będziesz również potrzebować jakiegoś systemu do płatności internetowych - w tym miejscu mogę Ci polecić np. payu (dawne płatnosci.pl). Jeśli będziesz mieć problem z instalacją, to najlepiej zapytaj wujka Google albo skontaktuj się po prostu z obsługą klienta.

Najlepszym rozwiązaniem dla początkujących są tzw. „Direct responseminisites“.

Takie strony mają tylko jedno jedyne zadanie do wykonania... muszą po prostu sprzedawać!

Oto kilka wskazówek jak stworzyć własną i skuteczną mini stronę:

1. Ładna grafika (tylko pamiętaj, aby nie przesadzić)
 2. Super nagłówek
 3. Wprowadzenie do tematu
 4. Lista zalet i korzyści z posiadania Twojego produktu
-

5. Pozytywne opinie stałych klientów
6. Ostatnie i najważniejsze pytanie - zawsze poproś o zamówienie!
7. Daj gwarancję satysfakcji
8. Podsumowanie najważniejszych informacji
9. Prosty sposób płatności
10. Dodaj na końcu PS.

>Jeśli posiadasz np. eBooki lub szkolenia, czy jakieś usługi, które możesz zaproponować swoim czytelnikom, to jest to odpowiednie miejsce, aby wkleić swoją ofertę<

W następnej części pokażę Ci jak wygląda proces automatyzacji biznesu.

Twoje imię i nazwisko

adres strony

Link do wypisania się z listy

Część 4 z 6

Wiadomości Follow-up - kontynuacja...

Witaj serdecznie,

wiadomości Follow-up to tak naprawdę magiczna formuła każdej udanej sprzedaży - i bardzo ważny segment w internetowym biznesie.

Możesz mi uwierzyć, że nawet najbrzydsza strona odniesie sukces - jeśli jej właściciel umiejętnie wykorzysta wiadomości Follow-up.

Zapewne czytałeś już o liczbie kontaktów z potencjalnym klientem, która jest konieczna do zamknięcia sprzedaży.

Mówi się, że koniecznych jest od 5 do 10, a nawet 15 kontaktów, zanim subskrybent podejmie decyzję o kupnie Twoich produktów.

A, która z tych liczb będzie dotyczyć Twojego biznesu... to już będziesz musiał sam sprawdzić - faktem jest natomiast to, że Twój czytelnicy po pierwszej wizycie na Twojej stronie na 99% nic od Ciebie nie kupią.

Ale jak dużo pełnych nadziei internetowych przedsiębiorców posiada wystarczająco dużo wytrwałości, umiejętności organizacyjnych i tego „czegoś”, aby przez 15 lub nawet więcej razy pod rząd uganiać się za potencjalnym klientem?

Wydaje mi się, że niewielu.

Co prawda wiele osób wie, jak ściągać ruch na swoje strony (w dzisiejszych czasach nie sprawia to aż tak dużego problemu) oraz jak pisać dobre i perswazyjne teksty - oczywiście obie te rzeczy są bardzo ważne.

Ale niestety, jeszcze wiele osób zapomina o jednym z najważniejszych narzędzi w eBiznesie...

... o wiadomościach Follow-up.

Ja osobiście jestem zdania, że 10 lub 13 kontaktów z potencjalnym klientem, to za mało - zatem co zrobić, aby zadbać o większą ilość regularnych kontaktów z potencjalnymi klientami i współpracownikami?

W marketingu nie możesz zachowywać się pasywnie i czekać z nadzieją, że ktoś, kto interesuje się Twoją ofertą, wróci później na Twoją stronę po więcej szczegółowych informacji.

Takie działanie może niestety doprowadzić Cię do finansowej katastrofy.

Twój cały marketing musi być zatem AKTYWNY... krótko mówiąc, to właśnie Ty musisz zadbać o regularne kontakty z potencjalnymi klientami i współpracownikami.

Mamy w Internecie jedno z najpotężniejszych narzędzi świata, a mimo to tak niewiele osób potrafi z niego korzystać.

Jest to oczywiście Email!

Znasz jakiś inny sposób, dzięki któremu będziesz mógł regularnie (nawet codziennie) kontaktować się z setkami, a nawet tysiącami osób... i to bez wydania jednego grosza? Jeśli będziesz tak działać w tradycyjnym biznesie, to prawdopodobnie maksymalnie po kilku miesiącach wylądujesz na ulicy.

Natomiast maile możesz wysyłać tak często i w takich ilościach w ilu tylko zapragniesz. Dlatego nie ma dla Ciebie żadnej wymówki, jeśli zaniedbujesz ten bardzo ważny aspekt biznesowy.

Zmień to albo po prostu się przyznaj, że jesteś za leniwy, aby poważnie pracować na swój sukces.

Podjmij decyzję (jeszcze dzisiaj), aby stworzyć swoją pierwszą kampanię Follow-up. Wtedy Ci w tym pomogę.

A oto dwie bardzo ważne wskazówki, dzięki którym stworzysz skuteczną kampanię Follow-up:

1) Potrzebujesz oczywiście adresów email

Jest to pierwszy etap całego procesu marketingowego - dla mnie najważniejszy element w trakcie projektowania każdej strony. Jeśli chcesz, to możesz się rozejrzeć po moich blogach. Zobaczysz wtedy, że prawie na każdym kroku oferuję moim czytelnikom darmowy kurs, w zamian za pozostawienie mi ich adresów email.

Na każdej stronie wklejam formularz do rejestracji na autoresponder. Ponieważ dokładnie wiem, że prawdziwy eBiznes zaczyna się dopiero wtedy, gdy ktoś zostawi mi swój email.

2) Naucz się sztuki tworzenia skutecznych ofert

Istnieje wiele technik, aby z czytelnika zrobić klienta. Większość z nich, to nawet nie są jakieś tam nowe odkrycia ze świata Internetu, ale dobre, wypróbowane i przetestowane techniki z tradycyjnego marketingu.

Oto prosta technika, która na pewno poprawi Twoje wyniki:

- Przenieś swoją ofertę, list sprzedażowy na autoresponder.
- Zbieraj teraz adresy swoich czytelników np. przez rozdawanie darmowego eBooka w zamian za adres email.

I teraz zacznij do nich regularnie wysyłać wiadomości Follow-up. Najprostszą metodą jest stworzenie kilku krótkich i wartościowych maili (od 5 do 15 lub więcej) - oczywiście wszystkie muszą być powiązane tematycznie.

A teraz przejdźmy do sprzedaży

„ZOSTAŁO JESZCZE TYLKO 10 EGZEMPLARZY NA MAGAZYNIE... Jeszcze tylko 10 osób może skorzystać z tej wyjątkowej Okazji i dodatkowo otrzymać...!”

Dawaj jakieś wartościowe porady (związane tematycznie z Twoim produktem) i w stopce każdego maila (przy okazji) opisz dokładnie swoją płatną ofertę - niech ludzie

wiedzą, czego mogą się spodziewać gdy zdecydują się na zakup Twoich produktów. Rób tak przez kilka dni i zmieniaj w stopce „10 EGZEMPLARZY” na np. „7 EGZEMPLARZY...!”

Możesz to oczywiście zmienić - darmowy bonus; kupon rabatowy, który jest dostępny tylko przez kilka dni; nagroda specjalna; prywatny coaching, który jest aktualny tylko przez kilka pierwszych dni promocji, itd.

Rozejrzyj się po marketach i super marketach w Twojej okolicy - jest to jedna z ich najważniejszych technik promocyjnych. Znajdziesz tam mnóstwo ciekawych pomysłów. Tak samo jak w gazetkach reklamowych, które bardzo często znajdujesz na klatce schodowej pod drzwiami.

Uwierz mi, że to działa, inaczej żaden z profesjonalistów by z tego nie korzystał (pomimo znacznych kosztów).

Za to jak prosto - i przede wszystkim tanio - da się zorganizować prostą kampanię Follow-up. Wystarczy stworzyć od 5 do 15 wiadomości email (oczywiście odpowiednio je przygotować) i ustawić w kolejce autorespondera.

Ten cały proces może trwać tak długo (oczywiście wszystko ustawiasz tylko raz i cała reszta dzieje się automatycznie), aż Twój potencjalny klient postanowi kupić Twój produkt lub wypisać się z listy.

Wykorzystaj tą technikę, a zobaczysz, że liczba Twoich zamówień może w krótkim czasie podskoczyć nawet o 30%.

Twoje imię i nazwisko

adres strony

Link do wypisania się z listy

Część 5 z 6

Automatyzacja Biznesu - czyli wielokrotny autoresponder – centrum dowodzenia

Witaj serdecznie,

dzisiaj poznasz proste i zarazem niesamowite narzędzie, które zrewolucjonizowało sposób budowy biznesu w Internecie.

Na zawsze!

Potrzebny Ci jest zautomatyzowany system wysyłki, którego sercem jest autoresponder.

Autoresponder to po prostu zwykły adres email, który za każdym razem gdy ktoś wyśle Ci wiadomość, automatycznie wysyła odpowiedź.

Jednak w tym wypadku chodzi nam o bardziej zaawansowaną wersję autorespondera, czyli o **wielokrotny autoresponder**. Na rynku jest wiele opcji do wyboru. Istnieją darmowe narzędzia, takie jak np. Freebot.pl, który na początku może Ci wystarczyć, ale niestety nie ma on zbyt wielu funkcji (zresztą jak skończy Ci się transfer wysyłania maili, to i tak będziesz musiał zapłacić).

Istnieją również wersje płatne, które są już o wiele bardziej zaawansowane, jak np. [InfinitumNetwork](#) (dostępny jest w pakiecie z całą paletą narzędzi). Jest to bardziej rozbudowany program, który oferuje Ci szereg niezbędnych funkcji, takich jak: tworzenie kampanii emailowych, wysyłanie mailingów, tworzenie wiadomości w formacie HTML, śledzenie statystyk ilości kliknięć, itd.

Generowana automatycznie odpowiedź przez autoresponder może być tutaj podzielona na kilka wiadomości (dowolna ilość), które są wysyłane automatycznie i w określonych przez Ciebie odstępach czasu. Codziennie, co drugi dzień, raz w tygodniu, raz w miesiącu itp.

Jest to tzw. sekwencyjna wysyłka wiadomości(Follow-up). Rewolucyjne w tym wszystkim jest to, że całą kolejkę wiadomości ustawiasz tylko jeden jedyny raz i nie

musisz martwić się już o budowę relacji z Twoimi czytelnikami. To wszystko dzieje się teraz automatycznie, a wszystkim zajmuje się Twój „Autopilot”.

Taką sekwencyjną wysyłką maili zajmuje się również eResponder Pro, którego w szczególności polecam.

