

A portrait of a middle-aged man with short brown hair and black-rimmed glasses, smiling at the camera. He is wearing a blue textured blazer over a white collared shirt. His arms are crossed.

Mirosław
SKWAREK

TWÓJ PIERWSZY **MILION** **W INTERNECIE**

JAK ZARABIAĆ na wiedzy
i maksymalnie wykorzystać
swój potencjał

onepress

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiejkolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz wydawca dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz wydawca nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Redaktor prowadzący: Barbara Gancarz-Wójcicka

Skład: w stylu Magdalena Alszer

Wydawnictwo HELION

ul. Kościuszki 1c, 44-100 GLIWICE

tel. 32 230 98 63

e-mail: onepress@onepress.pl

WWW: <http://onepress.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

<http://onepress/user/opinie/twpimi>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

ISBN: 978-83-289-1236-6

Copyright © Mirosław Skwarek 2026

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

SPIS TREŚCI

WSTĘP

OD 3000 ZŁOTYCH DO PONAD MILIONA MIESIĘCZNIE /9

Moja historia /11

Dlaczego napisałem tę książkę? /23

ROZDZIAŁ 1.

JAK ZARABIAĆ NA WIEDZY I MAKSYMALNIE WYKORZYSTAĆ SWÓJ POTENCJAŁ? /25

Jakie są korzyści z zarabiania na e-bookach i kursach internetowych? /27

Nagrywasz raz, a sprzedajesz latami /28

Firma jako osobisty dzień świątaka /28

Dochód pasywny i wolność finansowa /29

Kursy internetowe to świetny sposób na zdobycie klientów

na usługi, konsultacje czy na produkty fizyczne /32

Pomogasz ludziom zmieniać ich życie na lepsze /33

Lepiej wykorzystujesz swój potencjał /34

Możesz prowadzić ten biznes z każdego miejsca na świecie /35

Podsumowanie /36

ROZDZIAŁ 2.

MITY O ZARABIANIU NA KURSACH /37

Mit 1. Nikt nie kupi kursu, bo wszystko jest za darmo w internecie /39

Mit 2. Kursy to oszustwo /40

Mit 3. Już tyle osób sprzedaje kursy, że nie ma dla mnie miejsca /42

Mit 4. Jeśli podzielę się darmową wiedzą, to nikt nie kupi kursu /43

Mit 5. Nie nadają się do sprzedaży kursów, nie jestem „techniczny” /44

Mit 6. Boję się nagrywać i prowadzić webinary /45

Mit 7. Boję się, że nie mam wystarczającej wiedzy /46

Mit 8. Jeśli wszyscy będą nagrywać kursy, to kto wybuduje domy i uszyje spodnie? /47

ROZDZIAŁ 3.

JAK MOŻESZ ZARABIAĆ NA SWOJEJ WIEDZY BEZ WYCHODZENIA Z DOMU? /49

Pisanie e-booków /51

Kursy wideo /52

Cykl szkoleń na Zoomie /53

Mentoring jeden na jeden lub mentoring grupowy /54

ROZDZIAŁ 4.

BŁĘDY, KTÓRE POWODUJĄ, ŻE TEN BIZNES CI NIE WYJDZIE /57

Błąd 1. Zaczynasz od nagrywania kursu /59

Błąd 2. Sprzedajesz kursy zbyt tanio /60

Błąd 3. Zbyt szybko się poddajesz /61

Błąd 4. Myślisz, że kursy to tylko edukacja i przekazywanie wiedzy /62

Błąd 5. Myślisz, że nie masz czasu /62

Błąd 6. Perfekcjonizm. Nie sprzedajesz kursu, bo od lat dopieszczasz lekcje /63

Błąd 7. Tworzenie rozbudowanych kursów /64

ROZDZIAŁ 5.

JAKICH KOMPETENCJI MUSISZ SIĘ NAUCZYĆ? /67

Umiejętności techniczne /69

Umiejętności marketingowe i social media /70

Umiejętności PR, czyli budowanie pozytywnego wizerunku w internecie /71

Kompetencje związane z prowadzeniem firmy /72

Kompetencje związane z przekazywaniem wiedzy /73

Umiejętności nagrywania materiałów wideo i autoprezentacji /74

Umiejętności copywriterskie /75

Umiejętności sprzedażowe /76

Umiejętność budowania relacji ze społecznością /76

ROZDZIAŁ 6.

