

Zarabiaj na pasji w 5 krokach

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

 **DARIA ROBBÉ**

Krok 5: Budowanie marki

W tym kroku odpowiem Ci na pytanie: **jak utrzymać się w pełni ze swojej pasji.**

Co to znaczy utrzymać? Prawdopodobnie coś innego dla każdej z nas.

Ktoś, kto nigdy nie pracował, może mieć na myśli kwotę miesięcznego wynagrodzenia podstawowego. Inna osoba chciałaby zarabiać na pasji przynajmniej tyle, ile wynosi średnie wynagrodzenie w Polsce.

Jeżeli ktoś obecnie pracuje lub pracował na etacie, za cel postawi sobie zapewne **dotarcie lub przebicie wynagrodzenia, jakie otrzymuje lub otrzymywał od swojej firmy.**

Taki cel jest bardzo realistyczny i da Ci podstawę do wyliczeń, ile musisz zarobić – sprzedać danej rzeczy lub zrealizować daną ilość zleceń, by to osiągnąć.

Trzeba oczywiście wziąć pod uwagę koszty, które dochodzą na pełnej działalności.

W skrócie: póki jesteś na działalności nierejestrowanej, nie masz żadnych kosztów stałych, jedynie płacisz podatek 17% od sprzedaży (od kwoty przychodu pomniejszonej o koszty). Jeżeli to Twoje jedyne zajęcie zawodowe – podatku nie płacisz wcale, jako że pokrywa go kwota wolna od podatku (do 30 tys. złotych).



W przypadku rejestracji działalności dochodzą koszty obsługi księgowej (150-300 zł). Przez pierwsze 6 miesięcy nie płacisz ZUSu, natomiast przez kolejne 24 miesiące opłacasz jedynie tzw. mały ZUS, który wynosi nieco ponad tysiąc złotych na dzień dzisiejszy.

Czyli masz tak naprawdę aż 2,5 roku od rejestracji, zanim przyjdzie Ci płacić tak zwany duży ZUS (około 2 tysiące złotych miesięcznie). Do tego czasu spokojnie jesteś w stanie rozkręcić markę na tyle, by stać Cię było na jego opłacenie – i pozostanie z takim dochodem, jaki Cię interesuje.

No dobra, kwotę pewnie już jakąś masz w głowie – to teraz, jak tego dokonać?

Dwa sposoby na zarabianie na pasji

Jeden sposób już znasz. Wystarczy właściwie wszystko, o czym pisałam w pierwszych czterech krokach. Robienie tego w sposób powtarzalny, a jednak za każdym razem, z każdym miesiącem odrobinę lepiej. **Marka rośnie wraz z upływem czasu:** przybywa obserwujących, opinii, poleceń, wszystko samo zaczyna się kręcić.

Mimo że na początku nie potrzebujesz strony www, po jakimś czasie warto ją jednak stworzyć. To tak naprawdę **najlepsza wizytówka Twojej marki**, jak również coś, co należy tylko i wyłącznie do Ciebie, nie jest zależne od kaprysów algorytmów i samych platform social media.



Dobra wiadomość jest taka, że stronę możesz stworzyć samodzielnie, tak naprawdę w wolnym czasie. Opłaty za pierwszy rok użytkowania strony ze sklepem online wykonanej osobiście to około 50 złotych (kolejne lata: 200 - 300 zł za rok).

To może Ci w całości wystarczyć. Tak jak wspominałam: znam sporo marek, które tak funkcjonują już ładnych parę lat, są coraz bardziej znane, a robią w kółko to samo. Dodają nowe produkty, prowadzą podobne lekcje, tworzą podobne minikursy czy instrukcje. Po roku, dwóch, trzech robią to natomiast dużo lepiej niż na początku, wiedzą już, co działa, a co niekoniecznie, mają zdecydowanie więcej odbiorców i powracających klientów.

Część osób może zdecydować, że **rozszerza swoją działalność, przykładowo o sprzedaż na platformie Etsy.** To daje nowe możliwości jeśli chodzi o pozyskiwanie klientów, choć oczywiście (jak wszystko) wymaga nieco czasu na początku (i potem również), by zaczęło działać, jak należy.

