

Zarabiaj na pasji w 5 krokach

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

 **DARIA ROBBÉ**

Krok 2: Poznaj Twoje możliwości

Pierwsze pytanie, które należy sobie zadać, gdy mowa o możliwościach pracy, którą się kocha, brzmi:

Kto może zarabiać na swojej pasji?

Odpowiedź: praktycznie każdy, z małymi wyjątkami.

Czy można zacząć zarabiać bez rejestracji firmy?

Pierwszy wyjątek stanowi **wiek**. Jeżeli nie masz jeszcze 18 lat, aby móc zarabiać, potrzebujesz zgody rodziców, najlepiej pisemnej, ale oprócz tego nic Cię nie ogranicza.

Drugi wyjątek to sytuacja, w której **już prowadziłeś*as działalność** wcześniej (do 5 lat wstecz) i ta działalność została zamknięta lub zawieszona. W tej sytuacji oczywiście nadal możesz ją otworzyć ponownie lub odwiesić, natomiast już od początku będzie trzeba płacić comiesięczny ZUS.

Jeżeli możesz sobie na to pozwolić – nie ma przeszkód, aby zacząć zarabiać na Twojej pasji.

Co polecam na sam początek?

Przede wszystkim – zapoznać się z założeniami **działalności nierejestrowanej**. Przygotowałam osobny film na moim kanale, na którym opowiadam o wszystkich niuansach zarabiania „bez firmy”, w ramach tak zwanej *ndg*.



W ten sposób możesz zarabiać do **limitu przychodów 1745 zł do 30 czerwca 2023 i aż 2700 zł od 1. lipca 2023!**

W dużym skrócie:

- nie musisz się nigdzie rejestrować,
- po prostu zaczynasz ogłaszać się ze swoimi usługami / produktami,
- każdą sprzedaż notujesz w pliku lub zeszycie,
- pod koniec roku płacisz od całości przychodów pomniejszonych o Twoje koszty podatek dochodowy 17%.

Jeżeli to Twoje jedyne źródło zarobku, nie płacisz podatku praktycznie wcale (dzięki temu, że – jak każdej osobie – przysługuje Ci kwota wolna od podatku w wysokości 30 tysięcy złotych rocznie). Pozostałe informacje z filmu nadal są aktualne.

Jeżeli Twoja działalność rozkręci się do tego stopnia, że w pewnym miesiącu przekroczysz ten limit, czeka Cię rejestracja klasycznej działalności. Wtedy – w dużym skrócie – przez pierwsze 6 miesięcy nie musisz płacić składek na ZUS, zaś przez kolejne 24 miesiące – masz ten ZUS obniżony.

Czyli masz całe dwa i pół roku, aby na dobre rozkręcić firmę.



Pierwsze pieniądze „na swoim”

Być może jesteś w komfortowej sytuacji: masz dobrze zarabiającego partnera/partnerkę albo masz uzbieraną poduszkę finansową i tak naprawdę możesz poświęcić się zarabianiu „na swoim” w stu procentach, od razu „na cały etat”.

Możesz na spokojne przygotować się, przetestować wiele możliwości. Nie masz presji finansowej, dlatego w zarabianiu na pasji więcej jest samej pasji, niż zarabiania.

I to jest również jak najbardziej w porządku!

Znam **wiele osób, dla których własna działalność to taka właśnie „pasja na sterydach”** – przede wszystkim daje im ona dużo satysfakcji. Rozwijając swoją markę mogą działać w swoim tempie, a jeśli coś się uda „przy okazji” zarobić – to super!

Budowanie własnej marki może być hobby samym w sobie i dawać poczucie szczęścia oraz dumy z tego, co się tworzy każdego dnia.

Jeśli tak właśnie jest u Ciebie – cieszę się tym razem z Tobą!

Co natomiast, jeżeli Twoja sytuacja jest zgoła inna?

Być może czasu masz jak na lekarstwo. Pracujesz na co dzień na etacie. Wychowujesz małe dzieci lub te dzieci sporo chorują. Masz inną sytuację życiową, która Cię ogranicza.

A Ty... no cóż, **potrzebujesz tych dodatkowych pieniędzy.**



Mam dla Ciebie dobrą wiadomość – dostajesz na start spory **bonus motywacyjny**, żeby stworzyć z tego coś naprawdę dużego i fajnego.

Spokój i pewność jutra często nie idą w parze z potrzebą zarabiania na tym, co się kocha. Rozwój bywa leniwy, przyjemny, ale powolny – jak niedzielne popołudnie.