OD CZEGO ZACZAĆ ZARABIANIE NA WIEDZY W INTERNECIE? /79

Od czego na pewno nie zaczynaj /81

Nie „co?“, ale „komu?“ — czyli podstawowe pytanie na start biznesu kursów /82

Kim jest twój idealny klient, czyli poznaj awatar /82

Czym jest mapa empatii? /85

Siedem moich sposobów na poznanie grupy docelowej /85

Jak wybrać niszę? /94

ROZDZIAŁ 7.

JAK ZBUDOWAĆ MARKĘ OSOBISTĄ? /107

Czym jest marka osobista? /109

Czy da się zarabiać na swojej wiedzy bez tysięcy obserwatorów? /110

Dlaczego warto zbudować silną markę osobistą? /112

Które kanały social media wybrać? /116

ROZDZIAŁ 8.

JAK BUDOWAĆ KUPUJĄCĄ SPOŁECZNOŚĆ, DZIELĄC SIĘ DARMOWĄ WIEDZĄ? /129

Dlaczego ludzie boją się dzielić darmową wiedzą? /132

Dlaczego rozdawanie wiedzy za darmo działa? /133

Skąd codziennie brać pomysły na darmowe treści? /139

ROZDZIAŁ 9.

JAK ODGRODZIĆ SIĘ OD KONKURENCJI, CZYLI SIŁA LISTY MAILINGOWEJ /149

Co to jest ta lista mailingowa? /152

Pięć powodów, dla których musisz budować listę mailingową, aby zarobić swój pierwszy milion /153

Budowanie listy mailingowej krok po kroku /156

Jak budować listę mailingową i zbierać adresy e-mail legalnie? /160

Siedem moich sprawdzonych sposobów budowania listy mailingowej na sterydach /161

Podstawowe zasady zarabiania na liście mailingowej w branży szkoleń /165

Podsumowanie /168

ROZDZIAŁ 10.

JAK NAGRAĆ PIERWSZY KURS INTERNETOWY, KTÓRY STANIE SIĘ BESTSELLEREM? /169

Jak wybrać temat kursu? /172

Jak wymyślić tytuł kursu, który pociągnie twoją sprzedaż? /176

Jak stworzyć logotyp kursu? /178

Jak krok po kroku zaplanować lekcje kursu? /180

Jak nagrać kurs internetowy od strony technicznej bez wydawania fortuny na sprzęt? /184

Jak zmontować kurs internetowy krok po kroku? /192

Czym są tak zwane szybkie kursy? /194

Gdzie zamieścić kurs, czyli jak wybrać platformę do sprzedaży kursu? /197

Jak napisać ofertę kursu — podstawowe elementy /200

ROZDZIAŁ 11.

WPROWADZENIE KURSU NA RYNEK, CZYLI JAK SPRZEDAŁEM KURS ZA 450 TYSIĘCY W DWIE GODZINY /205

Czym jest formuła wprowadzenia produktu na rynek? /207

Czym są lejki sprzedażowe? /211

Rodzaje dochodowych lejków sprzedażowych /212

Dlaczego żaden lejek u ciebie nie działa? /216

Mój milionowy lejek sprzedażowy /217

Na czym polega idea *perpetuum mobile*? /218

ROZDZIAŁ 12.

SEKRETY MILIONOWYCH WEBINARÓW /221

Dlaczego webinary? /223

Czym się różną live'y od webinarów? /225

Jednorazowy webinar czy pięciodniowe wyzwanie? /226

Jak przygotować i przeprowadzić webinar sprzedażowy krok po kroku? /227

Schemat milionowego webinaru krok po kroku /231

ROZDZIAŁ 13.

17 TRIKÓW NA WIĘKSZĄ SPRZEDAŻ NA WEBINARACH — TEN ROZDZIAŁ TO PŁYNNE ZŁOTO /235

Trik 1. Kod QR /237

Trik 2. Zapytaj ChataGPT, czy warto kupić twój kurs /237

Trik 3. Slajd z danymi do przelewu /238

Trik 4. Rozbij cenę roczną na dni /238

Trik 5. Porównaj cenę produktu do codziennego wydatku /239

Trik 6. Daj link tylko do jednego pakietu — nie każ klientom myśleć! /239

Trik 7. Pokaż duży zegar (*Countdown Timer*) /239

Trik 8. Zaproponuj dołączenie do elitarnej grupy VIP /240

Trik 9. Zapytaj na początku o marzenia, a potem powiąż z nimi produkt /240

Trik 10. Wrzucaj linki na czat wielokrotnie /241

Trik 11. Proś uczestników o napisanie tego jednego słowa na czacie, a sprzedaż wzrośnie /241