Decydując się na produkty i usługi proste do zrealizowania, trzeba się nastawić na większą skalę.

Możesz przygotować minikurs i dobrze na nim zarobić, jeśli sprzedasz go kilkudziesięciu osobom. Jednocześnie, dlaczego by nie postarać się dotrzeć do większej ilości zainteresowanych osób?

Jeżeli sprzedasz 100 minikursów po 30 złotych, fajnie sobie w ten sposób *dorobisz*. Jeżeli przekonasz do zapisu 200 osób (co naprawdę nie jest dużo trudniejsze), możesz z łatwością zrealizować swój *cel miesięczny – wypłatę jak na etacie*.

A gdyby tak dotrzeć do 500 osób?...



Tak jak Ci wspominałam – **to nie są liczby z kosmosu**. Osobiście znam przynajmniej kilka twórczyń, które sprzedają minikursy po 10 złotych, ale zapisuje się na nie po tysiąc osób...

Ten właśnie sposób szczerze Ci rekomenduję, zwłaszcza na sam początek. Zwłaszcza jeżeli nie masz zbyt wiele czasu i „projekt marka” będziesz chcieć realizować „w międzyczasie”.

Ten sposób daje konkretne, namacalne korzyści – i to bardzo szybko. Z czasem kwota, którą możesz uzyskać z działalności, powoli wzrasta.

A po pewnym czasie, gdy Twoja marka jest już w pewien sposób ustabilizowana...

...może jednak większy projekt?

Są sposoby na to, by „pójść na całość”, jeśli chodzi o zarabianie na pasji. Jeżeli znasz historie osób, które fajnie rozkręciły markę, być może skorzystały właśnie z któregoś z nich.

Osobiście nie uważam, by te sposoby były w jakiś sposób lepsze czy prestiżowe od wspomnianych dopiero co „prostych” sposobów. Wymagają one dużo więcej samozaparcia, systematyczności i konsekwencji, a nagroda w postaci zarobku przychodzi ze sporym opóźnieniem.

Ja osobiście bardzo te sposoby lubię, ale wiem, że nie nadadzą się dla każdego.

Jednym z takich sposobów jest stworzenie własnego **kursu online**. Tak, wiem, że o kursach już sporo wspominałam – ale chciałabym zrobić tutaj pewne rozróżnienie.



Minikursy online – to, co zalecam na początek – trwają 2-4 tygodnie. Do ich realizacji nie potrzeba żadnej platformy kursowej – wystarczy osobno utworzona prywatna grupa na Facebooku. W ramach minikursu klient uczy się jednej, bardzo konkretnej umiejętności lub będzie w stanie stworzyć z Tobą jedną, bardzo konkretną rzecz.

Cena minikursów może się wahać między 10 a 200 złotych i stać na nie większość chętnych osób. Decyzja zakupowa jest łatwa. Do ich sprzedaży wystarczą w zupełności social media (choć oczywiście płatna reklama może zwielokrotnić ilość zapisów).

Kursy online to już nieco inna bajka. Są zazwyczaj bardziej rozbudowane, stworzone tak, żeby dobrze wyuczyć kursantów z konkretnej umiejętności, z każdej strony, pozwolić im na pewną samodzielność w wykonywaniu danej rzeczy po kursie.

Kursy ze średniej półki kosztują kilkaset złotych, a ich sprzedaż poprzedzona jest procesem zwanym „kampania sprzedażowa”. Tutaj, oprócz samych social media, raczej niezbędne będzie wsparcie się płatnymi reklamami oraz wysyłką maili sprzedażowych.

Dlaczego sporo się słyszy właśnie o sprzedaży kursów online?

Z powodów czysto finansowych. Jeżeli jeden kurs kosztuje, powiedzmy – 500 złotych, a sprzedasz ich pięćset, to możesz liczyć na zarobek równoważny z dwoma, trzema latami pracy na etacie.

