

Zarabiaj na pasji w 5 krokach

**E-BOOK
+ MINI-KURS
MAILOWY**

 **DARIA ROBBÉ**

Krok 1: Nastawienie

Skoro czytasz ten e-book, najprawdopodobniej posiadasz jakąś pasję, jakieś szczególne zainteresowania.

Być może masz nawet więcej niż jedno hobby.

Niemniej jednak **jesteś dopiero na początku swojej drogi z zarabianiem na pasji**. Może ta myśl pojawiła się dopiero, gdy pokazała Ci się informacja o tym e-booku lub też teoretycznie wiesz, że to możliwe – znasz historie osób, które zarabiają na swojej pasji – ale nie masz pomysłu, jak mogłoby to wyglądać w Twoim przypadku.

Spodziewam się, że **do e-booka zajrzą również osoby, które już działają zarobkowo, a przynajmniej próbują**. Tworzą własne produkty lub ogłaszają się z usługami, jednak niekoniecznie mają z tego wiele pieniędzy. Być może nie czują się pewnie ze swoimi obecnymi cenami, nie dostrzegają wartości, jaką oferują swoim klientom.

Powodem, dlaczego sięgasz po ten e-book może być **brak wiedzy o możliwościach** zarabiania na pasji, **brak wiary** w to, że Tobie też się może udać lub też **brak wsparcia** wśród najbliższych.

Tym pierwszym zajmiemy się w następnych krokach, zaś z brakiem wiary czy wsparcia będziemy się rozprawiać już na samym początku.

Niezależnie od etapu Twojej drogi ku zarabianiu na swojej pasji, **zaczniemy od najważniejszego**.

Od właściwego nastawienia.



Pierwszy mały krok – uwierzyć, że to możliwe!

Pierwszą rzeczą, którą musisz zrobić, zanim zabierzesz się za pozostałe kroki, jest **uwierzenie, że zarabianie na pasji jest możliwe**.

Znam naprawdę wiele osób, które zarabiają na tym, co kochają – i każda z nich dobrze pamięta dzień, w którym tak po prostu **uwierzyła, że i jej może się udać**. To naprawdę zapada w pamięci i daje ogromny ładunek motywacji, by spróbować sięgnąć po swoje marzenia.

Ewa postanowiła sprzedawać pięknie przygotowane mini-kursy szydełkowania zabawek. Po paru miesiącach zaczęła zarabia więcej, niż kiedyś na etacie.

Ola po wyprowadzce z Polski szukała sposobu na życie. Uwierzyła, że jest w stanie utrzymać się ze swojej największej pasji – nauki jogi. Dziś daje regularne lekcje online i organizuje warsztaty wyjazdowe.

Emilia po urodzeniu dziecka wróciła na etat, na którym się już nie odnajdowała – stała się dla szefów „niedyspozycyjna”, ponieważ nie mogła codziennie zostać w pracy do późna. Wróciła do niegdysiejszej pasji – nauczania angielskiego. Po roku od założenia działalności nie tylko udziela lekcji online, ale i ma pod sobą dwie osoby, które pracują pod jej marką.

Moje klientki i goście mojego podcastu Ja i mój biznes online to osoby, które już przebyły tę drogę, a **swoim przykładem**



udowodniają, że to zarabianie na pasji jest w zasięgu ręki każdej osoby.

Co więcej, nie potrzeba do tego wielkich inwestycji finansowych. Aby promować swoje produkty, zacząć świadczyć usługi lub udzielać lekcji, wystarczy komputer, Internet oraz smartfon do kręcenia filmów lub prowadzenia spotkań.

Aby dać się znaleźć klientom – konto na Instagramie lub Facebooku.

Do tego podstawowe materiały, jeżeli chcesz tworzyć produkty lub instrukcje – i to tak naprawdę tyle, jeżeli chodzi o wydatki niezbędne.

Drugą sprawą jest zrozumienie **paru zasad, które różnią zarabianie „na swoim” od pracy dla kogoś.**

Błędy, nauka czy testowanie?

