



11 Pomysłów Na Biznes Online

Znajdź pomysł dla siebie i zacznij
zarabiać

BEZ DOŚWIADCZANIA!

Spis Treści:

Wstęp	2
E-commerce	3
Dropshipping	12
Tworzenie i sprzedaż własnych produktów cyfrowych	20
Tworzenie prostych grafik	28
Tworzenie krótkich materiałów wideo	35
Copywriting	42
Prowadzenie konta w mediach społecznościowych	45
Zarządzanie kontem reklamowym firm w social mediach	52
Wirtualny asystent	55
Twórz fotografie i wideo stockowe	58
Konsulting online	63
Podsumowanie	65
WoPloo - Poznaj nas Bliżej	66
Jesteśmy częścią iLabs!	67



Wstęp

Chcesz wkroczyć do świata biznesu online, ale nie wiesz, od czego zacząć? W tym e-booku znajdziesz 11 pomysłów, które pomogą Ci odkryć swój potencjał i zacząć zarabiać z wykorzystaniem Internetu.

Zapoznasz się z takimi tematami jak: e-commerce oraz dropshipping, tworzenie i sprzedaż własnych produktów cyfrowych takich jak kursy, e-booki czy szkolenia, praca jako wirtualny asystent, czy konsulting online.

Jesteśmy przekonani, że poniższe propozycje pomogą Ci znaleźć drogę, która umożliwi generowanie przychodu opartego na biznesie online.

Nasze propozycje możesz wykorzystać zarówno jako pomysł na zbudowanie dochodowej firmy, jak i sposoby na wygenerowanie dodatkowego, miesięcznego bonusu do Twojej wypłaty.



E-commerce

Witaj w rozdziale poświęconym e-commerce! W dzisiejszych czasach prowadzenie własnego biznesu internetowego staje się coraz popularniejsze, a możliwości, jakie niesie ze sobą e-commerce, są praktycznie nieograniczone, więc jeśli poszukujesz pomysłu na to, jak zacząć zarabiać przez internet, e-commerce będzie świetną opcją!

W tym rozdziale przyjrzymy się kluczowym aspektom, które pozwolą Ci osiągnąć sukces w handlu online. Omówimy, jak znaleźć lukratywną niszę w e-commerce, która pozwoli Ci wyróżnić się na tle konkurencji.

Następnie dowiesz się, skąd można pozyskiwać produkty do sprzedaży.

Wreszcie, przybliżymy Ci, jak zacząć sprzedawać w internecie, omawiając różne platformy sprzedażowe oraz strategie, które pomogą Ci zdobyć pierwszych klientów i zbudować wiarygodną markę.

Zapraszamy do lektury tego rozdziału, który stanowi solidne podstawy do rozpoczęcia własnej przygody z e-commerce. Wiedza zawarta w tym rozdziale pozwoli Ci wykorzystać potencjał handlu online i przekształcić



E-commerce

Twój pomysł w dochodowy biznes.

Jak znaleźć niszę w e-commerce - 5 konkretnych przykładów

Aby znaleźć niszę w e-commerce, należy przede wszystkim zastanowić się, co interesuje potencjalnych klientów oraz jakie są ich potrzeby.

Dobrym sposobem na odkrycie niszy jest zidentyfikowanie tematów, które budzą Twoje zainteresowanie, a jednocześnie odpowiadają na konkretne problemy lub potrzeby konsumentów.

Możesz również przeprowadzić badanie rynku, analizując trendy, konkurencję oraz grupy docelowe.

Oto 5 przykładów nisz z dużym potencjałem:

- Produkty ekologiczne: W odpowiedzi na rosnącą świadomość ekologiczną, coraz więcej osób poszukuje produktów przyjaznych dla środowiska, takich jak biodegradowalne opakowania, kosmetyki naturalne czy ubrania z materiałów organicznych.