Twoje imię i nazwisko
adres strony
Link do wypisania się z listy

Część 6 z 6

Automatyzacja – nie tylko ułatwia życie, ale także zwiększa objętość Twojego portfela

Witaj serdecznie,

właśnie dotarliśmy do ostatniej lekcji naszego 6 częściowego szkolenia.

Autorsponder na pewno ułatwi Ci życie, ale to tylko jedna strona medalu - przede wszystkim budujesz biznes, aby generować zyski i zarabiać konkretne pieniądze! I również tutaj autoresponder jest bezcennym współpracownikiem (jeśli oczywiście użyjesz go w odpowiedni sposób).

Założmy teraz, że sprzedałeś coś za pomocą swojej strony internetowej. W większości przypadków klient jest wtedy kierowany do strony z podziękowaniem. Ale Ty zrób inaczej. Zamiast dawać mu tam link do pobrania Twojego produktu, skieruj go na autoresponder.

Możesz poprosić swojego klienta, aby „kliknąć tutaj” a Ty wyślesz mu informacje o zamówionym produkcie. Ten klik prowadzi oczywiście do Twojego autortespondera, który następnie wyśle mu maila z odpowiednią informacją.

Pewnie zastanawiasz się teraz, jaki ma to sens?

Już Ci wyjaśniam.

Twój klient został w taki sposób dodany do Twojego systemu dystrybucji.

Na początku dany klient otrzymuje maila z instrukcją pobrania zamówionego produktu. Klika dni później (np. po 3 dniach) autoresponder automatycznie wysyła maila z zapytaniem czy wszystko jest zrozumiałe i upewniasz się czy będzie on w stanie wykorzystać 100% potencjału jaki drzemie w Twoim produkcie.

Masz również okazję do tego, aby zwrócić uwagę na Twoje inne produkty (mogą to być np. jakieś dodatki do obecnego produktu, rozszerzenia, bardziej zaawansowane produkty, możliwość współpracy itp.). Ten klient już raz od Ciebie kupił – zaufał Ci. Zatem na pewno będzie zainteresowany inną ofertą.

Taki proces możesz łatwo zautomatyzować i powtarzać bez końca – istnieją niezliczone wariacje i taktyki, aby zarabiać na liście klientów, która jest najbardziej wartościową listą jaką możesz mieć. Wiedz, że dużo łatwiej i taniej jest sprzedać coś zadowolonemu i lojalnemu klientowi niż nowemu.

To będą właśnie te kolejne zamówienia, które zapewnią Ci rozwój biznesu i więcej gotówki w kieszeni.

A wszystko ustawiasz tylko raz (ewentualnie później tylko usprawniasz i nadzorujesz). Całą resztą zajmuje się Twój „Autopilot”... obojętnie gdzie akurat jesteś, czy śpisz, idziesz na spacer, czy wylegujesz się na plaży.

Mam nadzieję, że choć trochę te informacje okazały się dla Ciebie przydatne.

Życzę Ci wszystkiego najlepszego na Twojej drodze do sukcesu.

Jeśli będę mógł Ci w czymś pomóc, to daj mi po prostu znać.

Twoje imię i nazwisko

adres strony

Link do wypisania się z listy

Kurs #4: Rewolucja w MLM

Część 1 z 6

Witaj serdecznie na kursie Rewolucja w MLM

Hej,

Pozwól, że na początku się przedstawię.

Nazywam się (imię i nazwisko) i opowiem Ci teraz trochę o tym kursie.

Postanowiłem stworzyć ten kurs, aby podzielić się z Tobą moim doświadczeniem i wiedzą, którą zdobywam już **od ponad roku**. Poznałem taktyki i techniki, które pomogły już dużej liczbie networkerów (szczególnie za granicą) zbudować duże biznesy online i które potrafią generować pięcio- oraz sześć- cyfrowy pasywny dochód.

Omówimy tutaj bardzo dużo zagadnień, wszystkie oparte na faktach, mówiących że reguły uległy zmianie.

Jeśli wybierasz się na spotkanie biznesowe albo szkolenie, to czy za każdym razem metody postępowania wyglądają identycznie?

Zaczynając od listy 100 znajomych, z którymi musisz porozmawiać, a kończąc na tym, że masz im opowiedzieć o swoich sukcesach (jeśli już takie masz) lub o doświadczeniach Twojego upline albo sponsora.

I wiesz co? Dokładnie tego samego uczyli 10 a nawet 30 lat temu. Nie zrozum mnie źle: bardzo dużo osób osiągnęło w ten sposób sukces. Przecież wszyscy znamy największych liderów w naszych firmach, jednak ta koncepcja niestety w większości przypadków już nie działa.

Pewien doświadczony lider powiedział mi kiedyś: *Musisz znać ludzi i poznawać jeszcze więcej ludzi, aby odnieść sukces.*

Ale co zrobić, jeśli nie zaliczasz się do grona tych osób? Ja miałem dokładnie taki sam problem. Gdy w wieku 22 lat zaczynałem moją przygodę z MLM, byłem tą koncepcją

zachwycony. Próbowałem właściwie wszystkiego, ale mój biznes niestety stał w miejscu.

Z pewnością Ty też znasz tę historię, tak jak i wielu innych, którym się nie udało lub nie udało. Smutne jest niestety to, że 90% networketów nigdy nie odniesie sukcesu.

Żeby Ci się to nie przydarzyło, pokażę Ci jak zdobyć odpowiednie know-how oraz pokażę Ci wysoce zaawansowany system marketingowy, którego będziesz mógł przetestować i sprawdzić czy w Twoim przypadku będzie on równie skuteczny jak w moim.

Szybka powtórka: przed chwilą opowiedziałem Ci, że metody pracy, których prawdopodobnie uczy Cię Twój upline nie zmieniły się od 10, a nawet 30 lat.

Jak to możliwe? Skoro 30 lat temu nie mieliśmy do czynienia z tak dużą ilością mediów i ludzie nie byli przytłoczeni takim napływem informacji oraz reklamy?

Dziwne prawda?

Kiedy zauważyłem, że nagle więcej tracę niż zarabiam, dopadła mnie frustracja i przygnębienie. Nie wiedziałem co mam dalej robić. Rezygnacja nie wchodziła jednak w grę! Za daleko zaszedłem, żeby to nagle wszystko porzucić. A więc robiłem dalej to, co naprawdę potrafię. Zacząłem surfować po sieci w poszukiwaniu nowych możliwości.

Na jednej z konferencji dowiedziałem się, że w USA powstała moda, aby budować MLM w Internecie. Zaciekawiony tym tematem zacząłem szukać dalej i tak natrafiłem na stronę Mike Dillarda.

On jest pionierem, jeśli chodzi o budowę MLMu przez Internet. Muszę jednak przyznać, że na początku byłem sceptycznie nastawiony do takiego systemu pracy. W końcu Network Marketing bazuje na budowaniu pozytywnych relacji, a jak ma to funkcjonować przez Internet?

Zmieniłem zdanie, gdy wziąłem udział w szkoleniu Jacka Dudzica pt. *AsMarketingu*. Zobaczyłem, że setki networkerów (w tym i Jacek) osiąga nie małe sukcesy wykorzystując narzędzia, które oferuje Internet.

MLM wciąż bazuje na budowaniu relacji - pod tym względem nic się nie zmieniło.

Jedyne co się zmieniło, to sposób budowania relacji:

1. W Internecie dotrzesz do większej ilości osób w jeden dzień, niż przez cały rok w „realu”.
2. Możesz wypozycjonować się na eksperta i sprawić, że zainteresowane osoby będą same Cię pytać o prezentację możliwości biznesowej.

Zwróć szczególną uwagę na pkt 2: osoby, które interesują się Twoim biznesem.

Hmm..., czy coś takiego jest możliwe? Możesz teraz powiedzieć, że każdy jest Twoim potencjalnym klientem lub współpracownikiem (tego niestety uczy większość liderów), ale to jest po prostu bzdura.

Ludzie, którzy interesują się Twoim biznesem to inni networkerzy lub osoby, które znają temat i już kiedyś miały styczność z MLM.

Hmm?

No jasne... Dlaczego masz rozmawiać z networkerami? Przecież oni są już w biznesie.

Zaraz Ci powiem dlaczego...

Z dwóch powodów:

1. Networkerzy znają już MLM. Są przekonani do tego biznesu i nastawieni na sukces. Zainwestowali już wcześniej w tą branżę i wiedzą, że zanim coś otrzymasz musisz najpierw coś dać.
2. Jak już powiedziałem, 90% networkerów nie zarabia nic lub bardzo mało. Nie odnoszą sukcesów mimo tego, że są zadowoleni ze swojej firmy i używają jej produktów. Jeśli porozmawiasz z osobą, której możesz pomóc, to na 80% przyłączy się do Twojego Teamu. Oczywiście niektórzy tego nie zrobią, np. ze strachu czy z jakiegokolwiek innego powodu. Ale uważam, że jest bardzo dużo osób, które zdecydują się na ten krok.

(Być może na pierwszy rzut oka jest to trochę dla Ciebie niezrozumiałe, ale miej jeszcze trochę cierpliwości. Obiecuję, że pod koniec tego kursu zrozumiesz o co mi chodzi.)

Mówiłem Ci na początku, że ta metoda była już często stosowana, a liczby mówią same za siebie. Masz w ten sposób dużo większe szanse na pozyskanie nowych współpracowników, niż rozmawiając z każdym o swoim biznesie w realu.

Może znasz to powiedzenie: *Ludzie tak naprawdę nie chcą współpracować z firmą tylko z Tobą!*

Ale jak to osiągnąć?

Na to i na inne pytania odpowiem Ci w drugiej części kursu.

>Jeśli posiadasz np. eBooki lub szkolenia, czy jakieś usługi, które możesz zaproponować swoim czytelnikom, to jest to odpowiednie miejsce, aby wkleić swoją ofertę np.:

Jeśli chcesz to możesz zaoferować tutaj system AllinOne: [Poznaj szczegóły](#)<

Twoje imię i nazwisko

adres strony

Link do wypisania się z listy

Część 2 z 6

Chyba nie czekałeś całe życie, aby zostać współpracownikiem firmy xyz...

Witaj serdecznie,

Ostatnio zadałem Ci pytanie: *Jak stać się liderem, który za pomocą Internetu będzie pomagać innym?*

Perry Marshall kiedyś powiedział:

"Nikt kto kupił wiertło nie chciał mieć wiertła. On chciał mieć dziurę. Dlatego też, jeżeli chcesz sprzedać wiertło, powinieneś reklamować informacje na temat robienia dziur, NIE na temat wiertła"

A więc jeśli chcesz sprzedać wiertło, które jest Twoim biznesem lub produktem, to co powinieneś wtedy zrobić? Wydać tysiące złotych na reklamę, biegać po ulicy krzycząc, że masz najtańsze i najlepsze produkty oraz, że Twój plan marketingowy gwarantuje największe zyski?