Trik 12. „Którą lekcję obejrzysz jako pierwszą?” — technika pozornego wyboru /242

Trik 13. Jak pokonać obiekcje: „nie stać mnie na kurs”? /242

- Trik 14. Obietnica natychmiastowego efektu /243
- Trik 15. Wyobraź sobie swój sukces /243
- Trik 16. Opisz transformację (od zera do bohatera) /243
- Trik 17. Używaj słowa „inwestycja”, a nie „cena” /244
- Dogrywka, czyli sprzedaż po webinarze /244

ROZDZIAŁ 14.

JAK ZWIĘKSZYĆ SKALĘ NASZEGO BIZNESU SZKOLENIOWEGO OD 100 TYSIĘCY DO MILIONA? /247

- Jak zwiększyłem przychody z setek tysięcy do milionów — efekt *perpetuum mobile* /250
- Płatna reklama jako klucz do skalowania biznesu /251
- Trzech strażników uwagi: Google, Meta i TikTok /252
- Jak i gdzie ustawić płatną reklamę, czyli jak kupować ruch /254

ROZDZIAŁ 15.

JAK MIEĆ STAŁY DOCHÓD Z KURSÓW? TWORZYMYSZ WŁASNEGO NETFLIXA /257

- Dlaczego warto dodać opcję abonamentu? /260
- Jak stworzyć własny serwis abonamentowy? /262
- Jak dawać wartość, żeby klienci płacili co miesiąc? /263
- Wady i pułapki serwisów abonamentowych /264
- Podsumowanie /265

ROZDZIAŁ 16.

DELEGOWANIE ZADAŃ I BUDOWANIE ZESPOŁU KROK PO KROKU /267

- Delegowanie pozwala ci nabrać prędkości /270
- Dlaczego musisz nauczyć się delegować zadania? /271
- Modele pracy w branży kursów /274
- Jak skutecznie delegować zadania? /278

ROZDZIAŁ 17.

JAK WYKORZYSTAĆ SZTUCZNĄ INTELIGENCJĘ W ZARABIANIU NA WIEDZĘ? /283

- Jak zatem wykorzystać zasoby sztucznej inteligencji w procesie zarabiania na wiedzy? /285
- 12 narzędzi AI, które wspierają twórców kursów internetowych /292
- Podsumowanie /298

ROZDZIAŁ 18.

JAK BYĆ BARDZIEJ WYDAJNYM I PRODUKTYWNYM JAKO TWÓRCA INTERNETOWY? /299

- Pułapki zarabiania na wiedzy, czyli jak się nie wypalić /301
- Jak być bardziej skoncentrowanym i produktywnym jako twórca kursów? /302

ZAKOŃCZENIE

SKOŃCZYŁEŚ KSIĄŻKĘ I CO DALEJ? /312

ROZDZIAŁ 1.

**JAK ZARABIAĆ NA WIEDZY
I MAKSYMALNIE WYKORZYSTAĆ
SWÓJ POTENCJAŁ?**

Jakie są korzyści z zarabiania na e-bookach i kursach internetowych?

Posiadasz wiedzę w swojej głowie. Często twoja wiedza i doświadczenie są dla wielu warte duże pieniądze. Niestety, nikt nie jest w stanie czytać w twoich myślach, ba, jeżeli nie masz zbudowanej rozpoznawalności, tylko garstka ludzi wie, że masz wiedzę, która pozwoliłaby im rozwiązać ich palące problemy.

Moja idea okazuje się prosta. Musimy zapakować twoją wiedzę w produkt cyfrowy, zamieścić ją w internecie, dodać link do płatności. Następnie musisz powiadomić jak największą liczbę osób o tym, że twoja wiedza w postaci nagrań czy e-booków jest dostępna w internecie. Do tego musisz przekonać te osoby, że to, co proponujesz, jest więcej warte niż cena, którą zapłacą. Dlaczego zatem produkty cyfrowe, a nie konsultacje czy szkolenia na żywo? Dlatego że produkty cyfrowe dają wolność. Nie musisz nigdzie jeździć, spędzać połowy swojego życia w salach szkoleniowych, szkole czy na uczelni. Zarabiasz pieniądze, ale nie musisz ciągle sprzedawać swojego czasu za gotówkę.