Pierwsza zasada jest taka, że zarówno gdy budujesz działalność czy też planujesz zyskać nowy zawód – musisz się tego **najpierw nauczyć.**

To nie jest tak, że już od pierwszego dnia czy od przeczytania jednego e-booka świat zarabiania online stanie przed Tobą otworem. Pierwszy klient nie pojawi się dzień po tym, jak opublikujesz pierwszego posta, a pierwsza instrukcja najpierw musi zostać przetestowana, zanim zaoferujesz ją odpłatnie.



Ten e-book ma za zadanie **ukazanie Ci kilku dróg do zarabiania na Twojej pasji.**

Stawka jest wysoka – możliwość robienia zawodowo tego, co się kocha, jak i kiedy się chce; brak szefa nad sobą, wolność czasu i miejsca – ale nie chcę Cię też zostawić z przekonaniem, że *wystarczy chcieć, a poruszysz góry.*

Chęć i wiara to jedno, ale na pewno nie obędzie się bez konkretnych działań ku temu, by to się powiodło.

Dlatego **na tej nowej drodze przyda Ci się cierpliwość i systematyczność.**

Godzina dziennie poświęcona na rozwój marki zdziała dużo więcej, niż trzydniowy zryw raz w miesiącu.

Odwaga do działania, ale i do przyjmowania błędów

Kolejna sprawa to **kwestia nabrania odwagi: niejeden raz coś Ci się nie uda.** Tak po prostu jest i będzie – najlepiej uczysz się, działając; im więcej działasz, tym częściej coś nie wyjdzie. Ale również – tym częściej odniesiesz realny sukces.

Jeśli nic nie zrobisz, gwarantuję – szanse zarówno na błąd, jak i na sukces są dokładnie zerowe.

"Przedsiębiorca przyjmuje zapłatę w dwóch walutach: pieniądze i doświadczenie. Czasami doświadczenie jest cenniejsze niż pieniądze" – Gary Vaynerchuk



Jeżeli już od samego początku nastawisz się, że błędy mogą Ci się przydarzać, **zdecydowanie ułatwisz sobie zadanie**.

Ja sama takich „błędów” popełniłam wiele i owszem, bolało, gdy je sobie uświadamiałam.

Bywało, że **publikowałam posty, które miały zerowe zainteresowanie; tworzyłam instrukcje, po które nikt się nie zgłosił; ogłaszałam kursy, na które nie było zainteresowania**.

Natomiast zawsze miałam poczucie, że *ogólnie* idę we właściwym kierunku – nie miałam zamiaru rezygnować z marzeń z powodu jednego potknięcia.

To, co się za to przydaje, to **umiejętność spojrzenia krytycznym okiem na niepowodzenia**. Dlaczego mi to nie wyszło? Czasami wnioski zastępują najlepszą lekcję – zwłaszcza, jeżeli dzięki nim stworzysz coś dużo lepszego.

Nieudany post nie zainteresował nikogo, ponieważ wrzuciłam go wbrew sobie, jedynie dlatego, że chciałam publikować jak najczęściej (co niektóre osoby rekomendują jako właściwe). Od tej pory postowałam rzadziej, za to przykładam dużo większą wagę do tego, co postuję, czy to jest coś fajnego dla moich odbiorców.

Instrukcja nie sprzedała się, ponieważ przed jej stworzeniem nie zastanowiłam się, czy ten temat w ogóle kogoś zainteresuje. Stworzyłam przepis na zrobienie czegoś, co fascynowało mnie samą, natomiast był to bardzo niszowy temat i choć te parę



osób, które ją kupiły, były zachwycone – sprzedażowo się to nie opłaciło. W tym przypadku „przyjęłam to na klatę” i choć stworzenia tej konkretnej, niszowej instrukcji nie żałuję, od tej pory zwracałam większą uwagę na to, co się aktualnie podoba, czego ludzie szukają i za co są gotowi zapłacić. W końcu to ich decyzja, co chcą kupować.