Czyli pracujesz nad kursem intensywnie przez 3-6 miesięcy, za to potem (jeśli wszystko pójdzie zgodnie z planem) możesz „odpoczywać” przez wiele kolejnych miesięcy.



Oczywiście – **w praktyce to nie jest aż takie proste.**

Droższy kurs online to dobre rozwiązanie, gdy zarabianie na swojej pasji na podstawowym poziomie masz już fajnie opanowane. Gdy znasz już potrzeby i pragnienia swoich klientów, ich najczęstsze pytania i wątpliwości – a teraz chcesz zaoferować im bardziej całościową pomoc.

Drugim rozwiązaniem jest **własny Klub**. Działa on nieco podobnie jak kurs, natomiast opłata, którą pobierasz, jest miesięczna lub kwartalna.

Istnieją też **mniej popularne, ale równie ciekawe rozwiązania**, które być może sprawdziłyby się akurat dla Twojej niszy. Warto mieć głowę otwartą na inspiracje!

Dla mnie taką niestandardową rzeczą było **wydanie własnej książki** (a właściwie trzech), a nie jestem jedyną osobą, która właśnie na książce była w stanie zarobić naprawdę dobrze.

Moje trzy książki z instrukcjami sprzedawały się jak dotąd w paru tysiącach egzemplarzy, gdzie dochód z każdej z nich, uśredniając, wynosi 70-80 złotych.

Znana Youtuberka prowadząca kanał językowy zarobiła na sprzedaży dwóch książek do nauki angielskiego kilka milionów złotych. Każda z książek kosztuje około sto złotych.

Znany bloger prowadzący bloga edukującego o finansach (założonego z pasji i chęci niesienia pomocy) sprzedał kilkadziesiąt tysięcy egzemplarzy swojego podręcznika o tym, jak inwestować swoje oszczędności. Jego książki również kosztują w okolicach stu złotych.



Takie przychody są możliwe w przypadku tak zwanego self-publishingu, czyli wydawania książki samodzielnie, bez wydawnictwa.

Jak widać, **samodzielne wydanie książki czy choćby e-booka to również ciekawe rozwiązanie!**

Mnie opracowanie pierwszej książki zajęło w sumie 3 miesiące, z tym że miałam już sporo treści do niej nagromadzonej z poprzednich miesięcy.

W książce zawarłam 15 instrukcji na szydełkowe lale – większość z nich to projekty regularnie przeze mnie opracowywane już wcześniej.

Stworzyłam ją, współpracując z zatrudnioną przeze mnie na zlecenie graficzką oraz fotografką – na samym początku procesu tak naprawdę nie mając zielonego pojęcia, jak wydaje się książki.

Znasz już ciekawe pomysły na to, by zarabiać w pełni na tym, co kochasz – zarówno krótko- jak i długoterminowo.

Czas na małe podsumowanie!

Jak pamiętasz z wprowadzenia, jestem autorką systemu [Drogi Twórcy](#). Jest on niezwykle pomocny w dobieraniu właściwych sposobów działania dla konkretnych osób, bazując na ich osobistych upodobaniach i zdolnościach.

Masz gdzieś zapisane wyniki quizu? A może jeszcze nie udało Ci się go przerobić?



Podrzucam link:

[DROGI TWÓRCY](#)

Pamiętaj: zapisz pierwsze trzy wyniki oraz procentowy udział każdej Drogi. Możesz też zrobić zrzut ekranu.

Masz? No to zapraszam Cię do wyznaczenia Twojej drogi! Przeczytaj opisy tych dróg, które wyszły Ci jako trzy pierwsze.

Opisy dla ułatwienia odbioru napisane są w formie męskoosobowej, ale oczywiście odnoszą się do obu płci.

Artysta

Osoba idąca przeważającą drogą Artysty będzie zainteresowana głównie rozwijaniem własnej marki Premium. Jej mocne strony to niezwykle wyszukany gust estetyczny, naturalne pojęcie o tym, co jest piękne.

Przeważnie nie ma problemu ze spójnością i o ile nie ma połączenia z drogą Odkrywcy – bez problemu jest w stanie określić swój styl, swoją niszę, swoją ulubioną dziedzinę.