Jeżeli potrzebujesz pieniędzy, Twój umysł z góry wyostrzy się na najbardziej skuteczne rozwiązania, takie, które szybko przyniosą Ci efekty, nawet jeżeli nie poświęcisz im aż tyle czasu.

Mało czasu na pasję... nie mówiąc o zarabianiu na niej

Jeżeli jesteś w sytuacji, gdy marzy Ci się zarabianie na Twojej pasji, ale temu marzeniu póki co możesz poświęcić umiarkowaną ilość czasu, warto postawić na **systematyczność** oraz na **skupienie na jednej rzeczy** (wspomnę jeszcze o tym w Kroku 3).

Dobrym pomysłem będzie **stopniowe zapoznawanie się ze światem marek online**.

Dokształcanie się, obserwowanie, jak robią to inni. To, co możesz zrobić już teraz, to dobrze **przemyśleć swój pomysł**, zastanowić się, co będziesz docelowo oferować.

Być może **założysz już teraz konto na Facebooku czy Instagramie**, poświęcone temu, czym się pasjonujesz?



Na razie możesz wrzucać tam zdjęcia własnych prac, swoje przemyślenia, inspiracje. To pozwoli Ci się przełamać z samym postowaniem, z samym wyjściem do ludzi online. Wbrew pozorom, wiele osób ma z tym trudności.

Czy wiesz, jakie zdanie słyszę najczęściej w tym właśnie momencie? „Ależ ja jestem taka „nieinstagramowa”... nie mam pojęcia, jak to działa, nie lubię, nie bywam tam... Nie nadaję się do tego!” To słowa lub myśli 80% wszystkich osób, którym pojawia się myśl o zarabianiu na swojej pasji.

Z tych 80% jedynie 30% rzeczywiście polubi samo postowanie... Pozostałe osoby dojdą do wniosku, że to po prostu trzeba robić. Bez kontaktu z odbiorcami w dzisiejszych czasach bardzo trudno zbudować markę, sprzedać coś online po cenie, na jaką zasługujesz

*Zdradzę Ci mały sekret – znam sposoby, żebyś i Ty polubił*a postowanie – być może opowiem Ci o tym w Kroku 3? 😊*

Zanim zabierzesz się do zarabiania *na serio* na swojej pasji, możesz się do tego **przygotować**. Jeśli nie masz presji finansowej czy czasowej, takie przygotowania bywa, że trwają latami. Im większa potrzeba zarabiania, tym szybciej „przejdiesz do rzeczy”!



Znam osoby, które hobbistycznie rozwijały bloga czy kanał na YouTube – po czym odkryły, że po paru latach odwiedza je naprawdę sporo osób – i są sposoby, żeby pasja przerodziła się w coś więcej. Brak presji daje Ci swobodę, a spokojne rozwijanie marki może być wszystkim, co Ci akurat potrzeba.

Jeżeli jednak ta presja gdzieś tam w Tobie jest – **czujesz, że już dłużej nie wytrzymasz** na nudnym lub wymagającym etacie lub powoli **kończy się już urlop** macierzyński czy wychowawczy – postaw sobie bardziej konkretne cele.

Dokładnie wczytaj się w następne kroki, podążaj za wskazówkami – a gwarantuję Ci, to jest jak najbardziej możliwe.

Sposoby na zarabianie na Twojej pasji

Ten podrozdział jest zdecydowanie moim ulubionym!

Moją obecną pasją jest bowiem... **pokazywanie innym, jak zarobić na ich pasji.**

Gdy widzę ten błysk w oku, kiedy do kogoś dociera, że to łatwiejsze, niż się im zdawało... gdy dostaję ciepłe słowa, komentarze pod moimi filmami na YouTube, za pomocą których szerzę wiedzę na ten temat... Wtedy właśnie **czuję, że jestem we właściwym miejscu.**

Przejdźmy więc do rzeczy.



W jaki sposób inni ludzie zarabiają na swojej pasji?

Podstawowa klasyfikacja, którą stosuję, to podział na

- **produkty: fizyczne** (na przykład rękodzieło, ubrania, książki) oraz **cyfrowe** (pliki graficzne, instrukcje, e-booki, proste kursy);
- **usługi** (na przykład wykonanie strony www, ułożenie fryzury, wykonanie audytu social media);
- **szkolenia** (lekcje, warsztaty, konsultacje).