Ta idea nie opiera się na pustym zarabianiu coraz większych pieniędzy, ale na bogaceniu się potężnym zyskiwaniem coraz większej ilości wolnego czasu.

Żeby zacząć sprzedawać swoją wiedzę w internecie, musisz znaleźć wewnętrzną motywację do działania, dlatego w tym rozdziale zdradzam moich dziewięć korzyści, które powodują, że biznes kursów internetowych to najlepszy biznes świata. Moja firma ma w swojej ofercie usługi (na przykład ustawiamy kampanie reklamowe dla naszych klientów), sprzedaż produktów fizycznych (suplementów diety). Prowadzę również konsultacje jeden na jeden. Sprawdziłem te wszystkie sposoby prowadzenia biznesu i po 15 latach mogę spokojnie stwierdzić, że to

najpiękniejszy, dający najwięcej frajdy i wolności sposób zarabiania pieniędzy. Oto moja osobista lista dziewięciu powodów, dla których warto wejść na tę drogę.

Nagrywasz raz, a sprzedajesz latami

Kurs internetowy nagrywasz raz, a możesz sprzedawać go nawet kilka lat. Nie wszystkie nisze posiadają informacje, które szybko się przeterminują, na przykład w niszy psychologii, mindfulness, jogi i tym podobnych. W przeciwieństwie do etatu nie musisz ciągle wykonywać tej samej pracy. Nagranie kursu przypomina trochę sklonowanie się. Ty masz wolne, a twój kurs pracuje na ciebie.

Firma jako osobisty dzień świątaka

Gdy sprzedajesz kursy czy e-booki, z twoją wiedzą nie musisz ciągle zaczynać pracy czy jeździć po hotelach i salach szkoleniowych.

Wyobraź sobie, że zajmujesz się masażem twarzy. Przychodzi do ciebie klientka, robisz jej masaż, a ona płaci ci daną kwotę po godzinie twojej pracy. Żeby za tydzień zarobić podobne pieniądze, znowu musisz pracować. Gdy klientka kupi sobie kurs z nagranyimi lekcjami z masażem, po prostu wykonuje masaż samodzielnie, a ty możesz mieć wtedy wolne.

Podobnie trener osobisty. Możesz ciągle walczyć o klientów i spędzać swoje życie na siłowni, nie dojadając i zapuszczając się fizycznie. Problem w tym, że ciągle musisz wykonywać z tymi samymi klientami te same ćwiczenia, ten cały proces skończy się dopiero na emeryturze. W czasie, gdy mówisz klientowi: „wyżej pośladki”, nie możesz być jednocześnie na karaibskiej plaży. Gdy sprzedajesz kurs wideo, klient włącza sobie nagranie na telefonie, sam wykonuje ćwiczenia, a ty masz wtedy wolne.

Nawet jeżeli prowadzisz szkolenia stacjonarne, to stale musisz pracować, żeby zarabiać. Gdy je nagrasz, nie musisz już spędzać połowy swojego życia w podróży, samolotach czy hotelach. Taki styl życia kosztuje wielu szkoleniowców relacje rodzinne. Jesteś jak tirowiec, którego stale nie ma w domu. Rezygnujesz z diety i ćwiczeń, stajesz się samotnym dziwakiem mającym dosyć ludzi, bo po skończonym szkoleniu jeszcze przez dwie godziny wszyscy chcą zadać „ostatnie pytanie”.

Jeżeli raz w życiu poczujesz satysfakcję z tego, że kiedy leżysz na plaży, czytając ulubioną książkę, na twoje konto wpływają pieniądze, już nigdy nie będziesz chciał sprzedać ani godziny swojego życia w inny sposób.

Dochód pasywny i wolność finansowa

Naczytałem się w młodości książek Roberta Kiyosakiego na temat budowania dochodu pasywnego. Wszystko sprowadzało się do zakupu nieruchomości, która będzie na ciebie pracowała, nawet kiedy śpisz. Miałem wtedy jednak pewien problem z tą ideą. Mieszkałem z żoną i małą córką w wynajętej kawalerce. Ledwo wystarczało mi na przetrwanie, więc jak, do licha, miałem kupić nieruchomość, która pracowałaby na mnie i moją rodzinę. Jednak gdy połączyłem kropki, zrozumiałem, że tą nieruchomością do wynajęcia może być moja wiedza dostępna w internecie za odpowiednią opłatą.