Oczywiście, że nie! Ponieważ ludzie mają gdzieś produkty i firmę, z którą współpracujesz. Bo chyba nie czekałeś całe życie, aby zostać współpracownikiem firmy XYZ? Raczej nie. Chcesz zarabiać pieniądze. Chcesz zdobyć niezależność finansową. A Twoja firma jest tylko narzędziem, pojazdem, który ma zawieść Cię do celu i niczym więcej.

Jeśli chcesz sukcesywnie pozyskiwać nowych współpracowników, a inni Networkerzy są Twoją grupą docelową, to nie osiągniesz niczego, jeśli będziesz chciał zwerbować ich tylko i wyłącznie do swojej firmy.

Zamiast tego zaoferuj im pomoc. Daj im sprawdzony system, dzięki któremu ich biznes wskoczy na wyższy poziom, niezależnie od tego jakie masz doświadczenie.

Ten punkt jest bardzo ważny i to z kilku powodów. W marketingu sieciowym mówi się o systemie, który można duplikować.

Internet wychodzi nawet o jeden krok do przodu.

Daje Ci możliwość przekazania Twojej wiedzy do nieograniczonej ilości osób, które

mogą te informacje później wykorzystać w praktyce. Byłoby wielką stratą, gdybyś koncentrował się tylko i wyłącznie na firmie.

A więc podsumujmy:

1. Oferuj informacje oraz system, który będzie automatycznie budować biznes (nawet podczas snu).
2. To muszą być wartościowe informacje, które pomogą innym (pomyśl np. o zrobieniu wywiadu z top liderem swojej firmy).
3. Daj więcej niż się od Ciebie się oczekuje. Jeśli produkujesz informacje w postaci kursu email lub jako jeden produkt informacyjny, to Twój czytelnik powinien mieć wrażenie, że czyta coś wartościowego, coś o czym jeszcze nie wiedział.

Jeśli będziesz postępować w taki sposób, to odniesiesz wielkie korzyści:

1. Koniec z bieganiem od domu do domu. Będziesz mieć wystarczającą ilość kontaktów, które znajdziesz w Internecie.
2. Zbudujesz markę eksperta, który pomaga i szkoli innych.

W taki sposób będziesz mieć możliwość zbudowania relacji z osobami, które trafią na Twoją stronę. Nie występujesz jako konkurencja, która chce tylko werbować innych do swojego biznesu.

Występujesz jako lider, ekspert i trener biznesu, który pomaga innym networkerom rozwinąć ich działalność.

A najlepsze jest to, że jeśli wykorzystasz techniki i system, który tutaj poznasz, to Twój biznes będzie się budować automatycznie.

Więcej opowiem Ci w kolejnej części.

>Jeśli posiadasz np. eBooki lub szkolenia, czy jakieś usługi, które możesz zaproponować swoim czytelnikom, to jest to odpowiednie miejsce, aby wkleić swoją ofertę np.:

Jeśli chcesz to możesz zaoferować tutaj system AllinOne: [Poznaj szczegóły](#)<

Twoje imię i nazwisko

adres strony

Link do wypisania się z listy

Część 3 z 6

Koniecznie zrób jeden krok do przodu...

Witaj,

Ostatnio rozmawialiśmy o tym, jak pozycjonować się na eksperta i przyciągać uwagę innych osób.

Zrób jeden krok dalej: jeśli zainteresowane osoby mogą od razu wykorzystać Twoje informacje w praktyce, to pomyśl tylko, jak byłyby one skuteczne mając Cię za sponsora?

Pamiętaj, aby przez cały czas zdobywać coraz to nową i niezbędną wiedzę. Musisz po prostu zwiększać swoją wartość dla innych oraz nauczyć się przekazywać ją dalej.

A więc gdzie stanęliśmy?

- Grupa docelowa: Networkerzy i tym podobne
- Marketing: Produkty informacyjne lub system, który rzeczywiście pomoże innym ruszyć z miejsca.

Jak to wszystko wygląda od technicznej strony (jest to dużo łatwiejsze niż Ci się wydaje) oraz jak zdobyć w pierwszym miesiącu około 100 kontaktów, dowiesz się w kolejnych częściach tego kursu. (W moim pierwszym miesiącu pozyskałem ponad 100 kontaktów i możesz mi wierzyć lub nie, ale korzystałem tylko i wyłącznie z darmowych narzędzi).

Chcę Ci teraz pokazać, jak stworzyć dodatkowe źródło dochodów, które sfinansuje np.

Twoją edukację lub sprawy związane z biznesem (ja w taki sposób, wysyłając tylko

jednego maila, sfinansowałem sobie hosting, 2 domeny oraz 2 bilety na szkolenie biznesowe w Katowicach).

Oto plan:

1. Promuj darmowy kurs email lub eBooka.

Ten punkt ma dwojaki cel:

- Zbierasz wartościowe kontakty, które są gotowe nauczyć się czegoś nowego.
- Udowodnisz, że jesteś ekspertem z prawdziwego zdarzenia i że możesz nauczyć swoich subskrybentów zaawansowanych trików i technik np. jak budować listę kontaktów, itp.

2. W kursie email oferujesz dodatkowo wartościowy produkt (nie za drogi), który jest dużo bardziej obszerny niż Twój kurs.

- Ten produkt będzie się dobrze sprzedawać jeśli będzie zawierać wartościowe informacje i będziesz go właściwie promować (nie musi to być koniecznie Twój produkt, możesz wykorzystać w tym celu programy partnerskie).

Te pieniądze mają tylko jeden cel: pokryć koszty związane z Twoim biznesem. Jeśli dostajesz więcej niż wydajesz, to możesz np. zainwestować jeszcze więcej w profesjonalne szkolenia lub reklamę.

Proces rekrutacji:

Przekonać kogoś, aby został Twoim współpracownikiem jest pewnym procesem, który następuje trochę później - to wymaga czasu.

Potencjalny współpracownik musi się do Ciebie przekonać a to, że i Ty musisz być przekonany do niego, jest równie ważne.

W końcu musisz się dowiedzieć, kto jest gotów dać z siebie wszystko, aby odnieść

sukces.

Bo chyba nie chcesz inwestować swojego czasu w osoby, które stwierdzą np. po miesiącu pracy, że to wszystko jest dla nich za drogie lub nie chcą poświęcić na biznes tyle czasu ile potrzeba.

Ale do tego wrócę trochę później. Wiem, że zbombardowałem Cię do tej pory dużą dawką informacji. Poświęć trochę czasu, aby przeczytać wszystko jeszcze raz, jeśli coś jest niejasne.

A my widzimy się już za kilka dni!

>Jeśli posiadasz np. eBooki lub szkolenia, czy jakieś usługi, które możesz zaproponować swoim czytelnikom, to jest to odpowiednie miejsce, aby wkleić swoją ofertę np.:

Jeśli chcesz to możesz zaoferować tutaj system AllinOne: [Poznaj szczegóły](#)<

Twoje imię i nazwisko

adres strony

Link do wypisania się z listy

Część 4 z 6

Oferta zwrotu kosztów...

Witaj serdecznie na 4 części naszego kursu email.

Chciałbym powrócić do tematu, o którym ostatnio tylko napomknąłem.

Kiedy ostatnio skończyliśmy powiedziałem Ci, że sponsorowanie nowych osób jest procesem, który wymaga trochę czasu. Samego procesu jeszcze dokładnie Ci nie wytłumaczyłem, ale wrócimy do tego trochę później.

Zatrzymaliśmy się na efektywnym promowaniu taniego, ale za to wartościowego produktu (Oferta Zwrotu Kosztów, czyli tzw. OZK).

To jest dopiero początek. Jak już wspomniałem, te dodatkowe dochody pozwolą nie tylko pokryć koszty Twojego biznesu, ale dzięki temu pozyskasz również nowe kontakty.

Następnym krokiem jest sprzedaż kolejnego produktu, który będzie promowany w OZK tylko pośrednio. Mam tutaj na myśli fakt, że ludzie czytając Twój OZK, zobaczą ile wartościowych informacji możesz im jeszcze zaoferować i że kolejny produkt może im jeszcze bardziej pomóc.

Pierwszy produkt (OZK) może kosztować nie więcej niż 30zł, ale jego wartość będzie znacznie większa (jeśli skonstruujesz go w odpowiedni sposób). Pomyśl np. o szkoleniach stacjonarnych. Często kosztują ponad 1000 zł i przeważnie są warte swojej ceny. Należy jednak utrzymać niską cenę. To da Ci możliwość przekonania większej ilości osób o Twoich umiejętnościach jako trenera biznesu MLM.

Teraz zacznie robić się ciekawie. Jakie osoby zdecydują się na kupno Twojego drugiego produktu? Dokładnie...

1. Osoby, które zrozumiały, że możesz pomóc im odnieść sukces.
2. Oraz osoby, które są gotowe zainwestować trochę w edukację i rozwój biznesu.

Ten etap procesu pozwoli Ci oddzielić wykwalifikowane osoby od tzw. maruderów. Te

osoby to poważni kandydaci do Twojego zespołu.

Zbudowałeś z nimi pozytywne relacje, ponieważ oferowałeś im za pomocą swojego kursu email i produktów cenne materiały. Te osoby są gotowe coś zainwestować, ponieważ chcą się zaangażować i są gotowe na sukces.

Z tymi ludźmi sponsorzy pracują naprawdę ciężko, ponieważ obie strony mają coś do stracenia. Sponsor - cenny czas, a współpracownik - zainwestowane pieniądze.

Oczywiście sponsor ma obowiązek pomagać każdemu w zespole, ale to byłoby nie fair, gdyby ten, kto więcej zainwestuje nie otrzymał większego wsparcia.

Kiedy sponsorować?

To jest podchwytliwe pytanie. Networker szuka, jak już wcześniej wspominałem, nie nowego pomysłu na biznes tylko rozwiązania.

I dlatego oferujesz mu takowe rozwiązanie. Jego problem: Brak sukcesu w biznesie.

Ty oferujesz rozwiązanie: Twoje produkty informacyjne lub system. I tylko wtedy, gdy zbudujesz pozytywne relacje, gdy potencjalny kandydat przekona się o Twojej wartości, możesz zaoferować współpracę (jako już ostateczne rozwiązanie na powstały problem).

I jeśli ktoś zostanie Twoim współpracownikiem, to nauczysz go dosłownie wszystkiego co wiesz. Pokażesz mu różne triki i techniki, powiesz mu, że ma również promować produkty informacyjne, z jakich narzędzi korzystać oraz wiele innych rzeczy.

A najlepsze w tym wszystkim jest to, że ten system da się w prosty sposób duplikować. Oferujesz swojej Downline rozwiązanie, a nie tylko pomysł na biznes.