Są też **produkty, które wymykają się klasyfikacji**: przykładowo dostęp do programu rozwoju, w ramach którego otrzymuje się kurs online oraz indywidualne wsparcie.

W każdej z tych kategorii istnieją bardzo podstawowe formy zarabiania, nie wymagające **żadnych wcześniejszych przygotowań**.

Jedynym założeniem, które przyjmuję, jest to, że już posiadasz jakąś PASJĘ – czyli że już się na czymś znasz, w stopniu przynajmniej odrobinę wyższym niż większość osób.

Już za chwilę podam Ci konkretne przykłady.

Produkty fizyczne

Jeżeli zajmujesz się **rękodziełem**, każda wykonana przez Ciebie rzecz staje się produktem, który możesz sprzedać. Jeżeli tylko uznasz, że rzeczy, które tworzysz, są naprawdę fajne i dobrej jakości – nic nie stoi na przeszkodzie, by je wycenić, pokazać na Instagramie czy Facebooku i czekać, aż ktoś się po nie zgłosi.



Jeszcze bardziej podstawową formą zarabiania na produktach jest **przyjmowanie zamówień**. Jeżeli ktoś zna już Twoje prace, może poprosić Cię o wykonanie czegoś podobnego, utrzymanego w Twoim stylu.

Wystarczy, że poinformujesz o takiej możliwości w BIO na Instagramie czy też w swoich postach – a ktoś napisze do Ciebie wiadomość prywatną. Podasz mu namiary na Twoje konto, on zapłaci – i gotowe, właśnie **zaczynasz zarabiać na swojej pasji**.

Sprzedaż produktów jest bardzo łatwa w samym założeniu. Oczywiście – każdy, kto już tego spróbował wie, że wyzwanie pojawia się gdzie indziej – jak dotrzeć do klientów oraz jak sprawić, by chcieli zapłacić za dzieło odpowiednią kwotę.

Poruszę ten temat w Kroku 3. oraz Kroku 5.

Przyznam natomiast, że osobiście wolę pozostałe sposoby na zarabianie na pasji, nawet jeżeli jest to marka artystyczna. Już teraz zdradzę Ci, że owszem – da się dobrze zarobić na rękodziele, ale w większości przypadków dopiero wtedy, gdy zdecydujesz się na budowanie marki Premium.

Produkty cyfrowe

Najprostszy produkt cyfrowy to **plik graficzny**.

Jeżeli szukasz inspiracji, co to może być – koniecznie odwiedź platformę Etsy.com – i sprawdź następujące hasła:



- plakaty do wydruku,
- zestawy obrazków,
- kolorowanki,
- pliki wektorowe svg,
- logo wstępnie zaprojektowane,
- szablony social media.

Jeżeli masz **talent i umiejętności graficzne**, to może być coś dla Ciebie, choć obecnie na tym polu jest już duża konkurencja.

Niemniej jednak taką grafikę łatwo stworzyć, sklep na Etsy zakłada się w niecałą godzinę – i można zacząć sprzedawać. Jeśli masz ciekawy styl i pomysł na niszę – również i tutaj możesz się rozwinąć, dobrze na tym zarobić.

Nieco bardziej rozbudowanym plikiem cyfrowym będzie **plik instrukcji wykonania jakiejś rzeczy**. To taki tutorial, w którym pokazujesz przykładowo, jak krok po kroku wydzierać zabawkę, uszyć konkretne ubranie, wyhaftować motyla na kurtce lub namalować portret akwarelą.

Im ładniej wykonana instrukcja, im więcej zdjęć posiada, a przede wszystkim – **im fajniejszą rzecz można dzięki niej zrobić** – tym większe wzbudzi zainteresowanie.

Jeżeli odbiorcom spodoba się to, co można stworzyć za pomocą Twojej instrukcji, jako plik cyfrowy **może się ona sprzedać kilkaset, a nawet kilka tysięcy razy** – *sky is the limit*.

Coś takiego właśnie wydarzyło się w przypadku mojej pierwszej instrukcji (która jednocześnie dała mi pierwsze zarobione pieniądze na pasji).



Tutorial wykonania lalki na szydełku, którego cenę ustawiłam na 25 złotych, sprzedał się w ilości ponad 50 egzemplarzy.

Sprawiło to, że przekroczyłam niski wówczas próg przychodów 1100 zł na działalności nierejestrowanej i z dumą (oraz z przeogromną obawą, oczywiście) wybrałam się do urzędu, aby zarejestrować swoją działalność.