Tak działają kursy internetowe i e-booki. Ludzie wypożyczają twoją wiedzę na przykład na rok za konkretną sumę. Wiem, że brzmi to jak bajka, i gdybym sam tego nie doświadczył, też pewnie trudno byłoby mi w to uwierzyć.

Czy wiesz, że jako przedsiębiorca płacący najniższe składki na ZUS, będziesz miał głodową emeryturę? Ale jeśli masz wiedzę i doświadczenie, które dla innych są warte duże pieniądze, to czy nie byłoby mądrze potraktować twoje umiejętności jak nieruchomość wynajmowaną przez kogoś nawet wtedy, kiedy śpisz?

Oczywiście, nie jest to w 100% pasywny dochód. Muszę nagrać kurs, często robię webinary, organizuję kampanie sprzedażowe. Jednak ty nie musisz tyle pracować, możesz skupić się na tworzeniu i nagrywaniu kursów, a marketingiem może zająć się na przykład serwis Udemy, na którym zamieszcza się kursy.



**A ty zamykasz laptop
i idziesz na plażę.**

Mam takie powiedzenie „Po webinarze idę na plażę”. Z racji, że mieszkam pięć minut od jednej z najpiękniejszych europejskich plaż, mogę natychmiast po skończeniu bezpłatnego szkolenia odpocząć w otoczeniu szumu fal.

Wyobraź sobie sprzedaż na przykład na 300 000 złotych podczas dwóch godzin webinaru, a ty zamykasz laptop i nic już praktycznie nie musisz robić.

Kiedyś jeszcze przez godzinę odpisywałem na e-maile, odzyskiwałem problematyczne transakcje, ale po wyliczeniach okazało się, że te szybkie, błyskawiczne działania nie przekładały się na większą sprzedaż, więc umówiłem się ze sobą, że kończę webinar, zamykam laptop i idę cieszyć się życiem.

Kursy online a sprzedawanie usług

Wyobraź sobie, że jesteś dietetykiem i sprzedajesz na webinarze usługę ułożenia diety. Aby zrobić taki wynik sprzedażowy jak ja, musiałbyś przez kilka lat spotykać się z klientami na Zoomie i układać im dietę, ewentualnie konieczne byłoby zatrudnienie rzeszy dietetyków do wykonania tych zadań. Czyli biuro, pracownicy, duże koszty i kolejne miesiące pracy.

Tutaj wyłączasz komputer i idziesz na plażę, a klienci teraz logują się do platformy kursowej i przechodzą szkolenie. Nikt nie będzie przeszkadzał ci w cieszeniu się życiem. Jeżeli weźmiemy pod uwagę, że robię takich webinarów około 20 w miesiącu, to jest to dla mnie wymarzony biznes.

Gdyby ktoś 17 lat temu powiedział mi o takim scenariuszu, to oddałbym, że jest zbyt piękny, aby był prawdziwy.

Żeby zmotywować cię do tego, że jest to możliwe, przedstawiam wiadomość od jednej z moich kursantek, która ukończyła mój *One Million Kurs* i postanowiła zrealizować ideę „po webinarze idę na plażę”.

Historia mojej kursantki: „szkoliowcem jestem świetnym, ale szefem już mniej”

Minął rok od opublikowania mojej ostatniej lekcji na platformie kursowej. W tym czasie stworzyłam kurs na poziomie zaawansowanym oraz kurs dla dzieci — wszystko w formie wideo. Tylko na sprzedaży pasywnej zarobiłam już 80 000 euro. Pracownicy nie są mi już potrzebni, co jest ogromną ulgą, bo praca z ludźmi bywa ciężka.

Szkoliowcem jestem świetnym, ale szefem już mniej. Od stycznia tego roku mieszkam w domku na plaży z moimi dwoma psami. Mój narzeczony już nie musi pracować. Moje mieszkanie i nasz wymarzony dom z ogrodem zostały w kraju, bo odzyskałam wolność i nie muszę już kurczowo trzymać się murów, krajów czy pieniędzy. Robię webinary — choć zdecydowanie za rzadko — ale po każdym idę na plażę. Życie, jakie zawsze chciałam mieć, mam teraz na wyciągnięcie ręki.