To jest najważniejszy punkt, który musisz zrozumieć na samym początku.

A czym jest właściwie to rozwiązanie?

Jeśli chcesz wyjaśnić to pojęcie tak prosto jak to jest tylko możliwe, to takie rozwiązanie nie jest niczym innym, jak tylko uporządkowaniem odpowiednich narzędzi oraz instrukcji.

Twoje rozwiązanie może być po prostu wszystkim, tak długo jak tylko istnieje kolekcja odpowiednich narzędzi do pracy.

Pewnie się teraz zastanawiasz: *No dobra, ale jak to wszystko zrealizować?*

Tego dowiesz się już w 5 części kursu Rewolucja w MLM.

>Jeśli posiadasz np. eBooki lub szkolenia, czy jakieś usługi, które możesz zaproponować swoim czytelnikom, to jest to odpowiednie miejsce, aby wkleić swoją ofertę np. Jeśli chcesz to możesz zaoferować tutaj system AllinOne: [Poznaj szczegóły<](#)

Twoje imię i nazwisko

adres strony

Link do wypisania się z listy

Część 5 z 6

Tylko nie produkuj nudnych informacji...

Witaj serdecznie,

Dużo początkujących osób w biznesie bardzo często zaczyna oferować kursy email.

Osoby, które zapisały się na ich listy kontaktów, otrzymują w większości przypadków niestety bezwartościowe i nudne wiadomości, krótko mówiąc: śmieci.

Są one przepelnione informacjami, które jak się wydaje na okrągło słyszymy i czytamy. Są to następujące rzeczy:

- Kiedy firma została założona;
- Że nie posiada żadnych długów;
- Że bardzo dużo osób używa tych produktów;
- Że wszystkie ich produkty są opatentowane;
- Że firma posiada wspaniały system pracy;
- Że firma robi ponad 11 mld obrotu rocznie;

- Że masz możliwość zarabiania na 5 różnych sposobów;
- Najlepszy plan marketingowy w branży;
- itd., itd.

A tak naprawdę to ludzi wcale nie interesuje Twoja firma ani plan marketingowy: oni mają to po prostu gdzieś.

Przyłączą się do Twojego zespołu, ponieważ widzą w Tobie lidera i ponieważ posiadasz system, który może im pomóc w budowie biznesu.

Jeśli ktoś pyta o moje produkty lub możliwości biznesowe, to wysyłam mu wartościowe informacje.

Pokazuję mój system. Uczę i daję. Pozycjonuję się jako ekspert i lider.

Na pewno chcesz, aby ludzie po Twoich mailach byli zadowoleni i oczekiwali z niecierpliwością kolejnych wiadomości - zamiast klikać od razu w "unsubscribe".

Jedyną drogą, by tego dokonać jest pozbycie się tej pokusy, aby już na pierwszym spotkaniu prezentować swój biznes oraz produkty. Sprzedaj samego siebie i wartości jakie możesz przekazać.

Zacznij najpierw oferować darmowe i wartościowe informacje w swoim kursie email.

Zaawansowany wielokrotny autoresponder będzie wysyłać za Ciebie wszystkie niezbędne informacje. Załadujesz do niego tylko swój Newsletter i ustawisz kolejkę wiadomości.

A jak skończysz pisać pierwszy Newsletter, to możesz zabrać się za pracę np. nad płatnym produktem informacyjnym, możesz stworzyć kolejny kurs lub uruchomić warsztaty dla bardziej zaawansowanych osób.

Proponuję w pierwszym tygodniu wysyłać maile szkoleniowe np. co 2-4 dni, a później już tylko raz na tydzień. Lepiej nie bombardować zbyt często skrzynek pocztowych swoich subskrybentów.

>Jeśli posiadasz np. eBooki lub szkolenia, czy jakieś usługi, które możesz zaproponować swoim czytelnikom, to jest to odpowiednie miejsce, aby wkleić swoją ofertę np.:

Jeśli chcesz to możesz zaoferować tutaj system AllinOne: [Poznaj szczegóły<](#)

Twoje imię i nazwisko

adres strony

Link do wypisania się z listy

Część 6 z 6

Stwórz produkt informacyjny...

Witaj serdecznie,

Wiedziałeś, że produkty informacyjne, jak np. eBooki i szkolenia video należą do najczęściej kupowanych produktów w sieci? Obie strony odnoszą korzyści:

- Klient otrzymuje od razu rozwiązanie na swoje problemy, a ty jako sprzedawca dostajesz odpowiednią gratyfikację na konto.

Przejdźmy teraz do treści. Być może zastanawiasz się, jak napisać własnego eBooka lub kurs email. Może nadmiar informacji trochę Cię przytłacza albo myślisz, że nie potrafisz pisać, ponieważ miałeś słabe oceny w szkole z j. polskiego. Nic bardziej mylnego. Przecież nie musisz od razu pisać poematu albo autobiografii jakiegoś znanego polityka.

Na początku musisz wiedzieć, że maile (artykuły na blogu również), które do tej pory napisałeś, bardzo pomogą Ci w dalszej pracy (dodadzą Ci większej pewności siebie).

Zwracaj się do swoich czytelników bezpośrednio, ponieważ w taki sposób uda Ci się zbudować pozytywne relacje. A jeśli zastanawiasz się, co umieścić w swoim produkcie, to powiem Ci tylko jedno słowo: Edukacja.

Wykorzystaj swoje maile i artykuły z bloga jako podstawę do Twojego eBooka lub szkolenia. Rozmawiaj z profesjonalistami z Twojej branży, zrób kilka wywiadów i

szukaj inspiracji w sieci.

Chyba nie myślałeś, że ja wysłałem moją wiedzę z palca? Też musiałem się tego wszystkiego nauczyć i nadal się uczę. Co rusz kupuję nowe książki i kursy. Oczywiście nie możesz kopiować cudzych szkoleń i książek, to jest chyba oczywiste, ale ogólne informacje nie są niczyją własnością. Możesz bezproblemowo powiedzieć swoim czytelnikom, że muszą pisać Newsletter i żeby skoncentrowali się na innych networkerach jako grupie docelowej, itp.

Tak promujesz swoją markę, a nie firmę.

A skąd wziąć ruch na stronę?

Sprzedaż, a w Twoim (jak i moim) przypadku również liczba współpracowników, jest ściśle powiązana z generowaniem ruchu na stronach. Podwójna liczba odwiedzin na blogu/stronie oznacza automatycznie większy przyływ gotówki.

Istnieją dwa sposoby na generowanie ruchu:

- Płatny: kupowanie reklam (natychmiastowy ruch)
- Darmowy: optymalizacja strony pod wyszukiwarki (długoterminowa strategia)

Podam w tym Newsletterze tylko kilka przykładów.

Natychmiastowy ruch:

Ogólnie rzecz biorąc, każda reklama, która przynosi Ci zysk jest dobra.

Jeśli kupujesz reklamę za 6 zł i zarabiasz 12 zł, to możesz trzymać się tej opcji.

Przed wszystkim musisz wykorzystać możliwości, które oferuje Ci Internet. I właśnie tutaj do akcji wkracza Google AdWords - sprzedaż powierzchni reklamowej w

Internecie.

Zasada jest bardzo prosta: tworzysz reklamę i określasz na jakie słowa kluczowe ma się wyświetlać. Jeśli ktoś kliknie w taką reklamę i znajdzie się na Twojej stronie, będą generowane koszty i tylko tyle, ile wcześniej ustaliłeś. W ten sposób masz pełną kontrolę nad swoją kampanią. Im więcej jesteś w stanie zapłacić tym częściej Twoja reklama będzie wyświetlać się na topowych pozycjach.

Optymalizacja strony (długoterminowa strategia):

Stwórz stronę internetową dla swoich czytelników, a nie dla wyszukiwarki. Istnieje wiele trików, które wspomagają pozycjonowanie, jak np. wpisanie najważniejszych słów kluczowych w kodzie HTML, ale na początku odradzam Ci tak robić.

Nie ma sensu wnikać teraz w sprawy techniczne.

Kilka rzeczy, o których mogę Ci opowiedzieć i które nie wymagają fachowej wiedzy, to przede wszystkim rejestracja na forach dyskusyjnych i odpowiadanie na różne pytania (obojętnie w jakiej niszy działasz).

Pozycjonujesz się wtedy na eksperta, a jeśli nie znasz odpowiedzi, to poszukaj jej w sieci. W taki sposób pokażesz innym, że wiesz o czym mówisz, a kto wie, może później inni networkerzy zapytają Cię bezpośrednio o kilka wskazówek i będziesz mógł ich skierować na swój serwis.

To by było na tyle. Mam nadzieję, że przekazałem Ci kilka wartościowych informacji.

Pozostań na tej liście, ponieważ będę się jeszcze do Ciebie odzywał i w niedalekiej przyszłości przekażę Ci dużą dawkę świeżych i cennych informacji.

>Jeśli posiadasz np. eBooki lub szkolenia, czy jakieś usługi, które możesz zaproponować swoim czytelnikom, to jest to odpowiednie miejsce, aby wkleić swoją ofertę np.:

Jeśli chcesz to możesz zaoferować tutaj system AllinOne: [Poznaj szczegóły<](#)

Twoje imię i nazwisko

adres strony

Link do wypisania się z listy

Kurs #5: Jak budować MLM w Internecie?

Część 1 z 10

Witaj na kursie: *Jak budować MLM w Internecie?*

Witaj serdecznie!

Dziękuję Ci za okazane zaufanie i wybór mojego kursu. Mam nadzieję, że tematy które poruszymy wspólnie, pozwolą Ci dokonać zmiany w Twoim życiu. Małej, wielkiej, jakiegokolwiek...

=====

Co znajdziesz w kursie?

=====

- » Jak wykorzystać media społecznościowe do budowy biznesu MLM?
- » Jak budować MLM w Internecie?
- » Poznasz profesjonalne narzędzia do budowy prawidłowej listy kontaktów!
- » Co to jest Capturepage i Infoprodukt?
- » Dlaczego każdy powinien pisać bloga?!
- » Jak napisać Newsletter?
- » Oraz wiele innych rzeczy!

=====

Sprawdź kto stoi za tym darmowym kursem?

=====

>Poniższą historię oczywiście musisz dopasować do własnej osoby. Napisz np. co osiągnąłeś do tej pory; jakie masz plany na przyszłość; jak działasz; możesz nawet opisać jakąś ciekawą historię z życia (nie związaną z biznesem) np. jakie przeciwności losu miałeś do pokonania itp. Ludzie bardzo lubią ciekawe historie. A ty musisz się po prostu przed nimi otworzyć i użyć trochę swojej wyobraźni.

Dla przykładu:

Nazywam się Paweł Grzech i pierwszą rzeczą jaką musisz o mnie wiedzieć, jest to, że jestem zwykłym facetem z małego miasteczka w Wielkopolsce.

