

Zarabiaj na pasji w 5 krokach

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

 **DARIA ROBBÉ**

Krok 4: Pierwsze pieniądze

Czy da się zarabiać na pasji „tak jak stoisz”, choćby od jutra?

Odpowiedź jest prosta – jak najbardziej!

W tym kroku pokażę Ci, czego do tego potrzebujesz.

Twoje miejsce w Internecie

Aby zacząć zarabiać, będziesz **potrzebować klientów, których znajdziesz samodzielnie lub którzy sami znajdą Ciebie.**

Samodzielne wyszukiwanie zainteresowanych osób jest jak najbardziej możliwe i dość skuteczne – o ile tylko masz na to czas.

Możesz **przeszukiwać portale z ogłoszeniami** lub **czytać posty na grupach na Facebooku**. Praktycznie w każdej niszy istnieją takie właśnie hobbistyczne grupy – spróbuj ich poszukać, choćby dziś! Warto się do nich zapisać.

Na tych grupach możesz **znaleźć osoby, które aktywnie szukają danej usługi** (na przykład *opiekunki dla dziecka* na grupach typu Niania + nazwa miasta) lub **danego produktu** (na przykład *pomysłu na prezent dla mamy na 50-te urodziny* na grupie rękodzielniczej).

Jeżeli jednak **zależy Ci na tym, by ludzie sami Cię znaleźli**, trzeba będzie założyć własne konto na Facebooku czy Instagramie – i zacząć na nim postować.



Takie **konto założysz dosłownie w pięć minut**. Kolejne pięć minut poświęcisz na dodanie zdjęcia profilowego, krótkiego opisu tego, co oferujesz. Ostatnie pięć minut – na napisanie pierwszego posta.

W sumie 15 minut i Twoja marka właśnie dostała nowy domek w Internecie! 😊

Na samym początku **nie jest potrzebna Ci strona www** – ja sama „dorobiłam się” własnej dopiero po roku prowadzenia zarabiającej marki!

Postowanie na danej platformie, udzielanie się na grupach z Twojej niszy – to tak naprawdę dwie rzeczy, które wystarczą na sam początek – i mogą Ci przynieść pierwszych klientów.

Jeżeli nie wiesz, jak zacząć, polecam Ci **szybkie i skuteczne ćwiczenie na sam początek**.

Znajdź 5 - 10 kont na Facebooku/Instagramie, które robią podobne rzeczy do tego, co Ty zamierzasz – i wszystko wskazuje na to, że robią to dobrze (mają dużo obserwujących lub po prostu ciekawy, przyciągający Cię profil).

Nie powinny one robić dokładnie tego samego – w końcu zależy nam tu na zdrowej inspiracji, a nie na kopiowaniu. Ty **chcesz się wyróżnić, robić to „po swojemu”, w swoim stylu**, kierując się tym, co Ci się udało ustalić w Kroku 3.

Gdy masz już te konta przed sobą, zobacz, co takiego te konta robią, że ludziom się to podoba.

W jaki sposób mają napisane Bio na Instagramie?

Jakiego rodzaju posty publikują? O czym są te posty?



Czy publikują jedynie ładne zdjęcia? A może „przemycają” też kulisy powstawania danej rzeczy, kulisy danego zawodu?

Często **od tego się właśnie zaczyna.**

Widzisz w social media konto osoby, która zajmuje się czymś, co i Ty byś potrafiła. Przychodzi do Ciebie myśl, że „a może by spróbować, skoro tej osobie się udało”?

Jak pamiętasz z kroku 1. – podstawą tego, że Ci się uda, jest wiara w to, że to jest w ogóle możliwe!

Zdrowa inspiracja to jedna z najlepszych motywacji do działania. Nie musisz kropka w kropkę kopiować czyjegoś stylu, by odnieść sukces. W praktyce – prawie nigdy to nie wychodzi.

Możesz za to podejrzeć, że **posty pokazujące kulisy są dla odbiorców bardzo ciekawe.**

Albo że **utrzymanie konta w podobnych kolorach wygląda naprawdę ładnie i przyciągająco.**

Czujesz już tę różnicę?

Jeśli tak – przyjrzyj się tym 5 - 10 kontom i zapisz, co Ci się nich najbardziej podoba, co przyciągnęło Twoją uwagę. Najprawdopodobniej zadziała to również u Ciebie.

Jak wygląda proces przeprowadzenia pierwszej transakcji?

Jeśli zjawi się pierwsza osoba chętna na Twój produkt lub



usługę, transakcja może być przeprowadzona w całości przez rozmowę za pomocą komunikatora social media.

Możesz tę osobę zawczasu **poinformować o warunkach takiego zakupu** (czas oczekiwania, koszt wysyłki / możliwe terminy, długość trwania usługi), a jeżeli te warunki są przez nią do zaakceptowania, **podsyłasz jej numer Twojego prywatnego konta bankowego** lub nawet numer telefonu do blika. Nie potrzebujesz żadnego osobnego konta bankowego, jeżeli działasz w ramach działalności nierejestrowanej.

Gdy dana osoba Ci zapłaci: podeśle potwierdzenie lub Ty odnotujesz wpłatę – **przechodzisz do realizacji zamówienia** lub usługi.

Nie ma tu żadnych dodatkowych wymagań. Do transakcji nie potrzebujesz osobnego sklepu internetowego czy publikacji ogłoszenia na platformie sprzedażowej.