W kolejnych rozdziałach książki nauczę cię krok po kroku, jak organizować takie webinary.

Kursy internetowe to świetny sposób na zdobycie klientów na usługi, konsultacje czy na produkty fizyczne

Wyobraź sobie agencję nieruchomości oferującą domy czy mieszkania w Hiszpanii. Wiele osób marzy o tym, żeby zamieszkać w słonecznym raju nad brzegiem Morza Śródziemnego. Jednak wielu potencjalnych klientów nie ma obecnie tak dużej kwoty, a jedynie marzenia i setki pytań na przykład o procedurę zakupu nieruchomości w tym kraju. Być może nie wszyscy mają od razu milion złotych na inwestycję, ale większość z nich posiada 100, 200 czy 300 złotych na kurs internetowy, w którym jako agent nieruchomości odpowiadasz na wszystkie najważniejsze pytania potencjalnych klientów.

I tak większość agentów odpowiada na te pytania na niezliczonych Zoomach czy wiadomościach na WhatsApp. Teraz twój potencjalny klient sam przejdzie sobie ścieżkę edukacyjną, dodatkowo wypracujesz w swojej agencji nieruchomości pasywny dochód, a i tak większość uczestników twojego kursu stanie się potem twoimi klientami.

Podobnie można postąpić w sklepie internetowym z akcesoriami do biegania. Możesz dawać za darmo krótki kurs internetowy, żeby zdobyć kontakt do potencjalnych klientów, którzy później zaczną kupować twoje akcesoria biegowe: etui na telefon, płaszcz przeciwdeszczowy do biegania czy specjalistyczne zegarki analizujące trening biegowy.

Etap edukacji klientów jest jednym z etapów sprzedaży. Ludzie nie kupują, jeżeli mają więcej pytań niż odpowiedzi.

Pomyśl o oszczędności czasu i pieniędzy, jeżeli nie musisz ciągle odpowiadać na te same pytania potencjalnych kupujących.

Pomagasz ludziom zmieniać ich życie na lepsze

W filmie *Życie za życie* z Kevinem Spaceym i Kate Winslet jest scena, w której jedna z postaci mówi: „zrobiła to po to, żeby zostawić świat lepszym, niż go zastała”. Film dotyczy walki z karą śmierci i poświęceniu swojego życia, żeby ratować życie innych.

Ta książka nie dotyczy tylko zarabiania coraz większych pieniędzy na swoim niewykorzystanym potencjale. Ta książka dotyczy zmiany życia na lepsze i czynienia z naszego życia prawdziwego arcydzieła. Samo mnożenie kolejnych liczb na koncie nie uczyni cię na dłuższą metę osobą szczęśliwą. Do prawdziwego szczęścia potrzeba nam jest sensu życia.

Podczas cotygodniowych mastermindów w mojej Akademii Social Media rozmawiamy o działaniach moich kursantów. Podczas któregoś spotkania wspominałem jednemu z uczestników, że ma świetny głos i powinien prowadzić własny podcast.

Andrzej odpowiedział, że przez wiele lat prowadził audycje radiowe, a teraz jest na emeryturze. Po kilku tygodniach poinformował mnie, że założył swój podcast, i wiele osób pisze do niego, jak bardzo dobrą robotę wykonuje.

Nie to jednak było najważniejsze w tej historii. Andrzej trochę łamiącym się głosem powiedział:

Jestem na emeryturze i dzięki temu podcastowi znowu mam po co wstawać z łóżka. Moje życie znowu ma sens, bo robię coś wartościowego dla innych.

Dzieląc się swoją wiedzą, docierając do jak największej liczby osób, możesz nie tylko zmienić swoje życie, lecz także życie innych.

Czym innym jest wstawać do pracy i nie widzieć w tym sensu, a czymś całkowicie innym budzić się — w mieszkaniu z widokiem na morze i płynące w oddali białe łodzie — ze świadomością, że dziś nauczysz swoich kursantów czegoś niezwykłego. Przekonanie, że pomagasz innym zmieniać życie na lepsze, jest tak samo ważnym elementem pięknego życia, jak bezpieczeństwo finansowe.

Dzieląc się wiedzą, pomagasz innym, a tym samym twoje życie staje się pełniejsze.