Raczej nie będzie go interesować uczenie innych, przekazywanie wiedzy – woli nieco zazdrośnie chronić tajniki własnej sztuki.



Jeżeli **Artysta idzie również ścieżką Eksperta**, może być też zainteresowany sztuką bardziej użytkową (na przykład projektowanie logo, grafik) lub też tworzeniem sztuki cyfrowej. Będzie również bardziej otwarty na możliwość uczenia innych, przykładowo poprzez prowadzenie regularnych lekcji czy okazjonalnych warsztatów.

W połączeniu z **Pasjonatem Artysta** bardziej otwiera się na odbiorców. Dobrze zna swoją grupę docelową i stara się dostosowywać swoją ofertę do ich potrzeb i pragnień. Ma dobry kontakt z klientami, być może będzie chciał organizować lekcje, warsztaty i kursy – również te online – dostosowując je pod to, co aktualnie się podoba i czego ludzie szukają. Często myśli o tym, żeby dodatkowo założyć bloga lub kanał na YouTube.

Artysta – Odkrywca ma nieco większy problem z określeniem swojej niszy, znalezieniem „własnej drogi”, jako że z natury ma więcej niż jedną pasję. Za to często udaje mu się połączyć dwie pasje w jedną niszę, co daje bardzo udane i wyjątkowe pomysły na działalność. Jeśli nie uda mu się specjalizacja, chętnie zajmie się organizacją różnorodnych minikursów czy warsztatów ogólnokreatywnych, wypróbowuje różne pomysły, aż w końcu znajdzie „swoje miejsce”.

Dla **Artysty idącego również droga Organizatora** ważne są prestiż, ale również kontakty z innymi. Dlatego często takie osoby z łatwością rozwijają social media, zwłaszcza Instagrama, mają piękne konta gromadzące tysiące, dziesiątki tysięcy obserwujących. Często zostają influencerami z branży beauty.



Ekspert

Ekspertów jest tak naprawdę dwóch. Pierwszy to **Specjalista**, osoba świetna w jednej konkretnej dziedzinie i chętnie świadcząca w niej swoje usługi. Drugi to **Mentor**, osoba, która chce przekazywać swoją wiedzę innym, uczyć ich nowych umiejętności.

Typowy Ekspert zna się bardzo dobrze na jednym, wąskim temacie, czyli w naturalny sposób się niszuje. Woli konkretne, tradycyjne sposoby pracy.

Zazwyczaj nie ma problemów z podejmowaniem się zadań wymagających sporego wkładu czasowego, nieco monotonnych czy powtarzalnych.

Nieco gorzej odnajduje się w social mediach i kontaktach ze społecznością, chyba że jest to kontakt 1:1 lub w małej grupie.

W połączeniu z Artystą Ekspert podejmuje się zadań bardziej kreatywnych, natomiast nadal w kategorii zajęć użytkowych czy powtarzalnych. Być może jest z zawodu grafikiem, tworzy sztukę cyfrową, projektuje wnętrza.

Ekspert – Pasjonat to osoba, która oprócz świadczenia swoich usług czy prowadzenia konsultacji idealnie sprawdzi się, rozwijając wartościowego bloga lub kanał na YouTube. Za jego pomocą będzie docierać do potencjalnych klientów oraz budować swój autorytet w branży.

Dla **Eksperta idącego drogą Odkrywcy** naturalnym może się okazać tworzenie większych programów typu kurs, których przygotowanie wymaga umiejętności z różnych dziedzin.



Ekspert jest osobą pracowitą i lubiącą się uczyć, dlatego potrzeba dłuższej pracy nad jednym projektem w tym połączeniu go nie przerazi, a raczej – zafascynuje, zmotywuje.

Ekspert – Organizator sprawdzi się idealnie jako kierownik, zarządca, osoba odpowiedzialna za organizację konferencji i innych wydarzeń. To połączenie dodaje też Ekspertowi odwagi do wychodzenia do ludzi, do pokazywania się jako autorytet w mediach tradycyjnych i społecznościowych.