Kurs ogłosiłam w środku lata, gdy większość osób nie zajmuje się już pracami kreatywnymi, nie przesiaduje w Internecie. Moja grupa docelowa woli wtedy pracować w ogródku, wyjeżdżać na rowerowe wycieczki albo odpoczywać nad wodą. Byłam zdesperowana – kurs był naprawdę dopracowany, a wykupił go jedynie ułamek spodziewanych osób. To był pierwszy raz, gdy zdecydowałam się na płatne reklamy na Facebooku – właśnie po to, by „ratować” mój kurs przed zatonięciem.

To ostatnie właściwie otworzyło nowy rozdział w prowadzeniu mojej działalności. Kurs nie tylko nie „utonął”, za to zapisało się na niego dwa razy więcej świetnych osób, które z nieukrywaną ciekawością kliknęły w moją reklamę.

Gdyby nie reklama, być może nigdy by się nie dowiedziały, że można tworzyć takie rzeczy, jakie oferuję. Ja zaś od tamtej pory regularnie wzmacniałam promocję moich kursów reklamami, dzięki czemu zapisywało się na nie dwukrotnie więcej osób.



Jeżeli i Ty obierzesz **właściwy kierunek oraz właściwą postawę odnośnie prób i błędów**, to już to, co wydarzy się po drodze, drobne kryzysy, wykolejenia – nie będzie miało większego znaczenia. Wyciągniesz wnioski, następnym razem zrobisz to inaczej, **możesz nawet na tym zyskać**.

Szukaj wsparcia tam, gdzie je dostaniesz

Wreszcie – kwestia wsparcia.

Jeżeli dopuszczasz do siebie choćby myśl o zarabianiu „na swoim” – gratuluję! Zdecydowana większość społeczeństwa (na moje oko – 90% wszystkich ludzi) – w ogóle nie ma takich zapędów.

Wolą oni swoje „klasyczne” życie, które być może nie jest dla nich fascynujące, być może dawno się już im znudziło, ale przynajmniej jest czymś znanym i przewidywalnym.

Dlatego też **nic dziwnego, że nie mają oni w sobie zrozumienia dla osób, które chcą stworzyć coś własnego**. To nie tak, że od razu się temu sprzeciwiają (choć oczywiście, bywają i takie sytuacje) – ale po prostu – nie rozumieją.

Nie wiedzą, jak mogliby pomóc, co powiedzieć, co doradzić w typowych przedsiębiorczych rozterkach.

W najlepszym wypadku – cicho aprobują to, co zamierzasz zrobić, wspierają Cię mentalnie, jeżeli podejmiesz decyzję, że chcesz spróbować, że chcesz się rozwijać, chcesz powalczyć o marzenia.



Część osób ma to szczęście, że ich partner, partnerka pomaga im w jakimś aspekcie działalności – robi ładne zdjęcia produktom czy pomoże z ustawieniem social media.

Znam kilka par, które wspólnie otworzyły działalność – coś wspaniałego! – i od razu widać, że jest im dużo łatwiej ze wszystkim, mają mniej kryzysów, mniej wątpliwości.

Jednakże **nie wszyscy mają taką luksusową sytuację** – często myśl o zarabianiu na tym, co się kocha budzi zdziwienie czy nawet niechęć.

Przekonały się o tym moje dwie klientki (każda z osobna, nie żeby pracowały wspólnie), których mężowie bardzo sceptycznie podchodzili do takiego „zarabiania na zabawie”. Dopiero gdy zaczęły one „przynosić do domu” naprawdę spore pieniądze – mogły liczyć na pewne zrozumienie. Przynajmniej nie słyszały już żartów, gdy wieczorem siadały, aby coś porobić dla swojej marki.

Nie jest też rzadkością, że bliscy podziwiają taką osobę, doceniają jej talent i kreatywność, ale **mimoходом pytają, kiedy zamierza wrócić do „prawdziwej” pracy.**

Nie muszę Ci chyba tłumaczyć, jakie to uczucie.

Natomiast ważne, żebyś i Ty nie musiał*a mieć takiego poczucia. Można dobrze zarabiać, przy okazji dobrze się przy tym bawiąc! **Praca nie musi być „prawdziwa”, męcząca, wielogodzinna, w ustalonych godzinach, wykonywana w biurze.**



Może za to być pasjonująca, satysfakcjonująca, dająca Ci dużo radości, taka, że wydaje Ci się, że wcale nie pracujesz, a jedynie oddajesz się swojemu hobby.