Lepiej wykorzystujesz swój potencjał

W pewnej amerykańskiej rodzinie ojciec nie miał pomysłu, co podarować swojej córce na 18 urodziny. Długo myślał nad czymś, co nie będzie traciło na wartości. Postanowił oddać jej swój zabytkowy samochód. Córka ucieszyła się, odbierając kluczyki. Była jednak ciekawa, ile warte jest auto, dlatego kiedy przejeżdżała obok komisju, zatrzymała się i poprosiła o szybką wycenę. Pracownik spojrzał na leciwy pojazd i zaproponował, że mógłby dać za niego 2000 dolarów. Córka wróciła do domu i opowiedziała o całej sytuacji ojcu. Spojrzał na nią i zaproponował jej, żeby odwiedziła klub pasjonatów starszych aut, tych z duszą. Córka pojechała pod wskazany adres. Jej samochód natychmiast okrążyło kilku chętnych do zakupu. Proponowali jej około 100 000 dolarów. Młoda dziewczyna była w szoku, kiedy uświadomiła sobie, jak wartościowy prezent otrzymała od swojego taty.

Dlaczego wspominam tę historię? Bo podobnie jest z milionami ludzi na świecie. Oddają swoje talenty za niewielkie pieniądze, dlatego że nie mają świadomości, jak potężną wiedzę i potencjał noszą w swoim umyśle. Nosisz prawdopodobnie milion w swojej głowie, a sprzedajesz tę wiedzę za kilka tysięcy w pracy na etacie.

Zrozumiałem to, gdy na jednym webinarze sprzedałem kursy za 450 000 złotych. W dwie godziny zarobiłem prawie pół miliona, a jeszcze kilka lat przed tym wydarzeniem moja stawka godzinowa w szkole wynosiła 20 złotych.

Zarabianie na wiedzy, produkty cyfrowe, e-booki, własne kursy to sposób na to, żebyś nie zmarnował możliwości, które w tobie drzeмиą.

Jeżeli skupisz się na swoim mieście, to ile osób przyjdzie na twoje szkolenie? Ile będą w stanie zapłacić? Ja urodziłem się w Łukowie, mieście liczącym około 30 000 mieszkańców, gdzie proponując cenę 2000 złotych za szkolenie dla jednej osoby, w większości widziałbym

tylko uśmiech politowania i słyszał słowa w stylu: „kto panu tyle zapłaci?”. Wystarczyło nagrać swoją wiedzę i pokazać ją w internecie milionom Polaków, żeby w jeden dzień zarobić na niej 450 000 złotych. Po prostu czasami wystarczy zmienić małe akwarium, w którym pływasz, na ogromny ocean. Masz go na wyciągnięcie ręki, kiedy otwierasz swój laptop.

Produkty cyfrowe, kursy internetowe pozwalają dotrzeć z twoim talentem, wiedzą, ekspertyzą do milionów ludzi, a ty zadowalas się mówieniem do 30 osób w klasie i zarabiasz kwoty, które czasami wystarczają jedynie na przetrwanie.

Możesz prowadzić ten biznes z każdego miejsca na świecie

Biznes zarabiania na wiedzy nie jest przypisany do konkretnego miejsca na mapie. Ten rodzaj działalności opiera się na laptopie, dostępie do internetu i ewentualnie posiadaniu telefonu do nagrywania materiałów wideo i obsłudze mediów.

Twoja cała firma mieści się w plecaku, co powoduje, że możesz być wolną osobą, która nie jest zmuszona dojeżdżać do biura i marnować kilka godzin tygodniowo w korku.

Nie ma różnicy, czy prowadzę webinar ze słonecznej Hiszpanii czy z zachmurzonej Polski, nie wpływa to na wynik sprzedaży, ale uczucie, jakie towarzyszy mi podczas spaceru plażą po webinarze, jest niezapomniane.

Kursy czy e-booki po zakupie wysyłane są automatycznie, dlatego nie musisz mieć magazynów czy działu logistyki.

Pamiętam konsultację z pewnym deweloperem. Zgłosił się na nią, bo ma dużo pieniędzy, kupić sobie dom w Hiszpanii, ale dziś o piątej rano (było to w lutym) musiał być na budowie i pilnować postępu prac. Co z tego, że masz pieniądze, nieruchomości, domy z basenem, skoro twój biznes czy praca nie pozwalają ci z nich korzystać?