E-commerce

- Zdrowa żywność i suplementy diety:
Zainteresowanie zdrowym trybem życia rośnie, dlatego sprzedaż produktów wspomagających zdrowie, takich jak witaminy, suplementy diety, przekąski bezglutenowe czy napoje funkcjonalne, może być atrakcyjną niszą.
- Akcesoria dla zwierząt domowych: Właściciele zwierząt są często skłonni wydać spore sumy na swoich pupili. Możesz skupić się na sprzedaży oryginalnych zabawek, smakołyków, ubrań czy akcesoriów dla zwierząt.
- Produkty dla dzieci i niemowląt: Rodzice zawsze poszukują produktów, które ułatwią im opiekę nad dzieckiem, np. bezpiecznych zabawek, odzieży czy akcesoriów pielęgnacyjnych.
- Artykuły do pracy zdalnej: W dobie pracy zdalnej istnieje zapotrzebowanie na produkty ułatwiające organizację stanowiska pracy w domu, takie jak ergonomiczne krzesła, biurka czy akcesoria do organizacji przestrzeni.



E-commerce

Pamiętaj, że ważne jest, aby wybrać niszę, która Cię interesuje, ale jednocześnie ma potencjał rynkowy. Dobrze jest również zrozumieć potrzeby swojej grupy docelowej oraz być na bieżąco z trendami, które mogą wpłynąć na Twoją branżę.

Skąd brać produkty do handlu online?

Produkty pasujące do wyżej wymienionych branż, można zdobyć w kilku źródłach. Poniżej znajdziesz 4 wskazówki, które pomogą Ci znaleźć odpowiedź dotyczącą tego, skąd brać produkty do sprzedaży online:

- **Producenci i hurtownie:** Nawiązanie współpracy z producentami i hurtowniami daje dostęp do szerokiej gamy produktów. Możesz wyszukać lokalnych producentów w Twoim kraju lub poszukać dostawców na platformach takich jak Alibaba czy Global Sources, gdzie znajdują się oferty producentów z całego świata.
- **Handmade i lokalni twórcy:** Jeśli chcesz sprzedawać rękodzieło, unikatowe przedmioty czy produkty lokalne, możesz nawiązać współpracę z artystami, rzemieślnikami czy małymi firmami z



E-commerce

Twojego regionu. Odwiedź lokalne targi, wystawy czy sklepy, aby poznać potencjalnych partnerów.

- Biała etykieta (white label) i prywatna etykieta (private label): W modelu białej etykiety kupujesz produkty bez logo od producenta, a następnie sprzedajesz je pod własną marką. W przypadku prywatnej etykiety zamawiasz produkty z własnym logo i opakowaniem. Możesz wyszukać firm produkujących towary białej i prywatnej etykiety na platformach takich jak Alibaba czy Global Sources.
- Liquidacje, zwroty i przeceny: Możesz nabyć produkty po niższych cenach, kupując je od firm likwidujących magazyny, sklepów oferujących przeceny czy hurtowni zajmujących się sprzedażą zwrotów od klientów. Platformy takie jak B-Stock czy Liquidation.com oferują tego rodzaju produkty

WAŻNE:

Przed rozpoczęciem współpracy z dostawcą, warto sprawdzić jego wiarygodność oraz jakość oferowanych produktów. Niezależnie od wybranej branży, ważne jest, aby oferować towary wysokiej jakości, które spełnią oczekiwania klientów.



E-commerce

Jak szybko zbudować sklep e-commerce?

Zakładając, że masz już pomysł na niszę oraz produkty, które chcesz sprzedawać, oto prosty przewodnik, jak założyć własny sklep internetowy:

- **Wybierz platformę e-commerce:** Na początek zdecyduj, na jakiej platformie chcesz prowadzić swój sklep. Istnieje wiele opcji, takich jak Shopify, WooCommerce (w połączeniu z WordPress), czy Wix. Każda z nich ma swoje zalety i wady, dlatego warto przeanalizować, która z nich najlepiej spełni Twoje oczekiwania.
- **Zarejestruj domenę:** Wybierz nazwę dla swojego sklepu i zarejestruj odpowiednią domenę (adres internetowy). Upewnij się, że jest ona łatwa do zapamiętania i dobrze oddaje charakter Twojego biznesu.
- **Skonfiguruj sklep:** Po wyborze platformy e-commerce, przystąp do konfiguracji sklepu. Zaprojektuj wygląd, dodaj logo, stwórz struktury kategorii oraz ustawienia dotyczące wysyłki i płatności.