Pasjonat

Pasjonata można najczęściej poznać po tym, że prowadzi lub ma zamiar zacząć prowadzić bloga lub kanał na YouTube – i to niekoniecznie zarobkowo. Owszem – zdaje sobie on sprawę, że niektórzy ludzie zarabiają w ten sposób na reklamach, ale to nie jest jego główna motywacja.

Ważniejsze jest tutaj pogłębianie swojej pasji, możliwość dzielenia się nią z innymi ludźmi – poprzez opowiadanie o niej, udzielanie rad, publikowanie tutoriali.

Efekt jest taki, że jeśli tylko Pasjonat prowadzi bloga / kanał wystarczająco długo (przeważnie od dwóch lat w górę) – może w naturalny sposób zebrać społeczność gotową zapłacić mu w inny sposób.

Część osób zarabia dzięki wsparciu patronów – osób dobrowolnie wspierających pracę Twórcy małą miesięczną kwotą.



Inni – decydują się na publikację własnej książki / e-booka / kursu, które nie potrzebują dużej promocji ani nawet wsparcia płatnymi reklamami.

Jest to droga do zarobku powolna, ale bardzo przyjemna, a tworzenie wpisów czy filmów „po godzinach” można łatwo wpisać w grafik dodatkowych zajęć.

Pasjonat – Artysta będzie się interesować tematyką związaną z dziedzinami kreatywnymi – rękodziełem lub branżą beauty – i to na taki temat będzie tworzyć wpisy czy filmy. Mogą się tam znaleźć tutoriale, jak coś wykonać samodzielnie, instruktaże makijażowe lub recenzje kosmetyków.

Pasjonat idący również drogą Eksperta za temat swojego bloga czy kanału na YouTube wybierze jakąś dziedzinę użytkową, przykładowo tworzenie stron www, gotowanie i pieczenie lub też będzie się za jego pomocą dzielił swoją ekspercką wiedzą, budował swój autorytet w branży.

Pasjonat, który jest jednocześnie Odkrywcą ma dużo bardziej sprecyzowane plany zarobkowe i dużo szybciej zdecyduje się na wydanie e-booka czy kursu. Innymi słowy – wie, jak sprawić, by kanał czy blog był przede wszystkim narzędziem promocji marki, a mniej – miejscem na rozmowy o swojej pasji.

Pasjonat – Organizator to często osoba niezwykle aktywna, otwarta na ludzi, na relacje i współpracę. Kanał czy blog prowadzony przez taką osobę jest dużo bardziej rozrywkowy, nastawiony na dotarcie do większej ilości nowych osób. Osoby mające największe konta na YouTube niemal zawsze mają w sobie choć żyłkę Organizatora.



Odkrywca

Odkrywca to przeważnie generalista, osoba mająca wiele pasji i zainteresowań, znająca się bardzo dobrze na wielu rzeczach, ale nie uważająca się za eksperta w żadnej konkretnej dziedzinie.

Działania Odkrywczy bywają nieco chaotyczne, za to jest osobą bardzo kreatywną i ma zawsze mnóstwo ciekawych pomysłów (jedynie czasu brak, by je wszystkie zrealizować).

Odkrywca nie boi się eksperymentować, uczyć się na własnych błędach, ale i czasem brakuje mu wytrwałości w dążeniu do jednego celu.

Lubi albo projekty łatwe, niestandardowe, za to dające szybki zysk – albo takie działania, które da się w pełni ustawić, zautomatyzować, pozwolić, by zarabiał w sposób pasywny.

Odkrywca – Artysta sprawdzi się na przykład w branży print-on-demand, projektując grafiki cyfrowe (*przykładowo, tworząc wzory na koszulki; takie koszulki wysyła firma zewnętrzna, artysta jedynie jest autorem wzoru i za to otrzymuje wynagrodzenie*). Może też odnaleźć się, próbując połączyć różne style i techniki artystyczne, być performerem lub komikiem.