**Prowadzisz ten biznes z sypialni.
Nie musisz mieć biura, długów, pracowników,
magazynów, logistyki**

Przepracowałem kilkanaście lat na etacie i to doświadczenie pokazało mi, czego w życiu nie chcę. Na pewno nie chciałem, żeby ktoś mówił mi, kiedy mam być w klasie jako nauczyciel, a kiedy mogę pójść do kawiarni, żeby w spokoju poczytać książkę. Dlatego mam awersję do pracy w biurze. Przeraża mnie to, że ktoś prowadzi firmę i sam siebie zamyka w gabinecie na wiele godzin. Bywałem w wielkich biurach, w których milionerzy zamykali się na 15 godzin pracy i tracili swoje najpiękniejsze lata życia na wiecznych rozmowach i bezowocnych spotkaniach. Dlatego kocham laptopowy biznes, bo pracuję tam, gdzie chcę.

Ty też możesz wiedzieć, jak twoje dzieci dorastają, możesz, kiedy chcesz, wyjść na trening, rower czy plażę. Po prostu zamykasz laptop i cieszysz się wolnością. Możesz ten biznes robić z kuchni lub sypialni. To nie tylko daje ci wolność, lecz także obniża koszty stałe.

Biznes ten możesz wznosić na poziomy milionowych przychodów i nadal nie musisz zatrudniać pracowników. Nie musisz nikogo pilnować i rozwiązywać ich problemów.

Oczywiście w tej książce nauczę cię delegować zadania na pewnym etapie rozwoju twojej laptopowej firmy, ale w większości przypadków możesz zlecić je ludziom pracującym zdalnie.

Podsumowanie

Napisałem ten rozdział, żeby pokazać ci, że można zarabiać duże pieniądze na swojej wiedzy i jednocześnie być człowiekiem wolnym, który ma czas na swoje pasje i smakowanie życia. Wierzę, że ten rozdział da ci motywację do przeczytania książki w całości, a przede wszystkim — do wdrożenia w życie zawartej w niej wiedzy.

PROGRAM PARTNERSKI

— GRUPY HELION —

- 
1. ZAREJESTRUJ SIĘ
 2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
 3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW w działający bankomat!

Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA
Helion 

Sięgnij po duże pieniądze, które są... w Twojej głowie

Zastanawia Cię czasem, jak to jest, że choć jesteś osobą, która ma światu wiele do zaoferowania – wiedzę i doświadczenie – to prawdziwe pieniądze wciąż zarabiają inni? Co mają oni, czego nie masz Ty? Cóż, może po prostu wcześniej trafili na kogoś, kto wskazał im właściwą drogę. Jeśli szukasz przewodnika, może nim dla Ciebie być właśnie ta książka. Pozwól, by stała się Twoją bramą do świata, w którym spieniężysz to, co wiesz, i zarobisz swój pierwszy milion.

Klucz do Twojego sukcesu kryje się w sieci – to tutaj czekają Twoi przyszli klienci, spragnieni e-booków i kursów, na które ich zaprosisz. Idea jest prosta: wiedzę i umiejętności, które posiadasz, pakujesz w produkt cyfrowy, zamieszczasz go w sieci, dodajesz link do płatności, a następnie informujesz jak największą liczbę osób o tym, że wykupienie dostępu będzie dla nich korzystne. Przyznasz: brzmi prosto. Oczywiście w praktyce nie będzie aż tak łatwo, ale o to się nie martw. Przez cały proces krok po kroku przeprowadzi Cię Mirosław Skwarek. Razem dotrzesz do miejsca, w którym nareszcie zaczniesz świetnie zarabiać na tym, co już umiesz.

Mirosław SKWAREK – specjalista z zakresu perswazyjnych technik sprzedaży, autor kursów z dziedziny marketingu i sprzedaży online. Co-founder systemu do e-mail marketingu Getall.pl i twórca Akademii Social Media, czyli internetowej szkoły, która uczy nowoczesnego marketingu w sieciach społecznościowych. Prowadzi bloga pod adresem: www.perswazjaspredazy.pl.

onepress



Księgarnia internetowa:
onepress.pl



HELION S.A.
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
onepress@onepress.pl

książkiklasybusiness

ebook dostępny na:

ebookpoint

ISBN 978-83-289-1236-6



Cena: 89,99 zł