Moją przygodę z MLM rozpocząłem kilka lat temu, kiedy będąc jeszcze na studiach mój kolega zaprosił mnie na prezentację biznesową firmy „X”, działającej w tej właśnie branży.

Po ukończeniu studiów, będąc pracownikiem na pełnym etacie, podpisałem umowę z firmą, którą poznałem na prezentacji. Możliwości zarobkowe tej firmy zrobiły na mnie ogromne wrażenie. Postanowiłem więc od razu rzucić się w wir pracy i działać, działać i jeszcze raz działać!

Zgodnie z zaleceniami mojego upline zrobiłem pierwszą listę kontaktów (o ile pamiętam było to ponad 100 nazwisk) i zacząłem organizować pierwsze spotkania. Pozyskałem do współpracy 2 kolegów (którzy zrezygnowali chyba po ok. miesiącu pracy) i napotkałem wtedy na pierwszą, ale za to bardzo trudną do pokonania przeszkodę: wszyscy mieli mnie już dosyć, a moja lista kontaktów niestety się wyczerpała.

I co dalej?

Postanowiłem poprosić o pomoc mojego upline. Na pewno nie zgadniesz, co mi doradził? Rozmawiaj z większą ilością osób (na ulicy, w pubie, w szkole, pracy itd.) i nie przejmuj się tym, co o tobie myślą!

Hmm..., zacząłem się wtedy zastanawiać, czy tak właśnie działają profesjonalni przedsiębiorcy? I wiesz co? Doszedłem do wniosku, że nie! Jest to tzw. stara szkoła MLM przez którą straciłem niestety bardzo dużo czasu i na kilka miesięcy zniechęciłem się do tej branży.

Po nieudanej przygodzie z branżą marketingu sieciowego przez pewien czas za bardzo nie wiedziałem co zrobić z moim życiem. Większość czasu spędziłem na kanapie okładając TV i grając w gry komputerowe. A przed położeniem się spać odczuwałem moralnego kaca, że marnuję mój cenny czas.

OK, a teraz najlepsze.

Na szczęście dostałem porządnego kopa i postanowiłem działać. Starej szkoły MLM miałem już kompletnie dosyć, więc musiałem znaleźć inny sposób działania i firmę, która w żadnym stopniu nie będzie mnie ograniczać.

Po kilku latach intensywnego szukania, eksperymentowania i przeżywszy kilka niepowodzeń, w końcu odnalazłem odpowiedni zespół doświadczonych liderów oraz biznes odpowiedni dla mnie.

Teraz już doskonale wiem, że podejmując działalność w MLM najważniejszym wyborem wcale nie jest firma (choć to też ma znaczenie) a lider, od którego dowiesz się wszystkiego co potrzebne, aby odnieść sukces: od A do Z.<

A już jutro otrzymasz pierwszą lekcję.

Twoje imię i nazwisko

adres strony

Link do wypisania się z listy

Część 2 z 10

Czy idziesz z duchem czasu...

Witaj

Dziękuję Ci za zainteresowanie moim kursem i bez owijania w bawełnę przejdźmy do kolejnego tematu.

Czasy się zmieniły...

... ale niestety nie metody pracy. Dzisiaj sponsoruje się nadal tak jak 20 lat temu, a ludzie dziwią się dlaczego nie odnoszą sukcesu ☹.

Zapomnij o przestarzałych metodach budowania listy kontaktów (rodzina, znajomi) oraz o zaczepianiu obcych ludzi na ulicy.

Aby odnieść sukces w MLM musisz zdobyć odpowiednią wiedzę oraz umiejętności. A to oznacza, że musisz zapoznać się z zagadnieniem marketingu, ponieważ większość osób, która działa w MLM nie ma zielonego pojęcia, co to jest marketing i reklama.

A dokładnie o to chodzi w tym biznesie. Przecież jedną z nazw MLM jest właśnie Marketing Sieciowy.

Sprzedaż:

Wielu liderów często unika słowa sprzedaż. Wygląda na to, że w MLM sprzedaż jest nadal tematem tabu.

A na spotkaniach biznesowych wszystko wygląda tak łatwo: „*Chodzi o polecenie biznesu, a nie o sprzedaż.*” Ale takie myślenie jest niestety błędne!

Jeżeli polecasz ciekawy film, książkę czy restaurację, to nie ma w tym Twojego własnego interesu. To jest zupełnie naturalne. Robisz to bezinteresownie, ponieważ jesteś zachwycony tym filmem lub książką.

Gdy jednak polecasz produkt lub biznes, to jest w tym już Twój interes i mówimy w tym przypadku o sprzedaży.

A otrzymujesz prowizję tylko wtedy, gdy Ty i Twoi współpracownicy sprzedajecie produkty lub usługi.

Dlatego, aby stać się odnoszącym sukcesy Network Marketerem musisz wiedzieć, jak dotrzeć z produktami i biznesem do odpowiedniej grupy ludzi. I dokładnie tutaj większość osób ponosi porażkę. Dlaczego? Ponieważ nie posiadają systemu lub planu, który pokazuje im jak...

- Sprzedać produkt lub usługę

i

- Jak sponsorować nowe osoby

Jeżeli będziesz posiadać system marketingowy, który działa i będzie Tobie oraz Twoim współpracownikom przynosić długotrwałe korzyści, to odniesiesz dzięki temu sukces (a o budowie systemu opowiem Ci trochę później).

Duplikacja:

Marketing sieciowy bazuje na duplikacji. Musisz nauczyć swoich partnerów różnych technik i trików, które łatwo można skopiować i wykorzystać w praktyce.

Na koniec tego kursu będziesz w stanie zbudować własny system MLM, który będzie pracować dla Ciebie 24h na dobę i 7 dni w tygodniu. Proszę Cię jeszcze tylko o trochę cierpliwości.

Jak stworzyć własny system MLM?

Zanim jednak przejdziemy do konkretów, chcę zadać Ci ważne pytanie – która opcja jest lepsza:

1. Biegasz od domu do domu z torbą pełną produktów i pukasz do drzwi obcych ludzi,

czy

2. Pozycjonujesz się na rynku jako ekspert, a ludzie sami pytają Cię o prezentacje możliwości biznesowych.

Oczywiście druga opcja jest o wiele bardziej korzystna. A więc jak zmienić się z „myśliwego” w „ofiara”? To łatwe, po prostu podejmij decyzję:

Zostań Ekspertem i zaoferuj ludziom rozwiązanie na ich problemy.

To cała tajemnica.

Gdy będziesz już ekspertem, to zaczniesz przyciągać do siebie ludzi, którzy interesują się Tobą i tym co masz im do zaoferowania.

Pokażę Ci jak to zrobić. Ale pierwszy krok należy do Ciebie. Bez odpowiedniego nastawienia, chęci do pracy i nauki nie pomoże Ci żaden system świata.

Wszystko zależy od Ciebie. To jest Twój biznes i to TY musisz przejąć za niego odpowiedzialność.

Twoje imię i nazwisko

adres strony

Link do wypisania się z listy

P.S.

>Jeśli posiadasz np. eBooki lub szkolenia, czy jakieś usługi, które możesz zaproponować swoim czytelnikom, to jest to odpowiednie miejsce, aby wkleić swoją ofertę<

Część 3 z 10

Prosta strategia działania...

Witaj

Strategia, o której chce Ci dzisiaj opowiedzieć jest bardzo prosta i tak naprawdę każdy może ją zastosować. Wystarczy tylko trochę się postarać.

1. Zostań Ekspertem.

Tak naprawdę najlepszą strategią ze wszystkich jest pozycjonowanie się na eksperta. Obojętnie w jakiej niszy działasz i o czym chcesz pisać.

Ważne, aby ludzie widzieli w Tobie osobę kompetentną, która zna się na rzeczy - krótko mówiąc eksperta.

Większość dystrybutorów wychwala tylko super produkty i plan marketingowy swojej firmy. Może pozyskają kilku współpracowników, ale na pewno nie są to mocne fundamenty pod stabilny biznes. Do ekspertów ludzie przychodzą sami i pójdą za nimi nawet w ciemno, ponieważ potrafią oni zaoferować wartościową wiedzę.

2. Napisz kurs szkoleniowy – Newsletter z poradami.

Dla osób, które bardzo mało piszą może to stanowić pewnego rodzaju problem. Jednak jest to absolutną podstawą, aby skutecznie budować biznes MLM przez Internet. Na pewno wiesz o czymś, co może zainteresować Twoich potencjalnych klientów i współpracowników.

Taki kurs szkoleniowy wysyłaj najlepiej w rozbiciu na pojedyncze maile i we wcześniej określonych odstępach czasu. Na początku musisz zbudować dobre relacje ze swoją listą, dlatego staraj się wysyłać swoje wiadomości przynajmniej co 2-3 dni. Później ten odstęp czasowy można zwiększyć np. do 5, 7, 10 dni, itd.

>Jeśli posiadasz np. eBooki lub szkolenia, czy jakieś usługi, które możesz zaproponować swoim czytelnikom, to jest to odpowiednie miejsce, aby wkleić swoją ofertę. Dla przykładu:

Jeśli brakuje ci pomysłów, to możesz skorzystać z gotowych produktów i wykorzystać je na blogu lub w swoim szkoleniu.

Duży wybór takich produktów informacyjnych znajdziesz [Tutaj >>](#) (pamiętaj tylko, aby zmienić link partnerski)<

3. Strona przechwytyjąca z ofertą.

Po skończeniu kursu napisz krótką ofertę lub nagraj filmik promujący Twoje szkolenie (możesz użyć w tym celu również fragmentów z kursu). Jeśli masz problem z napisaniem takiej oferty, to sprawdź jak robią to inni oraz na ich podstawie stwórz własną ofertę. To mogą być dosłownie dwa zdania.

>Tutaj możesz wstawić przykład strony przechwytyjącej (jeśli taką już posiadasz). Zobacz jak ja to zrobiłem np. tutaj: [Zostań Blogerem>>](#)<

4. Blog ekspercki.

Teraz załóż bloga i wybierz odpowiednią nazwę.

Postaraj się, aby Twoja nazwa była łatwa do zapamiętania, chwytliwa i nie za długa (nie używaj skrótów). Następnie umieść na blogu formularz rejestracyjny na kurs. Pamiętaj, aby nigdy nie promować bezpośrednio swojej firmy MLM ani jej produktów. Takich stron w Internecie jest już po prostu za dużo, a ludzi i tak w większości przypadków to nie interesuje.

Generalnie ludzie szukają rozwiązania na swoje problemy, a Ty możesz im to zaoferować na blogu i oczywiście w kursie (obojętnie w jakiej niszy działasz).

5. Bądź aktywny.

Jeśli chcesz wypromować swoją markę to musisz przede wszystkim aktywnie działać.