Dla Odkrywczy będącego jednocześnie Ekspertem dużo bardziej naturalne jest tworzenie specjalistycznych kursów w obrębie jednej szerszej dziedziny. Nie ma tu tak wąskiej specjalizacji jak u klasycznego Eksperta, raczej łączenie różnych dziedzin, które się uzupełniają, tworzenie bardziej



holistycznego programu, całościowej wizji, w jaki sposób marka pomaga odbiorcom.

Odkrywca – Pasjonat łączy kreatywne pomysły z chęcią dzielenia się nimi, działania dla innych ludzi. „Stereotypowy” Odkrywca jest bardziej nakierowany na sam zysk, na realizację własnych potrzeb w ciekawy, niebanalny sposób, natomiast połączenie z Pasjonatem daje mu dostęp do zrozumienia potrzeb innych ludzi – i kreatywne sposoby na odpowiadanie na nie swoją ofertą. Lubi rozwiązania holistyczne, duże projekty o szerokim zasięgu – może pomyśleć o oferowaniu coachingu lub nawet docelowo o własnym programie rozwojowym czy mentoringowym.

Odkrywca idący również drogą Organizatora ma bardzo duże ambicje jeśli chodzi o rozwój swojej marki i rzadko kiedy decyduje się na markę osobistą – raczej z góry zakłada, że będzie chciał zatrudniać więcej osób pod własną marką, robić to „na całego”, na dużą skalę, wykorzystując wszelkie możliwe sposoby na promocję i pozyskiwanie nowych klientów.

Organizator

Organizator to osoba, której zawsze wszędzie „pełno” – przeważnie jest klasycznym ekstrawertykiem, otwartym na ludzi. Ma przeważnie spore ambicje i chce osiągnąć w życiu więcej, niż inni.

Ważne są dla niego prestiż i uznanie – toteż z łatwością porusza się po social media, gromadząc spore rzesze obserwujących. Lubi projekty angażujące więcej osób.



Nie ma trudności z występowaniem na żywo, ze stawaniem się autorytetem dla swoich odbiorców.

Organizator – Artysta będzie się dobrze odnajdywać w branży beauty, na przykład jako influencer związany z modą lub urodą.

Organizator – Ekspert to osoba, która chętnie wystąpi jako autorytet w mediach (społecznościowych, ale i tych tradycyjnych, jak telewizja) oraz sprawdzi się jak ryba w wodzie, mogąc organizować wydarzenia na masową skalę typu konferencje.

Osoby będące Organizatorami oraz Pasjonatami często prowadzą bardzo konta, blogi czy kanały na YouTube, o przeznaczeniu stricte rozrywkowym i o masowych zasięgach – to oni są tymi YouTuberami, którzy zarabiają krocie na reklamach i współpracach z markami.

Dla Organizatora – Odkrywcy najlepsza jest praca projektowa, na dużą skalę, wymagająca koordynacji talentami różnych osób, dająca masowe efekty. Większość twórców dużych firm to właśnie osoby idące tymi dwiema drogami.

Czy odnajdujesz w tych opisach siebie?

Mam nadzieję, że powyższe informacje nakierowały Cię nieco na najlepsze dla Ciebie sposoby na zarabiani na Twojej pasji. Trzymam za Ciebie kciuki i wierzę, że cokolwiek wybierzesz – będziesz to robić z przyjemnością.



A jeśli poświęcisz temu trochę czasu i serca – już niedługo z całym przekonaniem będziesz w stanie powiedzieć, że **zarabiasz na tym, co kochasz, co lubisz robić najbardziej**.

5 kroków za Tobą! Gratuluję!

Jeżeli czytasz te słowa – gratuluję!

Jestem przekonana, że **jeśli tylko czujesz, że to „Twój moment” – możesz zabrać się za to, spróbować, choćby jutro**.

Może to jest właśnie to, czego Ci trzeba?

Choćby jutro – pomyśl nad nazwą dla swojej marki.

Choćby jutro – załóż konto w social media, a przy następnej okazji – wrzuć pierwszy post.

Wiem jednak, że **to nie zawsze takie łatwe**. W końcu w Internecie sporo jest darmowej wiedzy, natomiast osób, które realnie zabierają się za zarabianie na pasji – nie ma aż tak wiele. Lub też próbują one, a nie do końca im to wychodzi.