Wtedy miałam nie lada zmartwienie – co zrobić? Co, jeżeli to był jednorazowy sukces, a następne instrukcje nie będą już tak popularne?

Z perspektywy czasu cieszę się, że konieczność rejestracji nastąpiła tak szybko. Dało mi to niezmierną motywację, aby również przy kolejnych instrukcjach dawać z siebie wszystko, a także by regularnie doksztalać się, jeśli chodzi o rozwój marki.

W rezultacie już po paru miesiącach podwoiłam, a następnie zwielokrotniłam początkowe przychody.

Klasyczne **e-booki** to kolejny sposób na zarabianie na Twojej pasji – zwłaszcza jeżeli chcesz **zarabiać na swojej wiedzy**.

Dużą popularnością cieszą się przykładowo **e-booki kulinarne** z zestawem przepisów na konkretną okazję czy pod konkretną dietę.

E-book to również ciekawe rozwiązanie, jeżeli lubisz pisać, marzy Ci się własna książka, natomiast nie czujesz gotowości, by wydać klasyczną, drukowaną publikację.



Możesz oferować również **szablony**, czyli taki trochę miks e-booka i plików graficznych. Przykładowym szablonem na sprzedaż może być zestaw pięknie opracowanych grafik przykładowych postów do social media. Ja mam w ofercie gotowy szablon instrukcji na szydełko, dla innych projektantów szydełkowych.

Najbardziej rozbudowanym rodzajem produktów cyfrowych, o którym zresztą bardzo głośno ostatnimi czasy, jest **kurs online**.

Mimo że osobiście również bardzo lubię ten rodzaj zarabiania na swojej pasji, zauważam też, że nie jest to coś dla każdego.

Chyba, że...

... podzielimy kategorię kurs na dwa rodzaje:

- **„klasyczny” kurs** kosztujący kilkaset złotych, przygotowywany z wyprzedzeniem; prace nad nim trwają co najmniej parę miesięcy, a jego sprzedaż dokonuje się za pomocą „kampanii sprzedażowej”, niejednokrotnie wymagającej pewnych inwestycji w płatne reklamy;
- **hobbistyczny „mini-kurs”** wykonania jednej, konkretnej rzeczy – czyli tak naprawdę omawiana wcześniej instrukcja wzbogacona o dodatkowe elementy: kilka filmików instruktażowych, osobną grupę na Facebooku, na której się będzie odbywać oraz konkretną datę startu takiego kursu.



Stworzenie mini-kursu jest łatwe, szybkie i dostępne dla każdego, nawet dla osób, które same nie czują się jeszcze mistrzami w swojej dziedzinie, a po prostu mają dobre wyczucie stylu, kolorów i trendów w swojej niszy.

Jeżeli uda Ci się rozbudować społeczność wokół własnej marki, sprzedaż mini-kursów może odbywać się w 100% organicznie (czyli bez użycia płatnych reklam).

Jak już wspominałam wcześniej – ja sama obywałam się całkowicie bez płatnych reklam przez niemal 1,5 roku, a udawało mi się zgromadzić nawet ponad 200 osób na mini-kursy warte między 20-50 zł.

Znam osoby, które organizują jeszcze prostsze wydarzenia (czyli nawet nie kręcą filmików instruktażowych, jedynie udostępniają instrukcję w określonym czasie na grupie na Facebooku) i dzięki przystępnej cenie (10 złotych za udział) **są w stanie organicznie zgromadzić po tysiąc osób** (jak łatwo obliczyć, całkiem nieźle im się to kalkuluje 😊).

Wprowadzenie mini-kursów było jednym z pierwszych kamieni milowych w mojej działalności. Poczułam wtedy, że utrzymanie się jedynie z mojej pasji jest realnie możliwe. Z dnia na dzień zaczęłam zarabiać dużo więcej, niż na stworzeniu pojedynczej instrukcji. Dzięki temu, że miałam regularny kontakt z kursantami – zaczęło dawać mi to całe mnóstwo satysfakcji!

Dla Twórcy to również super uczucie, gdy widzi, jak powstają po kolei zaprojektowane przez niego rzeczy, wykonywane przez innych.



Ile czasu potrzebujesz na sam początek, aby zacząć zarabiać na produktach cyfrowych?

Odpowiem Ci najlepiej, jeżeli określę, **jak to wyglądało u mnie na samym początku.**

Pierwszy wzór-instrukcję tworzyłam długo. Nie miałam pojęcia, jak się za to zabrać, a w roku 2018 materiałów na ten temat było jak na lekarstwo. Musiałam więc, chcąc czy nie chcąc, uczyć się, obserwując, jak to robią inni, a następnie testować to metodą prób i błędów. Wielu błędów.