Możesz w tym celu świetnie wykorzystać media społecznościowe i fora dyskusyjne. A jeśli zamierzasz podejść do tego profesjonalnie, to powinieneś przynajmniej co 2-3 dni wchodzić na fora i szukać tematów, na które jesteś w stanie udzielić odpowiedzi (lub po prostu poszukaj właściwej odpowiedzi w Internecie i podaj link).

Na początku lepiej nie zaczynaj nowych dyskusji, ponieważ możesz zrobić sobie niechcący antyreklamę. Nie reklamuj się wprost i nie zasypuj ludzi niechcianymi ofertami biznesowymi!

Udzielaj konkretnych odpowiedzi, a link do bloga umieść w profilu lub w stopce.

Uważaj na to co piszesz, ponieważ w większości przypadków nie będziesz mieć możliwości, aby usunąć swoje wpisy i nigdy nie wdawaj się w bezsensowne pyskówki oraz przepychanki.

Pamiętaj, że pozycjonujesz się na eksperta i tak też powinieneś się zachowywać.

>Jeśli posiadasz np. eBooki lub szkolenia, czy jakieś usługi, które możesz zaproponować swoim czytelnikom, to jest to odpowiednie miejsce, aby wkleić swoją ofertę. Dla przykładu:

Kilka ciekawych porad, jak działać na największej i najpopularniejszej platformie social-media na świecie, znajdziesz w tym darmowym szkoleniu: [Sekrety Facebooka](#)<

6. Jak i kiedy sponsorować?

Tak w skrócie:

Im więcej kroków wykona kandydat znajdujący się na Twojej liście, tym lepiej, to znak, że nadaje się na współpracownika. Poniżej podaje dwie proste metody na pozyskiwanie nowych współpracowników:

- gdy jesteś gotowy, aby powiększyć swój zespół to wyślij maila do swojej listy subskrybentów. Napisz, że masz kilka wolnych miejsc w zespole np. 3 lub 5 (bądź konkretny) i poproś o kontakt zainteresowane osoby.
- umieść na blogu link pt. „Współpracuj ze mną/współpraca,” który skieruje daną osobę w miejsce, gdzie opowiesz o swojej ofercie.

Ta strategia nie przyniesie efektów od razu, ale jak się do niej przyłożysz i będziesz systematycznie oraz krok po kroku pracować, to efekty przyjdą na 100%.

Twoje imię i nazwisko

adres strony

Link do wypisania się z listy

Część 4 z 10

Jak wykorzystać nowoczesne media w MLM... cz. 1/3

Witaj

Większość osób traktuje Blip, Goldenline i całą resztę jak miejsca do łowienia nowych współpracowników i klientów, zasypując ludzi niechcianym spamem, a media społecznościowe służą do zupełnie czegoś innego.

Marketing mediów społecznościowych działa na zupełnie innej zasadzie. Musisz wypromować swoją markę. Bo właśnie o to tutaj chodzi, o zbudowanie profesjonalnej marki, ale nie przez spam tylko przez dialog, zaangażowanie, personalizację i przez zasadę dzielenia.

Co to jest dialog:

Media społecznościowe zostały właśnie stworzone w tym celu. Są to platformy komunikacji indywidualnej oraz grupowej, takie jak np. Blip, Twitter, Facebook czy Goldenline - gdzie masz możliwość prowadzenia ciekawych dyskusji w różnych grupach.

Angażuj się w rozmowę z innymi, pomagaj i po prostu rozmawiaj. Dialog spowoduje, że przestaniesz być anonimowy, poznasz nowych ludzi i zdobędziesz nowe kontakty.

Ale jeśli jesteś osobą samolubną, która myśli tylko i wyłącznie o sobie, to niestety, media społecznościowe w niczym Ci nie pomogą.

Zasada personalizacji:

Nie chodzi tutaj o udawanie kogoś kim się nie jest. Przede wszystkim musisz być sobą! Każdy ma coś wartościowego do zaoferowania, ważne tylko, aby to odnaleźć i wydobyć z siebie. To właśnie jest autentyczność.

Nie musisz pisać o MLM, produktach czy biznesie. Znajdź coś co Cię interesuje lub pasjonuje. Im lepiej będzie ta nisza sprecyzowana, tym masz większą szansę, aby zaistnieć.

Ważne: Nigdy nie dodawaj swojego zdjęcia na tle fototapety obrazującej miejsce, w którym nigdy nie byłeś - ludzie za tym nie przepadają. Bądź po prostu autentyczny!

Zaangażowanie:

Bądź obecny w mediach społecznościowych i odpowiadaj na różne pytania. Postaw sobie za cel, że odpowiesz na wszystkie pytania, listy i posty skierowane do Ciebie. Ludzie, którzy odnoszą sukcesy w marketingu online, publikują kilka postów dziennie lub co 2-3 dzień. Wypracuj swoją rutynę aktywności i stosuj się do niej. Taka rutyna sprawi, że będziesz spostrzegany jako osoba, której można zadać pytanie i oczekiwać na odpowiedź.

Zasada dzielenia:

Musisz najpierw coś dać, aby później coś otrzymać - ta zasada jest stara jak świat. Im więcej będziesz oferować wartościowych informacji, obojętnie czy to w postaci eBooka, [listów szkoleniowych](#), czy bloga, to po jakimś czasie będziesz już w stanie oferować coś odpłatnie.

Robert Kiyosaki napisał w swojej książce „Szkółka biznesu” ,że „*Marketing Sieciowy jest biznesem dla ludzi, którzy lubią pomagać innym*”. I tak w rzeczywistości jest.

Musisz mówić i robić wszystko tak, aby ludzie widzieli w Tobie eksperta, a nie sprzedawcę. Wtedy Twój biznes zacznie rosnać, a to przecież jest Twoim Celem.

Twoje imię i nazwisko

adres strony

Link do wypisania się z listy

P.S.

>Jeśli posiadasz np. eBooki lub szkolenia, czy jakieś usługi, które możesz zaproponować swoim czytelnikom, to jest to odpowiednie miejsce, aby wkleić swoją ofertę<

Część 5 z 10

Jak wykorzystać nowoczesne media w MLM... cz. 2/3

Witaj

W poprzedniej części rozmawialiśmy trochę o budowaniu marki eksperta w mediach społecznościowych, natomiast dzisiaj pokażę Ci jakie rodzaje mediów masz do dyspozycji.

A więc do dzieła!

Aby skutecznie działać w nowoczesnych mediach, to na początku musisz dać się polubić i musisz zbudować kredyt zaufania. Dopiero wtedy stworzysz pozytywne relacje i [dobrze prosperujący E-biznes](#).

Korzystaj z mediów społecznościowych nie po to, aby promować swoją firmę, czy jej produkty, tylko aby dać się poznać z jak najlepszej strony. Oferuj jakąś wartość i zdobywaj nowe kontakty.

Zanim jednak to zrobisz, zobacz jakie są dostępne rodzaje mediów społecznościowych:

Do dyspozycji masz:

Media wideo

Są to media, które najbardziej rzucają się w oczy. Jeżeli wpisujesz jakieś słowo kluczowe, to na czołowych miejscach w Google wyskakują najczęściej filmiki wideo. Jednym z wiodących mediów wideo jest:

- [YouTube](#): dobrze jest mieć filmy na tej platformie, ponieważ będziesz rozpoznawalny i ludzie łatwiej Cię odnajdą. YouTube jest bardzo lubiany przez Google. I jest to najpopularniejszy serwis tego typu na świecie, a w Polsce – monopolista. YouTube jest godne polecenia.
- [Vimeo HD](#): jest mniej rozpoznawalny od YouTube w wyszukiwarkach, ale warto z niego skorzystać. Rewelacyjny serwis.
- [Make TV](#): to niemiecki serwis, na którym można nadawać na żywo i czatować z ludźmi.

- [Ustream](#): ma takie same funkcje co Make TV.

Serwisy wideo dają bardzo dużą rozpoznawalność i jest to coś więcej niż tylko słowo pisane. Filmy mają znacznie większą siłę oddziaływania na potencjalnych klientów, dlatego dzisiaj używa się ich przy promocji różnych produktów i szkoleń.

Za pomocą darmowego programu: <http://www.tubemogul.com/> możesz wrzucić jeden filmik na kilka serwisów jednocześnie.

Serwisy fotograficzne

To dość mocna strona marketingu społecznościowego. Te serwisy często dodają jakieś udogodnienia, nowe funkcje, ale zawsze pozostają rdzennie serwisami fotograficznymi.

Do najpopularniejszych należą:

- Flickr: świetnie integruje się z blogiem WordPress. Istnieją wtyczki, dzięki którym zdjęcia pojawiające się na Flickr są automatycznie publikowane na blogu. Daje to duży automatyzm i znaczne ułatwienie.
- Picasa: warte skorzystania.
- Fotka: typowy serwis do wymiany, publikacji i komentowania zdjęć. Można ją bardzo łatwo zintegrować z Flakerem. Po połączeniu tych 2 serwisów, zdjęcia wrzucone na fotce będą automatycznie pojawiać się na Flakerze. Zwiększa to oglądalność.
- Nasza klasa: powstała głównie jako serwis zdjęciowy. Dodana została fajna funkcja mikro blogowa „śledzik,” ale nic nie zmienia faktu, że nasza klasa służy głównie do publikacji zdjęć.

Bądź aktywny w mediach fotograficznych, ponieważ ludzie lubią widzieć jak wyglądasz, jak żyjesz, gdzie jeździsz na wakacje itd.

Zastanów się nad tym, z których mediów społecznościowych chcesz korzystać (szczególnie polecam Ci: YouTube i Viemo), a my widzimy się już za kilka dni.

Twoje imię i nazwisko

adres strony

Link do wypisania się z listy

Część 6 z 10

Jak wykorzystać nowoczesne media w MLM... cz. 3/3

Witaj

Trzecim rodzajem mediów społecznościowych są media informacyjno-społecznościowe. Są to serwisy, w których publikujesz informacje o swoich aktywnościach, czyli o tym co robisz, co się wydarzyło w Twoim życiu prywatnym i zawodowym.

W centrum tych serwisów znajdują się mikro blogi:

- [Tsu.co](#): działa trochę na innych zasadach, ale bardzo dobrze dopasowuje się do tej kategorii szybkich fleszów i komunikatorów.
- [Twitter](#): masz do dyspozycji 140 znaków, dzięki którym możesz opisać to, co aktualnie robisz. Jest to również świetne narzędzie do napędzania ruchu na bloga (podobnie jak Blip).
- [Twitt.pl](#): to polski klon Twittera
- [tumblr.com](#): podchodzi pod kategorię mediów społecznościowych. Możesz do niego wrzucić dosłownie wszystko: zdjęcia, filmiki oraz pisać własnego bloga.
- [Facebook](#): posiada walor fotograficzny. Możesz umieścić do 200 zdjęć w jednym albumie. Można tutaj również publikować bardzo dużo informacji np. opisywać różne wydarzenia, publikować linki do bloga oraz filmy wideo. Musisz na nim być, ponieważ Facebook daje dużo możliwości, choć nie jest łatwy w obsłudze.