Dlaczego?

Sprawa jest prosta, a żeby poznać odpowiedź, wystarczy wrócić do kroku pierwszego. **Czyli do Nastawienia oraz do Braku wsparcia**.

Prawdą jest bowiem najprawdziwszą, że dopóki nie uwierzysz, nie spróbujesz tego zrobić tak *naprawdę* – to nic się nie wydarzy.



Prawdą jest również, że w pojedynkę na tej drodze jest trudno, zwłaszcza jeżeli nie masz wokół siebie osób otwartych na to, by Ci pomóc.

Choć jestem pewna tego, że wykorzystując wiedzę z tego e-booka, bez problemu możesz rozpocząć działalność opartą o pasję – **być może jeszcze teraz tego nie zrobisz.**

Być może potrzebna Ci będzie dodatkowa zachęta, mobilizacja. Kiedyś byłam tam, gdzie Ty dzisiaj i świetnie pamiętam, jak to było. Dużo łatwiej jest działać, gdy otaczają Cię inne osoby takie jak Ty. Gdy masz wsparcie osoby, która już przez ten proces przeszła.



I co dalej – po kursie?

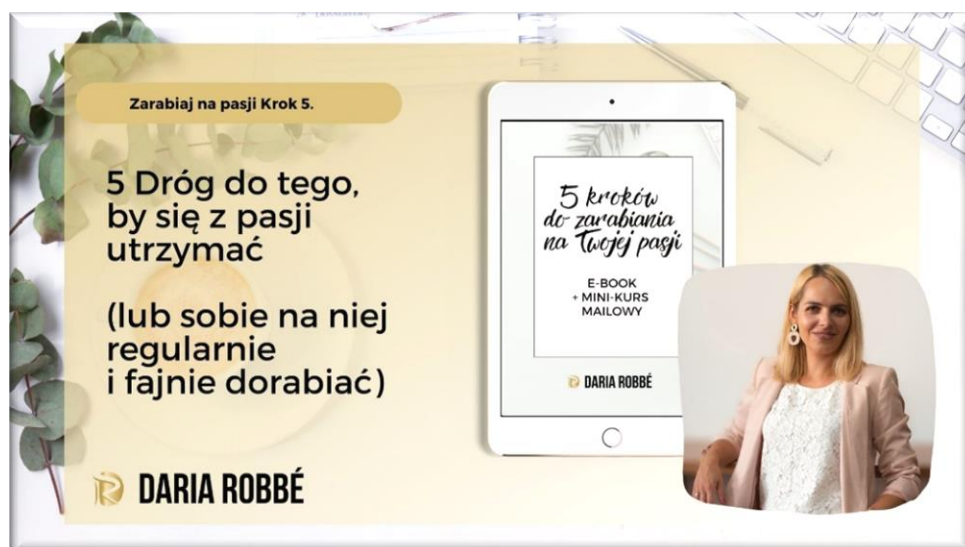
Chciałabym Cię zaprosić na **oficjalne podsumowanie kursu** (nie tylko tej lekcji).

Podczas szkolenia podpowiem Ci również, **w jaki sposób możesz działać dalej ze swoją pasją**, wiedzą czy specjalizacją.

Jak się za to zabrać, aby rzeczywiście zacząć na tym regularnie zarabiać. W jaki sposób możesz kontynuować kurs ze mną – jeżeli spodobała Ci się forma tego kursu.

Link do tego szkolenia znajdziesz [TUTAJ](#) lub klikając w grafikę.

Do zobaczenia!



Zeszyt ćwiczeń – część 5

Jeśli jeszcze tego nie zrobiłeś*aś, wykonaj [quiz Drogi Twórcy](#).
Zapisz wynik.

Zapoznaj się z opisami poszczególnych Dróg (zwłaszcza tych, które znalazły się w pierwszej trójce Twoich wyników). Zastanów się, czy odnajdujesz się w tych opisach? Zapisz przemyślenia.