Każdą sprzedaż / wykonanie usługi notujesz w osobnym pliku rozliczeniowym, według zasad działalności nierejestrowanej (jak opisane w Kroku 2).

No dobrze, ale co jeżeli nie czujesz się „gotowy*a na sprzedaż”?

To bardzo istotna sprawa! Tematom naszej psychiki, podejścia i pewności siebie w zarabianiu na tym, co się kocha poświęcam sporo czasu i miejsca w moich materiałach i filmach, ponieważ wiem, że nie są łatwe dla osób, które dopiero zaczynają.



Możesz mieć **wątpliwości natury technicznej**: jak zacząć, jak się ustawić z kamerką, jak stworzyć e-booka.

Możesz **nie czuć się pewnie w roli autorytetu** lub też po prostu nie być na 100% pewną swoich umiejętności w danym zakresie. Jak z tym jest u Ciebie?

Co do techniki: wszystko „da się ogarnąć”. Powoli, po kolei, w małych krokach (jak opisuję w Kroku 2.). Dziś nauczysz się jednej rzeczy, za tydzień czegoś innego.

Budowanie marki to proces. Nie musisz robić wszystkiego doskonale już w pierwszym dniu. Zazwyczaj pełną gotowość do sprzedaży odczuwa się po upływie 3 - 6 miesięcy od pierwszej myśli o tym, że warto.

Jeżeli nie czujesz się pewnie jako **autorytet w danej dziedzinie**, zawsze najpierw możesz poprobować za darmo. Nie traktuj tego jako „bycia wykorzystywanym*oną” – tylko jako część procesu nauki. Każde zlecenie uczy Cię nowych rzeczy. Każda rozmowa daje Ci mnóstwo wiedzy o Twojej grupie docelowej.

Dodatkowo – **jeżeli coś wykonasz dla drugiej osoby za darmo, możesz liczyć na jej szczerą opinię**: co można poprawić, zrobić inaczej. Być może najbardziej istotna informacja to po prostu ta, że Twojej ofercie nic nie brakuje! Być może jedynie to potrzebujesz usłyszeć.

Co więcej – **dana osoba może napisać dla Ciebie recenzję** Twojego produktu lub usługi. Być niejako jej testerem. Wchodzisz tutaj w pewien układ, nie robisz czegoś *całkiem* za darmo.



Twoim wynagrodzeniem jest większa pewność siebie co do Twojej oferty, rady, co można poprawić oraz **fajna opinia, którą możesz się pochwalić** na swoich social media czy stronie www.

Czy to aby na pewno wystarczy?

Wszystko zależy od Twoich aspiracji, od Twoich ambicji.

Na sam początek – **tak, zdecydowanie wystarczy!**

Znam wiele marek Twórców, którzy chcą się zarabianiem na pasji zajmować jedynie przez część dnia, po godzinach, jako miły dodatek do codziennego życia (chcą po prostu czuć, że się rozwijają i przy okazji nieco sobie dorobią).

W ten sposób powoli budują oni swoją markę, uczą się, przygotowują, dowiadują, co się podoba ich klientom najbardziej.

Wielu osobom takie coś odpowiada w stu procentach, na lata. Nie widzą potrzeby lub nie mają chęci zmian. Na Instagramie czy Facebooku mają po kilka tysięcy i więcej obserwujących, a nadal polegają na prostym modelu sprzedaży „przez wiadomość na social media”.

Innym osobom pasuje, że mogą dorobić sobie poprzez **organizację lokalnych warsztatów** czy **prowadzenie lekcji w domu kultury**. Jest to dla nich coś pomiędzy „rozszerzoną pasją” a konkretnym zarabianiem na pasji.

Część osób świadomie się nie rozwija, ponieważ obawia się przekroczenia limitu działalności nierejestrowanej, a tak naprawdę wcale nie chciałoby się tym zajmować „na pełen



etat". Wystarcza im ten dodatkowy tysiąc, półtora tysiąca złotych „miłego dodatku”.

I to jest jak najbardziej w porządku! **Są to też liczby osiągalne dla absolutnie każdej osoby**, która ma swoją pasję i chciała by na niej sobie dorobić.

Co, jeżeli masz apetyt na więcej?

W tym e-booku obiecuję jednak pójść o krok dalej – pokazać Ci, jak na pasji możesz zarobić na tyle, by się z tego utrzymać.

Również wtedy, gdy przekroczysz limit ndg, gdy trzeba zarejestrować klasyczną działalność.

Zwłaszcza wtedy, gdy Twoim marzeniem jest praca w sposób, jaki kochasz, jako Twój nowy styl życia, „na pełen etat”.

Jak tego dokonać?

Dowiesz się w Kroku 5., do którego Cię teraz serdecznie zapraszam!



Zeszyt ćwiczeń – część 4

Znajdź 5 - 10 kont na Facebooku/Instagramie, które robią podobne rzeczy do tego, co Ty zamierzasz – i wszystko wskazuje na to, że robią to dobrze (mają dużo obserwujących lub po prostu ciekawy, przyciągający Cię profil). Pamiętaj, że nie powinny one robić dokładnie tego samego. Wypisz je.



Zastanów się, co wyróżnia powyższe konta na tle pozostałej konkurencji. Zapisz, co Ci się w nich najbardziej podoba, co przyciąga uwagę.