>Jeśli posiadasz np. eBooki lub szkolenia, czy jakieś usługi, które możesz zaproponować swoim czytelnikom, to jest to odpowiednie miejsce, aby wkleić swoją ofertę. Dla przykładu:

Jeśli chcesz dowiedzieć się więcej ciekawych rzeczy na temat Facebooka, to polecam Ci darmowe szkolenie: [Sekrety Facebooka](#)<

Następnym rodzajem mediów są media dyskusyjne, czyli wymiany informacji. Ich celem jest konwersacja, wymiana poglądów i uczenie się od innych.

Są to:

- [Goldenline](#): możesz się tutaj bardzo dużo nauczyć i skorzystać z wiedzy ludzi, którzy się tam znajdują. Jest to podstawowy serwis, z którego powinieneś korzystać - może również zwiększyć ruch na Twoim blogu.
- [MySpace](#): powstał jako serwis typowo muzyczny, ale z czasem znacznie się rozwinął i stał się miejscem, gdzie można wymieniać się z innymi opiniami i poglądami. Posiada wiele ciekawostek między innymi funkcję darmowego maila (niestety szybko traci na popularności).
- **Fora dyskusyjne**: są najstarszą formą mediów społecznościowych, które istnieją już od dobrych kilku lat. Można je bardzo łatwo poszukać, wystarczy np. wpisać w Google - forum MLM i wyskoczy cała lista.

W kilku następnych częściach opowiem Ci trochę więcej o zastosowaniu nowoczesnych narzędzi w biznesie MLM.

Do zobaczenia już wkrótce.

Twoje imię i nazwisko

adres strony

Link do wypisania się z listy

Część 7 z 10

Oto niezbędne narzędzia do budowy Twojego systemu marketingowego...

Witaj

Co potrzebujesz, aby stworzyć własny system marketingowy?

1. Blog ekspercki
2. Capture page/Squeeze Page
3. Produkt informacyjny i
4. Wielokrotny autoresponder

Z tych 4 elementów będzie składać się Twój system.

No to zaczynamy!

Pierwszy element systemu:

1. Blog ekspercki

Blog jest jednym z najważniejszych elementów całego systemu. Jest jak prywatna gazeta, której jesteś zarazem redaktorem i wydawcą. Odpowiednio skonstruowany i prowadzony może przyciągnąć bardzo dużą rzeszę osób zainteresowanych Tobą i tym o czym piszesz.

„Blogi są obecnie jedną z najlepszych pod względem usability i pozycjonowania form stron WWW. Są to też wyśmienite narzędzia promocji, kontaktów z klientami i budowania świadomości marki.”

Okazało się, że blogi stały się jedną z podstawowych publikacji, jakie ukazują się w Internecie. Zaczęły dominować w świecie Internetu i ludzie sięgają dzisiaj do blogów częściej niż np. do stron producenckich.

Nie musisz pisać na [blogu](#) koniecznie o marketingu sieciowym. Pisz o swoich pasjach, o tym co Cię interesuje i fascynuje. To może być bardzo niszowy temat np. o filmach, komputerach, historii, akwarystyce, itp.

Pewnie zastanawiasz się nad tym, jaki ma to związek z firmą MLM, w której działasz? Może pozornie na początku mały, ale ma dużo wspólnego, ponieważ budujesz wizerunek eksperta, jesteś obecny i zauważalny.

Poza tym w niszy, w której będziesz działać możesz budować świetną listę kontaktów. W każdej niszy można budować listę i z tej listy też da się zarabiać pieniądze. Dodatkowo w takiej niszy znajdują się również osoby, które szukają nowych możliwości i chcą działać w MLM. A może już to robiły, może robią lub dopiero będą robić. W każdej niszy istnieją potencjalni klienci i współpracownicy.

Pozbądź się myślenia typowo sprzedażowego, że wszystko co robisz musi prowadzić do sprzedaży. To co chcesz sprzedać to jesteś Ty sam. **Ludzie muszą Cię poznać, zaufać Ci i Cię polubić.**

Nie chodzi jednak o bloga typu: Moja firma powstała w... Nasz produkt jest najlepszy na rynku... itd.

Takich stron są setki, a nawet tysiące. Ludzi nie interesuje Twój produkt ani plan marketingowy. Musisz stać się ekspertem i zaoferować coś więcej, niż tylko puste obietnice. Regularnie publikując cenne informacje przestaniesz być anonimowy i sprawisz, że ludzie Cię zauważą i Ci zaufają.

W następnej części opowiem Ci trochę więcej o stronach przechwytyjących i produkcie informacyjnym.

Twoje imię i nazwisko
adres strony
Link do wypisania się z listy

P.S.

>Jeśli posiadasz np. eBooki lub szkolenia, czy jakieś usługi, które możesz zaproponować swoim czytelnikom, to jest to odpowiednie miejsce, aby wkleić swoją ofertę. Dla przykładu:

Ja dodaje w tym miejscu link do mojego darmowego szkolenia o blogowaniu. Np.:

*Czy znasz już **najlepsze triki i techniki** profesjonalnych Blogerów? Czy wiesz jak wycisnąć maksimum ze swojego Bloga i czy jesteś gotów, aby w końcu ruszyć z miejsca oraz zacząć **zarabiać konkretne sumy pieniędzy**... Jeśli tak, to kliknij tutaj i zapisz się na [Newsletter >><](#)*

Część 8 z 10

Narzędzia pracy - capturepage i produkt informacyjny

Witaj

Ostatnio opowiedziałem Ci trochę o roli bloga eksperckiego w MLM.

Dzisiaj natomiast pokażę Ci drugi i trzeci element nowoczesnego systemu budowy Biznesu MLM w Internecie.

Zacniemy od:

SqueezePage (strona przechwytyjąca):

Nie chodzi mi tutaj jednak o stronę, którą udostępniła Ci Twoja firma MLM. Nigdy nie promuj biznesu za pomocą strony firmowej, ponieważ to po prostu nie działa. Ludzie przede wszystkim szukają odpowiedzi na swoje pytania i rozwiązania problemów, a strona Twojej firmy na pewno im tego nie zagwarantuje.

Zamiast tego jest Ci potrzebna prosta strona przechwytyjąca (z ang. capturepage, leadpages lub squeezepages), której zadaniem jest zbierać adresy email Twoich czytelników oraz przesyłania ich do autorespondera.

Na tych stronach w formie opisowej, audio /video lub prezentacyjnej przedstawiasz swoją informację, pomysł lub to, na co masz tylko ochotę. Takie strony mają na celu wzbudzenie zainteresowania Twoją ofertą i/lub ukazaniem korzyści bez stosowania agresywnej polityki reklamowej bądź spamowej.

Taka strona jest bardzo prosto skonstruowana:

- Interesujący nagłówek
- Tekst opisujący Twoją ofertę, filmik wideo lub jedno i drugie
- Formularz rejestracji do autorespondera, w którym wpisujesz adres email oraz imię

Przykłady moich stron:

- [Szybki Start w MLM](#)

- [Przepis na Biznes MLM Online](#)
- [Sekrety Facebooka](#)
- [Nowoczesne System do budowy eBiznesu](#)
- [Zostań Blogerem](#)

Produkt informacyjny:

Dzisiaj już raczej nikt nie wpisuje się na goły formularz. Teraz trzeba ludziom coś dać np. eBooka, jakieś szkolenie czyli produkty informacyjne, gdzie na jakiś temat piszesz ludziom związane informacje.

Nie musisz być od razu ekspertem w danej dziedzinie, wystarczy, że wiesz, gdzie znaleźć odpowiednie informacje. Dobrze je napiszesz, przerobisz oraz oczywiście powołasz się na źródło.

A najprostszą formą produktu informacyjnego jest właśnie eBook lub kurs szkoleniowy.

Na co zatem zwracać uwagę podczas pisania Twojego produktu? Przede wszystkim daj sobie czas z wyborem tematu, ponieważ zakres tematyczny jest ogromny. Ja osobiście jednak polecam Ci działać w jednej z nisz, które wymieniłem poniżej. Ponieważ nie w każdej niszy da się zarobić duże sumy pieniędzy.

Oto 3 najbardziej dochodowe nisze:

- **Związki:**

np. Jak odzyskać byłą/byłego? Jak poznać fajną dziewczynę/fajnego faceta? Jak szybko i bezboleśnie wziąć rozwód... itd., itd.

- **Pieniądze:**

np. Jak zarabiać na giełdzie? Jak zarabiać na e-produktach?

- **Zdrowie:**

np. Jak poprawić kondycję fizyczną? Jak zgubić kilka kilogramów?

To są wszystko problemy z którymi ludzie walczą już od zamierzchłych czasów. I nadal będą się z tym borykać. Dlatego powinieneś iść ze swoim produktem właśnie w tym kierunku.

A kiedy zdecydujesz się już na konkretny temat, to zabierz się do zbierania materiałów i zacznij pisać. Następnie umieść swój produkt w autoresponderze i np. wysyłaj w rozbiciu na listy - oczywiście rozdawaj go całkowicie za darmo.

W następnej części napiszę Ci co to jest wielokrotny autoresponder i jak z niego korzystać.

>Jeśli posiadasz np. eBooki lub szkolenia, czy jakieś usługi, które możesz zaproponować swoim czytelnikom, to jest to odpowiednie miejsce, aby wkleić swoją ofertę. Dla przykładu:

Mam nadzieję, że udało mi się pokazać, przynajmniej po części, jak zabrać się za niektóre rzeczy – i jeśli chcesz dowiedzieć się czegoś więcej o budowaniu Biznesu MLM przez Internet, to zapraszam Cię na tą stronę: [AllinOne Business System >>>](#)

Twoje imię i nazwisko

adres strony

Link do wypisania się z listy

Część 9 z 10

Serce systemu, czyli wielokrotny autoresponder...

Witaj

Co tam u Ciebie słychać, bo u mnie jest lepiej niż dobrze :-)

Nie chcę Cię jednak za bardzo zanudzać, więc przejdźmy od razu do tematu dzisiejszej lekcji: "Wielokrotny Autoresponder..."

„Autoresponder to tak naprawdę najważniejsze narzędzie pracy. Automatycznie wysyła całą serię wcześniej przygotowanych e-maili do Twojej listy kontaktów. Pozwala niskim nakładem pracy i kosztów utrzymać ciągły kontakt z klientami, promować produkty i usługi, obsługiwać klientów w trakcie procesu i po procesie sprzedaży oraz robić wiele innych rzeczy.”