E-commerce

- Dodaj produkty: Przygotuj zdjęcia i opisy produktów, które chcesz sprzedawać. Pamiętaj o tym, aby zdjęcia były wysokiej jakości, a opisy - dokładne i przekonujące. Dodaj produkty do odpowiednich kategorii w swoim sklepie.
- Ustal politykę sklepu: Opracuj regulamin, politykę prywatności oraz zasady zwrotów i reklamacji. Przemyśl, jak zamierzasz obsługiwać kwestie związane z obsługą klienta, np. czy będziesz oferować wsparcie telefoniczne, czy e-mailowe.
- Przetestuj sklep: Przed uruchomieniem sklepu, sprawdź, czy wszystkie funkcje działają prawidłowo - od dodawania produktów do koszyka po realizację płatności. Poproś znajomych lub rodzinę, aby przetestowali sklep i zgłosili ewentualne problemy.

Jak zdobyć pierwszych klientów swojego sklepu internetowego nie wydając pieniędzy na marketing?

Zdobycie pierwszych klientów jest kluczowe dla powodzenia w tym biznesie. Niestety, osoby, które



E-commerce

zaczynają, nie zawsze dysponują budżetem pozwalającym na poprowadzenie kosztownych działań marketingowych.

Poniżej znajdziesz kilka pomysłów, które pozwolą Ci zdobywać klientów bez wydawania pieniędzy na marketing:

- **Media społecznościowe:** Załóż profile swojego sklepu na popularnych platformach społecznościowych, takich jak Facebook, Instagram czy TikTok. Regularnie publikuj wartościowe i atrakcyjne treści, które będą angażować Twoją grupę docelową. Zbuduj relacje z potencjalnymi klientami, komentując ich posty i odpowiadając na wiadomości.
- **Grupy na Facebooku i forach internetowych:** Dołącz do grup i forów związanych z Twoją niszą oraz aktywnie uczestnicz w dyskusjach. Oferuj pomoc, dziel się wiedzą i doświadczeniem, a w miarę możliwości, subtelnie promuj swój sklep.
- **Współpraca z influencerami:** Nawiąż współpracę z influencerami lub mikro influencerami z Twojej branży, którzy mogą zarekomendować Twoje



E-commerce

produkty swoim obserwatorom. W zamian za darmowe produkty lub procent od sprzedaży mogą oni opublikować recenzje, zdjęcia czy filmy z Twoimi produktami, polecając je swoim obserwującym.

- Programy polecające: Zachęcaj swoich pierwszych klientów do polecenia Twojego sklepu swoim znajomym, oferując im np. zniżki na kolejne zakupy. Polecenia od znajomych mogą być bardzo efektywne w zdobywaniu nowych klientów.



Dropshipping

Dropshipping i e-commerce to pojęcia, które często są używane w kontekście handlu internetowego, ale mają różne znaczenia.

Dropshipping to konkretny model biznesowy w e-commerce, w którym sprzedawca nie trzyma produktów na własnym magazynie.

Zamiast tego, po otrzymaniu zamówienia od klienta, sprzedawca przekazuje informacje o zamówieniu do swojego dostawcy (producenta lub hurtowni), który następnie wysyła produkt bezpośrednio do klienta.

Sprzedawca zarabia na różnicy między ceną, którą klient zapłacił za produkt, a ceną, jaką sprzedawca zapłacił dostawcy.

Główne różnice między dropshippingiem a innymi modelami e-commerce obejmują:

- Brak magazynowania: W modelu dropshipping, sprzedawca nie musi trzymać produktów na stanie ani martwić się o magazynowanie czy wysyłkę.
- Niski próg wejścia: Dropshipping pozwala na rozpoczęcie działalności z niskim wkładem



Dropshipping

finansowym, ponieważ nie ma konieczności inwestowania w zapasy produktów.