Pierwszy projekt był bardzo prosty – mały, breloczkowy konik, którego zrobienie zaproponowałam wszystkim chętnym całkowicie za darmo, bo **uważałam wtedy za zaszczyt**, że ktoś w ogóle będzie chciał coś wykonać z mojej instrukcji.

Pierwsza płatna instrukcja „wyrośla” z potrzeby – chciałam zrobić ładną lalkę, natomiast w ofercie wzorów dostępnych na rynku nie było takiej, która by spełniała moje wymogi.

Stworzyłam więc prototyp pierwszej lali. Następnie zrobiłam drugą – na wzorze tej pierwszej, nanosząc na nią poprawki tam, gdzie wydało mi się, że można to zrobić lepiej.

Projekt wysłałam do testów, po prostu ogłaszając się na jednej z Facebookowych grup. Chętnych do przetestowania zgłosiło się ponad 150 osób! Byłam absolutnie **zaszokowana tym zainteresowaniem, ale i również potęgą pojedynczego posta.**

Gdy wzór był gotowy, tym razem na grupach ogłosiłam jego sprzedaż, a zainteresowane osoby same się do mnie zgłaszały, pisząc do mojej strony.



Ja wysyłałam im dane do przelewu, a po opłaceniu – wzór na maila lub bezpośrednio przez Messenger.

Podsumowując czas, który był mi potrzebny:

- **nauczenie się podstaw projektowania:** godzina tu i ówdzie, przez 2-3 miesiące, w wolnych chwilach. Traktowałam to jako część mojego hobby, ponieważ szydełkowałam w wolnym czasie tak czy siak.
- **obserwowanie i uczestniczenie w grupach szydełkowych na Facebooku:** około 30 minut dziennie, w wolnych chwilach, również dla relaksu, nie do końca widziałam to jako praca
- **w miarę regularne (2-3 razy na tydzień) postowanie na Facebooku,** aby pokazać moje prace oraz postępy w wykonywaniu mojej pierwszej instrukcji – około 30 minut / post
- **opracowanie docelowego wzoru na lale:** tydzień pracy, po około 2-3 godziny dziennie; gdybym miała mniej czasu, to pewnie z 2 tygodnie
- **opracowanie pierwszego, prostego pliku szablonu instrukcji** (trzeba wypisać osobno materiały, legendę użytych symboli, napisać wstęp, ustalić układ) – 2-3 godziny, jednorazowo
- **wprowadzenie instrukcji do szablonu** – w sumie około 5 godzin
- **dodanie zdjęć** – kolejna godzina lub dwie
- **ogłoszenie o poszukiwaniu testerek,** kontakt z testerkami, nanoszenie ich uwag – kilkanaście minut dziennie przez około dwa tygodnie



- **zrobienie lali ładnych zdjęć** „na okładkę” oraz do postów – godzina lub dwie
- **napisanie posta** na stronę oraz na grupę – maksymalnie godzina czasu
- **odpowiadanie na zapytania**, podawanie numeru konta, sprawdzanie wpłat, wysyłanie wzorów mailowo – od paru minut do paru godzin (w dniu najintensywniejszej sprzedaży).

Jak widzisz, łatwo jest mi wymienić poszczególne kroki potrzebne do stworzenia podstawowej instrukcji.

Możesz bez większego problemu każdą akcję podzielić na minikroki, które możesz podejmować w każdej wolnej chwili – niekoniecznie musisz mieć bite 2-3 godziny pod rząd.

W ten sposób bardzo fajnie radzą sobie na przykład młode mamy – wykorzystują każdą drzemkę czy chwilę, gdy dziecko jest spokojne, by przykładowo obmyślić treść posta lub zaprojektować nowy wzór na kartce.

Ja sama, gdy zaczynałam, miałam „na pokładzie” nowonarodzone dziecko – pierwszy wzór był testowany, gdy... byłam z moją córeczką jeszcze w szpitalu. Cóż, zaskoczyła mnie, rodząc się tydzień za wcześnie – a wzór został już rozesłany do testów 😊. Tak więc pierwszy wzór, rejestrowanie działalności, pierwszy kurs, wreszcie – pierwsza wydana drukowana książka – wszystko odbyło się na moim drugim urlopie macierzyńskim, „w międzyczasie”.