Zaawansowany autoresponder da Ci możliwość zarządzania dowolną ilością list, wysyłania dowolnej ilości maili i jednocześnie da Ci swobodę np. w emitowaniu wiadomości do jednej lub do wszystkich list jednocześnie (w darmowej wersji [Freebot](#) nie ma niestety takiej opcji).

Autoresponder jest narzędziem, na którym budujesz całą swoją strategię, ponieważ jest to system, który działa automatycznie 24h na dobę i 7 dni w tygodniu. Nawet wtedy kiedy śpisz lub jesteś na urlopie – on działa przez cały czas.

Osoba, która znajduje się na Twojej liście musi się na nią wpisać, czyli musiała w jakiś sposób trafić do Twojego autorespondera. I teraz po wpisaniu się na listę, autoresponder wysyła wiadomość „0”, która udziela początkowych informacji np. może to być rozkład jazdy Twojego szkolenia, list powitalny lub jakiś darmowy bonus.

Następnego dnia lub kilka dni później (to zależy już od ciebie) autoresponder wysyła automatycznie drugą wiadomość z kolejki, którą wcześniej ustawiłeś. Obojętnie kiedy dana osoba się wpisze lub z jakiej strefy czasowej, autoresponder będzie działać przez cały czas.

Autoresponder to tak naprawdę serce i jednocześnie mózg całego systemu, ponieważ to właśnie on nim zarządza.

Do Twoich zadań oczywiście należy monitorowanie, czy wszystko działa, tak jak powinno i ustawianie wszystkich opcji. Natomiast jest to system, który działa samodzielnie.

Wystarczy, że ustawisz kolejkę wiadomości i napiszesz produkt informacyjny, który umieścisz w autoresponderze i zaoferujesz np. w rozbiciu na listy szkoleniowe lub pod postacią eBooka.

Bez autorespondera nie stworzysz tak naprawdę poważnego biznesu!

Na rynku masz różne opcje np. darmowe, które niestety są trochę ograniczone.

Ja obecnie korzystam z Freboota, Implebota, EmaPro oraz [EresponderPro](#) i muszę się przyznać, że byłem bardziej zadowolony z darmowego rozwiązania (Freboot) niż z EmaPro, który kosztował mnie około 300 zł.

Jednak niezależnie od tego, na jaką opcję się zdecydujesz, wiedz, że autoresponder jest niezbędny.

Twoje imię i nazwisko

adres strony

Link do wypisania się z listy

Część 10 z 10

Zasoby konieczne do wdrożenia Twojego systemu Marketingowego

Witaj

Poznałeś już wszystkie elementy systemu, a dzisiaj podam Ci zasoby, które są konieczne, aby uruchomić Twój system marketingowy.

1. Capture page/SqueezePage (strona przechwytyjąca):

Taką stronę możesz zrobić bez znajomości języków programowania WWW korzystając np. z następujących serwisów:

- OtoStrona: <http://www.otostrona.pl/>
- Witryny Google: <http://sites.google.com/>
- Webonde: <http://www.webnode.com/>

2. Blog ekspercki:

Jeśli chodzi o Twój blog, to polecam Ci skorzystać tylko i wyłącznie z systemu WordPress:

- <http://pl.wordpress.org/> - wersja do instalacji na serwerze (zalecane)
- <http://pl.wordpress.com/>

WordPress bardzo dobrze indeksuje się w Google i posiada dużo funkcji. W początkowej fazie najlepiej codziennie dodawać nowy wpis, ponieważ świetnie działa pozycjonowanie przez publikowanie.

3. Wielokrotny Autoresponder:

Na rynku masz kilka opcji do wyboru.

A. Opcje darmowe:

- Freebot.pl: jeśli jesteś na dość ograniczonym budżecie, to pewno zaczniesz od niego. Niestety Freebot ma bardzo mało opcji, ale na początek może wystarczyć i posiada bardzo fajną funkcję co-reg.

Polecam jednak skorzystać z płatnych wersji, ponieważ są o wiele bardziej zaawansowane.

B. Opcje płatne:

Oprogramowanie na Twój serwer:

- Fump: jeden z najlepszych autoresponderów w Polsce.

Płatne serwisy autoresponderowe:

- Implebot: bardzo podobny do Freebot.pl, ale jest za to o wiele bardziej zaawansowany i również posiada funkcję co-reg. Koszt to 127zł/rok
- GetResponse: jest to chyba jeden z najśłynniejszych serwisów na świecie.
- [eResponderPro](#): to moim zdaniem obecnie jeden z najlepszych autoresponderów na rynku. Dostępny jest w pakiecie z całą serią niezbędnych narzędzi do budowy eBiznesu.

4. Produkt informacyjny:

Jest to kurs szkoleniowy, który wysyłasz w rozbiciu na listy email (za pomocą autorespondera) lub w postaci eBooka.

Tworzenie własnych produktów informacyjnych to jedno z najważniejszych zadań jakie musisz zrobić, jeśli chcesz wypozycjonować się na eksperta (obojętnie w jakiej niszy działasz).

Sposób w jaki to działa na Twój wizerunek będzie niesamowity. A jeśli brakuje Ci wiedzy i nie wiesz o czym pisać, to mam Ci tylko jedno do powiedzenia: **Edukacja**. Kup jakąś książkę lub szkolenie i zacznij zdobywać nową wiedzę.

5. A co właściwie robi taki system?

Być może zadałeś sobie to pytanie...

System będzie budować dla Ciebie listę kontaktów, będzie edukować Twoich potencjalnych klientów i współpracowników, będzie za Ciebie sprzedawać, sponsorować oraz robić wiele innych rzeczy. Jednym słowem system wykona za Ciebie prawie całą pracę. Nie będziesz już musiał biegać od domu do domu z torbą

pełną produktów, a przede wszystkim przestaniesz denerwować swoich znajomych i rodzinę.

Zbudowanie systemu wymaga jednak trochę czasu, ale łatwe pieniądze nie istnieją (chyba, że wygrasz w lotka). Pracę w MLM można porównać do pracy rolnika: najpierw siejesz a później zbierasz plony!

To by było na tyle. Mam nadzieję, że przekazałem Ci kilka wartościowych informacji.

Pozostań na tej liście, ponieważ będę się jeszcze do Ciebie odzywał i w niedalekiej przyszłości przekażę Ci dużą dawkę świeżych i cennych informacji.

Twoje imię i nazwisko

adres strony

Link do wypisania się z listy

P.S.

>Jeśli posiadasz np. eBooki lub szkolenia, czy jakieś usługi, które możesz zaproponować swoim czytelnikom, to jest to odpowiednie miejsce, aby wkleić swoją ofertę. Dla przykładu:

<http://www.ebiznesdlakazdego.pl/Marketer> to unikalne, proste, tanie i super efektywne rozwiązanie dla początkujących i małych przedsiębiorców:

- *Twoja strona/Blog będzie gotowa w kilka minut, nawet jeśli nie posiadasz za dużej wiedzy technicznej,*
- *Możesz bez problemu - prosto i szybko - opublikować swoje informacje i zbudować sobie kilka lub kilkanaście źródeł dochodu,*
- *Będziesz mógł skutecznie rywalizować ze swoją konkurencją w Internecie,*
- *Obojętnie, co sprzedajesz – ten niesamowity Autopilot zajmie się wszystkim... 24h na dobę, 7 dni w tygodniu i 12 miesięcy w ciągu roku!<*

>Pamiętaj, że wszystkie powyższe szkolenia musisz dopasować do swoich potrzeb, czyli w ramach uznania pozmieniasz tekst, linki i oferty do Twoich produktów lub usług<

Gratulacje!

Gratuluje Ci, że dotarłeś do tego miejsca. Jeśli zaczynasz już powoli dostrzegać potęgę autorespondera oraz chcesz nauczyć się, jak wykorzystać to wspaniałe narzędzie w praktyce, to jesteś na świetnej drodze, aby zamienić swój biznes w Maszynkę do Drukowania Pieniędzy.

Tak jak w każdej dziedzinie istnieje tutaj bardzo dużo stopni zaawansowania i zawsze możesz nauczyć się czegoś nowego.

Życzę Ci samych sukcesów!

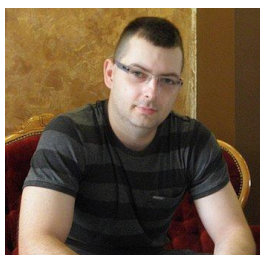
Mam nadzieję, że spodobał Ci się mój poradnik i że pomoże Ci on skutecznie wykorzystać autoresponder w Twoim biznesie.

Od tej pory wszystko leży już w Twoich rękach, aby wykonać odpowiednią pracę i spełnić marzenie o internetowym biznesie (tak, trzeba rzeczywiście pracować).

Pamiętaj tylko, aby nigdy się nie poddawać i nie rezygnować z marzeń. Pracuj ciężko każdego dnia i sięgnij po upragniony sukces...

To oczywiście jeszcze nie jest koniec tego szkolenia, ponieważ będę Ci minimum raz w tygodniu wysyłać kolejne wskazówki, *jak skutecznie budować biznes na Autopilocie*.

A więc, widzimy się już za kilka dni.



www.pawelgrzech.pl

Specjalna wiadomość od Pawła...

... Jedna rzecz, która niszczy 97% biznesów

Jednym z największych powodów, dlaczego mój biznes nie rozwijał się w takim tempie jak powinien, był...

strach...

Nie wiem jak wygląda to u Ciebie, ale ja zawsze bałem się tego, że sobie po prostu nie poradzę. Przerażało mnie pisanie blogów, wymyślanie kampanii, ofert, tworzenie produktów... nie miałem zielonego pojęcia jak się za to wszystko zabrać.

Jedyne co mi dobrze wychodziło, to wkurzanie się.

Czy ty też masz taki problem? Wkurza Cie ten cały eBiznes, ponieważ nie wiesz od czego zacząć?

Jeśli faktycznie tak jest, to chyba wiem czego Ci trzeba.

Potrzebujesz po prostu systemu, który będzie zawierać wszystkie niezbędne elementy układanki, czyli gotowe strony (przechwytyjące, ofertowe, bonusowe itd.), gotową i profesjonalnie przygotowaną kampanię email (nie będziesz musiał przejmować się już pisanie maili), gotowe produkty do promocji oraz szkolenia, które pomogą Ci zbudować swój własny i dochodowy eBiznes.

Dlatego jeśli poważnie podchodzisz do realizacji swoich celów biznesowych, to zachęcam Cię do sprawdzenia poniższej strony:

=> [Kliknij Tutaj i poznaj szczegóły...](#)

<http://www.ebiznesdlakazdego.pl/Marketing-Partnerski>

Zapewniam, że warto.

Paweł Grzech