- Odpowiedzialność za jakość i dostawę: W modelu dropshipping, odpowiedzialność za jakość produktów i terminowość dostaw spoczywa na dostawcy. W przypadku problemów sprzedawca może jednak doświadczyć negatywnych konsekwencji, takich jak niezadowolenie klientów czy negatywne opinie.
- Mimo że dropshipping jest jednym z modeli biznesowych w e-commerce, różni się on od innych podejść, głównie ze względu na sposób zarządzania zapasami i logistyką.

Co jest potrzebne, żeby zacząć działać w dropshippingu?

Aby rozpocząć działania w modelu dropshippingowym, podobnie jak w przypadku tworzenia własnego sklepu e-commerce należy zacząć od znalezienia niszy, w której planujesz działać.

Możesz postawić na jedną z 5 proponowanych opcji, które również w dropshippingu mogą okazać się



Dropshipping

bardzo opłacalnym rozwiązaniem.

Kolejnym ważnym krokiem jest znalezienie dostawców, którzy dadzą Ci możliwość korzystania z ich zaplecza logistycznego i sprzedaży produktów w opisywanym modelu. Poniżej propozycja kilku źródeł, w których możesz znaleźć dostawców dropshippingowych:

- **Katalogi dostawców:** Są to specjalne serwisy internetowe, które gromadzą informacje o dostawcach dropshippingowych. Przykłady takich katalogów to SaleHoo, Worldwide Brands czy Doba. Mogą one wymagać opłaty za dostęp do swojej bazy danych, ale oferują szeroki wybór dostawców z różnych branż.
- **Platformy handlowe:** AliExpress to popularna platforma handlowa, na której można znaleźć chińskich dostawców oferujących produkty do sprzedaży w modelu dropshipping. Inne platformy handlowe, które pozwalają na współpracę z dostawcami dropshippingowymi, to Alibaba, DHgate czy Global Sources.
- **Aplikacje i wtyczki:** Jeśli korzystasz z platformy e-commerce, takiej jak Shopify czy WooCommerce,



Dropshipping

istnieją aplikacje i wtyczki, które ułatwiają znalezienie i zarządzanie dostawcami dropshippingowymi.

Przykłady takich narzędzi to Oberlo (dla Shopify) i AliDropship (dla WooCommerce).

- Grupy na Facebooku i forach internetowych: Wiele grup na Facebooku i forach internetowych skupia się na tematyce dropshippingu. Dołączając do takich grup, możesz otrzymać rekomendacje od innych przedsiębiorców, którzy już współpracują z dostawcami.
- Szukaj dostawców lokalnych: Jeśli chcesz współpracować z dostawcami z Twojego kraju lub regionu, możesz wyszukiwać ich w internecie, używając słów kluczowych związanych z Twoją niszą oraz fraz takich jak "dropshipping", "hurtownia" czy "producent". Możesz też odwiedzić lokalne targi branżowe, aby nawiązać bezpośredni kontakt z potencjalnymi dostawcami.
- Bezpośredni kontakt z producentami: Jeśli jesteś zainteresowany konkretnymi produktami, możesz spróbować skontaktować się bezpośrednio z ich producentami i zapytać o możliwość współpracy w modelu dropshippingowym.



Dropshipping

Dropshipping - jak to się sprzedaje?

Sprzedaż produktów w modelu dropshippingowych wiąże się z koniecznością stworzenia specjalnego sklepu lub wykorzystania dedykowanej platformy.