Natomiast złote czasy dla mojej marki nastąpiły, gdy prowadziłam ją, pracując równolegle na etacie, już z dwójką małych dzieci czekających w domu. Powstała wtedy moja druga książka i kilka bestsellerowych kursów. Jak to było możliwe? Wypracowałam sobie pewien sposób działania oraz wykorzystywałam „godzinkę tu, godzinkę tam”, każdego dnia, no może nieco dłużej w weekendy, na przykład tworząc fizycznie nowe projekty. Była to nadal moja pasja, z tą różnicą... że po prostu dobrze na niej zarabiałam.

Przy organizacji minikursu (na co oczywiście nie musisz się decydować już na samym początku – lepiej startować od drobnych rzeczy), do tego, co przy stworzeniu instrukcji dochodzi dokręcenie paru krótkich filmików (na przykład takich, które ukazują jakiś trudniejszy element), ustalenie konkretnej daty startu oraz wypromowanie wydarzenia na stronie na Facebooku i na grupach.

Podczas trwania minikursu dochodzi czas na publikowanie lekcji (instrukcję dzieli się na parę części i publikuje osobno co parę dni) oraz odpowiadanie na ewentualne pytania kursantów.

Po ilości miejsca, które poświęcam w tym e-booku instrukcjom i minikursom, **domyślasz się zapewne, że to moje ulubione sposoby na zarabianie na pasji.**

Nadadzą się one dla każdej osoby, która w ramach swojej niszy może przekazywać wiedzę, uczyć konkretnej umiejętności lub dawać rozrywkę w postaci wspólnych wydarzeń.



Przemyśl je koniecznie, jeżeli to, co robisz, da się podzielić na krótkie projekty oraz jeśli:

- pasjonuje Cię dowolne **rękodzieło** (przykładowo, szydełkowanie, dzierganie na drutach, haft, tkactwo, malarstwo, kaligrafia, wykonywanie świec, upcycling i inne),
- Twoje dziedziny to **sport i taniec** (przykładowo, joga, fitness, aerobik, sporty walki),
- Możesz nauczyć innych **konkretnych umiejętności** (gotowanie, śpiew, nauka gry na instrumentach, nauka szycia na maszynie, korepetycje, lekcje języków obcych).

W ramach kursu możesz grupowo nauczyć podstaw danej umiejętności:

- „Naucz się podstaw szydełkowania i wydziergaj ze mną swojego pierwszego misia”;
- „Zaczniij gotować bez glutenu, ucząc się przyrządzania 4 prostych dań w ciągu następnych 2 tygodni”

lub też skupić się na pojedynczej rzeczy:

- „Przygotuj się w 2 tygodnie do rozmowy kwalifikacyjnej po angielsku!”;
- „Naucz się grać na gitarze piosenkę *Shape of You*. 3-tygodniowy kurs od zera.”

Czy w Twojej niszy **dałoby się opracować podobny, pojedynczy temat?** Zastanów się, zapisz odpowiedź – nawet jeżeli to pierwszy raz, gdy taka możliwość w ogóle pojawiła się w Twojej głowie.



Usługi

Jest wiele sposobów na to, by świadczyć usługi innym w ramach Twojej pasji lub też łączyć je z Twoimi produktami. Cokolwiek, co możesz dla kogoś *przygotować* lub też za kogoś *załatwić*, będzie właśnie taką usługą.

Wiele osób, które startują z zarabianiem online interesuje się tematem **wirtualnej asysty**. Wirtualne asystentki (oraz asystenci) to osoby, które są w stanie wykonać za innych dowolną rzecz, która wymaga czasu i skupienia.

Postawią stronę www, zaopiekują się social media, będą odpisywać na zapytania klientów oraz tworzyć wzory dokumentów.

Ty również możesz **nauczyć się dowolnej z tych rzeczy i następnie oferować swoje usługi innym**.

Na późniejszych etapach, gdy już Twoja marka się rozwinie, zachęcam Cię, abyś i Ty sam*a korzystał*a z takiej pomocy – nie wszystko trzeba robić samodzielnie, zwłaszcza jeżeli coś nie wychodzi Ci zbyt dobrze lub jeśli czegoś nie lubisz robić.

Przykładowo, ja sama już od samego początku (od rejestracji działalności) korzystałam z usług księgowej przy rozliczaniu moich przychodów – nie wyobrażałam sobie nawet, żebym miała się doksztalać w zakresie samodzielnego rozliczania ksiąg i potem tracić cenny czas, zajmując się tym co miesiąc.