I jak najbardziej – **masz takie same prawo, jak inni, by za taką pracę otrzymywać fajne zarobki!**

Natomiast nie da się ukryć jednego – wsparcie jest niezbędne.

Nasza psychika działa w ten sposób, że po okresie pierwszej fascynacji danym pomysłem przychodzą momenty zwątpienia. Wiele osób właśnie wtedy się „wykrusza”, rezygnuje ze swoich marzeń.

Jeżeli na ten moment będziesz mieć przy sobie kogoś, kto Ci przypomni, o co się starasz – to przejdiesz przez to łagodnie, być może skończy się na paru wątpliwościach.

Jeśli będziesz próbować iść przez to sam*a, cóż... może być Ci dużo trudniej.

Dlatego **już od samego początku staraj się otaczać wspierającymi ludźmi**. Być może będzie to Twój partner / partnerka lub inna bliska Ci osoba. Być może znasz akurat kogoś, kto też pracuje „na swoim”.

Regularne spotkania, aby tak po prostu porozmawiać, powspierać się będą tutaj bezcenne.

Wirtualne wsparcie? Jak najbardziej!

Oczywiście – mogą być to też osoby ze świata wirtualnego. Dołącz do biznesowej grupy, zacznij obserwować osoby, które



motywują innych do działania. Jeżeli już **spodoba Ci się przygoda zwana rozwojem własnej marki**, gorąco polecam Ci do dołączenia do grupy lub programu wsparcia. Znajdziesz w nich podobne do Ciebie osoby, dzięki którym będziesz rozwijać swoją markę z radością, każdego dnia.

Poczucie, że **gdzieś tam jest osoba, która Cię wspiera, która czeka na to, co masz zamiar zaoferować** – jest bardzo motywujące i daje odwagę do podejmowania decyzji.

Na wagę złota jest też możliwość **przedyskutowania o Twojej marce** z kimś, kto już przeszedł przez to, co Ty. Po co wymyślać koło na nowo, kiedy wystarczy zapytać?

Na początku oczywiście wiele rzeczy dowiesz się z materiałów dostępnych w Internecie – i to za darmo. YouTube, Google, Instagram i Facebook pełne są wartościowych informacji na temat tego, jak rozwijać markę w Internecie.

Dostaniesz zaproszenie na niejeden darmowy webinar, pobierzesz niejednokrotnie darmowego e-booka, być może nawet zapiszesz się na całkowicie darmowy kurs.

Po jakimś czasie możesz jednak zauważyć, że tego robi się zbyt wiele. **Tyle możliwości, tyle modeli zarabiania...** tylko czasu brakuje, by się za to wszystko zabrać. Taka ilość darmowej wiedzy może być przytłaczająca.

Jeżeli będziesz mieć takie właśnie odczucie, to znak, że warto skorzystać z pomocy indywidualnej lub w formie zorganizowanego programu. Bywa, że jedna godzina rozmowy z mentorem zaoszczędza miesiąc samodzielnego myślenia (bez gwarancji, że rzeczywiście uda Ci się dojdziesz do właściwych wniosków).



Ten e-book ma za zadanie nakreślić Ci **możliwości, które ja osobiście rekomenduję**. Jednocześnie – pomoże Ci **ograniczyć napływ informacji**, skupić się na **działaniach**, które będą najbardziej efektywne w Twoim przypadku.

Mam nadzieję, że nastawienie masz już jak najbardziej pozytywne – jeżeli tak, zapraszam Cię do Kroku 2, w którym to przyjrzymy się Twoim możliwościom zarabiania na swojej pasji.



Zeszyt ćwiczeń – część 2

Zastanów się, kto wokół Ciebie może się wesprzeć rozmową czy konkretną pomocą. Zapisz, w jaki sposób.

Podobają Ci się tematy nastawienia, wsparcia i radości w prowadzeniu działalności? Zajrzyj koniecznie do mojego podcastu Ja i mój Biznes online – to moje ulubione tematy 😊