Poniżej zamieszczamy kilka propozycji rozwiązań, które możesz wykorzystać, żeby zacząć prowadzić biznes w opisywanym modelu:

- **Shopify:** To jedna z najbardziej popularnych platform e-commerce, która oferuje wiele aplikacji i integracji związanych z dropshippingiem. Jedną z takich aplikacji jest Oberlo, która ułatwia importowanie produktów z AliExpress i zarządzanie nimi. Shopify oferuje także wiele innych aplikacji do współpracy z różnymi dostawcami.
- **WooCommerce** to wtyczka e-commerce dla WordPressa, która pozwala na prowadzenie sklepu internetowego w modelu dropshipping. Aby skorzystać z dropshippingu na WooCommerce, możesz zainstalować dodatkowe wtyczki, takie jak AliDropship (dla produktów z



Dropshipping

AliExpress) czy WP Amazon Shop (dla produktów z Amazon).

- BigCommerce to kolejna popularna platforma e-commerce, która obsługuje sprzedaż w modelu dropshipping. Platforma oferuje integracje z różnymi dostawcami dropshippingowymi, takimi jak Printful, AliExpress czy Modalyst.
- Magento to elastyczna platforma e-commerce z otwartym źródłem, która obsługuje sprzedaż w modelu dropshipping. W celu wdrożenia dropshippingu, możesz zainstalować odpowiednie rozszerzenia, takie jak Magento 2 Dropship Extension czy Magento 2 AliExpress Dropshipping.
- Ecwid to platforma e-commerce, która pozwala na integrację sklepu internetowego z istniejącą stroną internetową. Obsługuje dropshipping poprzez integracje z różnymi aplikacjami i usługami, takimi jak Printful, Spocket czy Wholesale2B.



Dropshipping

- Wix to popularna platforma do budowy stron internetowych, która oferuje możliwość tworzenia sklepu e-commerce obsługującego dropshipping. Wix współpracuje z aplikacjami takimi jak Modalyst, Printful czy Spocket, które umożliwiają importowanie produktów do sklepu i zarządzanie nimi.
- PrestaShop to kolejna platforma e-commerce z otwartym źródłem, która obsługuje dropshipping. W celu wdrożenia tego modelu, można zainstalować odpowiednie moduły, takie jak AliExpress Dropshipping PRO czy Dropshipping Advanced.

Jak zdobywać klientów w modelu dropshippingowym bez wydawania pieniędzy na reklamę?

Podobnie jak w przypadku innych modeli biznesowych e-commerce, pozyskanie klientów to kluczowy czynnik świadczący o sukcesie całego przedsięwzięcia. Jak można to zrobić bez wydawania dużych środków na reklamę - poniżej znajdziesz kilka propozycji:



Dropshipping

- Social media: Utwórz konta sklepu na Facebooku, Instagramie i TikToku. Publikuj angażujące treści i nawiązuj relacje z klientami.
- Grupy i fora: Aktywnie uczestnicz w dyskusjach związanych z Twoją niszą, oferując wsparcie i subtelnie promując swój sklep.
- Współpraca z influencerami: Partneruj z osobami wpływowymi, którzy polecają Twoje produkty w zamian za produkty lub udział w zyskach.
- Systemy polecające: Motywuj klientów do polecenia sklepu, oferując rabaty na przyszłe zakupy.



Tworzenie i sprzedaż własnych produktów cyfrowych

Zostańmy jeszcze na chwilę w świecie e-commerce - tworzenie i sprzedaż własnych produktów cyfrowych to idealna opcja dla wszystkich osób, które chcą dzielić się wiedzą, ale nie chcą dzielić się marżą.

W przypadku handlu internetowego, opartego na własnych produktach raz opracowany kurs czy napisany poradnik, możesz sprzedawać do końca życia.

Poniżej podamy Ci krótką informację, jak możesz to zrobić, nie mając dużego doświadczenia w żadnej branży, nie będąc ekspertem i nie posiadając ogromnych zasięgów w mediach społecznościowych.

Jak zacząć tworzyć i sprzedawać własne produkty cyfrowe, takie jak kursy, szkolenia czy e-booki?