Być może **wykonywanie usług online jest lub mogłoby być dla Ciebie osobiście pasjonujące** – przykładowo, odkryłeś*aś w sobie pasję do tworzenia stron lub całkowicie zatracasz się,



gdy tworzysz posty, rozwijasz social media – i równie dobrze mogłoby to być coś, co robisz dla innych osób.

Jeśli tak jest – to śmiało **możesz zacząć się z tym ogłaszać w social media i umawiać z klientami indywidualnie.**

Swoje usługi zareklamujesz najlepiej, zbierając opinie od byłych klientów oraz – co ważne – publikując je w widocznym miejscu, przykładowo w Wyróżnionej relacji na Instagramie.

Usługi są świetnym sposobem również na pracę dodatkową, wykonywaną po to jedynie, by sobie dorobić – możesz przyjmować tyle zleceń, na ile fizycznie starcza Ci czasu.

Lekcje i spotkania online

Jeśli jest coś, na czym się znasz lepiej od innych – możesz też te inne osoby zacząć uczyć swojej pasji.

Wcale **nie trzeba przejść przez szkołę krawiectwa, by wiedzieć, jak działa maszyna do szycia** i pomagać innym nauczyć się ją obsługiwać. Wręcz przeciwnie – jako **ekspert-amator często masz dużo większą łatwość tłumaczenia**, przekazywania wiedzy – w końcu doskonale pamiętasz, jak to było kiedyś, jakie były Twoje własne początki i co pomogło Ci się rozprawić z pierwszymi trudnościami.

Być może masz nawet jakieś **swoje tajemne sztuczki** na to, w jaki sposób zakładać nitkę czy podsuwać materiał, aby zawsze wszystko wyszło równo i nic się nie zrywało.



Jest wiele umiejętności, które są w cenie – mnóstwo osób chce się nauczyć gry na instrumentach, poznać języki obce (nawet dla własnej przyjemności), przybliżyć sobie podstawy szydełkowania, malarstwa czy haftu...

Niektóre osoby potrzebują korepetycji, bo przygotowują się do konkretnego egzaminu czy do rozmowy o pracę lub też chcą ogólnie podnieść swoje kwalifikacje, zacząć więcej zarabiać.

Jeżeli i Ty znasz się na którejkolwiek z tych rzeczy – wystarczy o tym napisać... a potem zacząć postować na ten temat. Więcej na ten temat opowiem Ci w Kroku 5.

Takie spotkania w dzisiejszych czasach mogą odbywać się online, „na kamerkach”, lub też możesz umawiać przez Internet osoby chętne na klasyczne „korki” czy lekcje w Twoim domu.

Do umówienia lekcji online potrzebujesz jedynie konta w social media. Możesz z daną osobą ustalić szczegóły indywidualnie, tak jak Wam pasuje, a płatność może się dokonać bezpośrednio na Twoje konto.

Drugim sposobem jest umówienie się na płatności comiesięczne, abonamentowe – to wygodne, gdy oferujesz lekcje grupowe.

Jedyne, co trzeba będzie zrobić, to przetestować i wypracować swój własny system pokazywania tego, co robisz, „na kamerkach”. Gdy i to opanujesz, **nic nie stoi na przeszkodzie, by zacząć proponować regularne lekcje** czy warsztaty grupowe online.



Warsztaty w Twojej okolicy lub lekcje w domu kultury

Bardzo fajnym sposobem, aby **spróbować, przełamać się, zobaczyć, czy „dasz radę”**, jest organizacja lokalnych warsztatów dla małej grupy osób. Mogą to być warsztaty dla osób kreatywnych, zainteresowanych poznawaniem nowych technik i ogólnie ciekawym spędzaniem czasu. Inne osoby organizują spotkania dla rodziców z dziećmi, podczas których zostają wykonane ciekawe dekoracje do domu: przykładowo, wianki świąteczne.

Takie warsztaty możesz przeprowadzić we współpracy z lokalnym domem kultury lub też „dogadać się” z miejscową kawiarnią. Lokale chętnie się na to zgadzają, bo dla nich to też dodatkowa reklama.

Wiele centrów i domów kultury jest naprawdę chętna i zainteresowana **organizowaniem stałych lekcji dla mieszkańców**. Jedyne, co musisz zrobić, to się z tym centrum skontaktować (tak, to przeważnie twórcy sami się zgłaszają, a nie że jest im to proponowane 😊).

Warsztaty czy stałe lekcje grupowe mogą przynieść Ci **przyjemny dodatkowy dochód**, ale przede wszystkim – podnieść Twoją pewność siebie odnośnie Twoich umiejętności.

Pozwolą Ci się przełamać, lepiej poznać Twoją grupę docelową, podszkolić Twoje umiejętności dzielenia się wiedzą. Same plusy!



Jeśli podoba Ci się pomysł na zarabianie na dawaniu lekcji i tworzeniu minikursów online, ale nie wiesz, czy to dla Ciebie, osobiście poleciłabym Ci zacząć od przeprowadzenia paru warsztatów stacjonarnych.

Tworzenie filmów na YouTube i czerpanie zysków z reklam

Ostatni sposób, który Ci przedstawię, opiera się na tworzeniu ciekawych filmów i publikowaniu ich na kanale na YouTube. Na pewno znasz jakieś **kanały hobbistyczne** – wiele osób prowadzi je z pasji, a nie z chęci zysku.

Niemniej jednak **część z nich może na nich realnie zarobić**. Własny kanał może być też świetnym sposobem na promocję swojej marki i docelową sprzedaż produktów / usług / lekcji.

Tworzenie i dodawanie treści zajmuje nieco czasu, a nim kanał się wybije, bywa, że mijają miesiące czy nawet lata.

Mimo to **wielu osobom właśnie taka forma odpowiada najbardziej** - mogą się tym zajmować po godzinach.

Wyznaczyć stały schemat działania (przykładowo, tworzenie filmu w każdy piątek wieczorem). Do promocji kanału nie potrzebują mieć dodatkowego konta na Facebooku czy Instagramie: wystarczy, że filmy same w sobie są ciekawe dla odbiorców.

Z czasem, **gdy kanał się rozrośnie, może przynosić twórcy regularny dochód**, który nie wymaga od niego większego wkładu czasowego niż dotychczas.



Jakie kwoty można zarobić (z samych reklam), mając kanał na YouTube? Po pierwsze, aby zacząć zarabiać na reklamach, kanał musi zdobyć co najmniej 1000 subskrybentów oraz mieć obejrzone 4000 godzin.

Gdy to zostanie osiągnięte, drzwi do zarabiania na reklamach stoją otworem. To, **ile zarobisz, zależy od tematyki kanału.**

Przy kanale rozrywkowym kwoty nie są wielkie. Ja przy kanale szydełkowym liczącym 3 tysiące subskrybentów za 4 tysiące wyświetleń moich filmów które gromadzę w ciągu miesiąca otrzymuję... 20 złotych. Jednocześnie mój kanał biznesowy przy 6 tysiącach subskrybentów i około 20 tysiącach wyświetleń miesięcznie zarabia „aż” 400 złotych na miesiąc.

Ty jednak wyświetleń i subskrypcji możesz zdobyć znacznie więcej. Jest wiele pasjonatów, którzy z łatwością są w stanie rozkręcić swój kanał na kilkadziesiąt, kilkaset tysięcy subskrypcji, co daje im przychody w okolicach kilku, kilkunastu czy nawet kilkudziesięciu tysięcy złotych miesięcznie.

Mój kanał szydełkowy nie powstał w celu zarabiania na nim – po prostu wrzucam tam filmy-odpowiedzi na najczęściej zadawane pytania moich klientów. Gdybym kręciła więcej tutoriali, vlogów – słowem, poświęcała kanałowi więcej czasu – to zapewne te liczby byłyby znacznie wyższe.



Podobnie z kanałem biznesowym – głównym motywem jego założenia nie było zarabianie na reklamach, a **dotarcie do osób zainteresowanych moimi produktami i usługami.**

Najbardziej sprawdzone sposoby – jak widzisz, to wcale nie jest takie trudne!

Znasz już najbardziej sprawdzone sposoby na zarabianie na Twojej pasji. Wiele z nich możesz wdrożyć u siebie „jak stoisz”, choćby następnego dnia. **Im wcześniej zaczniesz** (na przykład założysz konto marki w social media), **tym szybciej może się pojawić pierwsze zlecenie, zamówienie lub klient na lekcje.**

Przejdźmy do Kroku 3, w którym to zastanowimy się, jak odpowiednio się do tego przygotować.

Samo założenie konta i z braku pomysłów wrzucanie na nim zdjęć kota nie do końca jest tutaj tym, na czym nam zależy 😊



Zeszyt ćwiczeń – część druga

Zastanów się, który ze sposobów zarabiania na pasji jest Ci najbliższy i dlaczego. Zapisz to.