Na następnej stronie znajdziesz kroki, które musisz wykonać, aby tworzyć i sprzedawać produkty, za które Twoi klienci będą w stanie zapłacić Ci świetne pieniądze:



Tworzenie i sprzedaż własnych produktów cyfrowych

- Znalezienie niszy: Przeprowadź analizę rynku i konkurencji, aby znaleźć niszę, w której istnieje zapotrzebowanie na produkty edukacyjne. Wybierz temat, w którym masz doświadczenie i pasję.
- Tworzenie wartościowego produktu: Skoncentruj się na tworzeniu produktów, które rzeczywiście rozwiązują palące problemy Twojej grupy docelowej. Projektuj kursy, szkolenia i e-booki, które oferują praktyczne, łatwo przyswajalne rozwiązania oraz dają szybkie i mierzalne efekty.
- Testowanie produktu: Przed wprowadzeniem produktu na rynek, przetestuj go na niewielkiej grupie osób. Zebranie opinii pomoże Ci doskonalić ofertę i usprawnić procesy edukacyjne.
- Popraw produkt jeśli jest to konieczne i zacznij sprzedawać go na większą skalę. Wiemy, że do tego celu będziesz potrzebował odpowiednich narzędzi. Właśnie w tym celu stworzyliśmy WoPloo - platformę, która zapewnia Ci niezbędną wiedzę i zaplecze techniczne do sprzedaży własnych produktów cyfrowych.



Tworzenie i sprzedaż własnych produktów cyfrowych

Nie musisz zakładać własnego sklepu internetowego, martwić się o regulaminy, politykę prywatności, czy też certyfikaty bezpieczeństwa - wszystkim zajmiemy się w WoPloo - [dowiedz się więcej!](#)

Jak pozyskiwać klientów na swoje własne produkty cyfrowe?

W tym przypadku mamy kilka możliwości. Żeby łatwiej było Ci ustalić konkretną strategię działań, podzielimy rozwiązania na dwie grupy:

- darmowe metody pozyskiwania klientów, takie jak te, które opisywaliśmy w przypadku e-commerce i dropshippingu:
 - Social media
 - Grupy i fora
 - Współpraca z influencerami
 - Systemy polecające
- metody płatne - reklama w social mediach lub Google Ads - kampanie marketingowe mogą wydawać się dość skomplikowanym tematem,



Tworzenie i sprzedaż własnych produktów cyfrowych

dlatego nasz zespół przygotował alternatywne rozwiązanie. Jeśli zdecydujesz się skorzystać z naszej platformy, otrzymasz dostęp do szkoleń przygotowanych przez najlepszych ekspertów w Polsce, w zakresie sprzedaży kursów i e-booków, którzy dzięki swoim unikalnym metodą potrafią zarabiać kilkadziesiąt tysięcy miesięcznie na produktach cyfrowych!

Jeśli chcesz dowiedzieć się jak znaleźć idealnych klientów dla swoich produktów, wydając 5 zł dziennie na marketing i poznać inne sekrety sprzedaży najlepszych ekspertów w branży - [kliknij ten link!](#)



Tworzenie i sprzedaż własnych produktów cyfrowych

7 powodów, dlaczego warto tworzyć i zarabiać na sprzedaży własnych kursów i szkoleń

Jeśli jeszcze się zastanawiasz nad tym, czy warto się zaangażować w projekt, jakim jest tworzenie i sprzedaż własnych kursów i e-booków, poznaj największe korzyści, jakie przemawiają za tą formą biznesu online:

- **Niskie koszty początkowe:** Tworzenie i sprzedaż cyfrowych produktów edukacyjnych nie wymaga dużego kapitału początkowego ani magazynowania. Można zacząć z niewielkim budżetem, korzystając z narzędzi i platform online.
- **Elastyczność:** Biznes online pozwala na pracę z dowolnego miejsca i w dowolnym czasie, dzięki czemu możesz dostosować go do swojego stylu życia i potrzeb.
- **Skalowalność:** Cyfrowe produkty pozwalają na łatwe skalowanie biznesu, gdyż raz stworzony materiał można sprzedawać wielokrotnie, bez dodatkowych kosztów produkcyjnych.



Tworzenie i sprzedaż własnych produktów cyfrowych

- Duży potencjał dochodowy: Sprzedaż własnych produktów edukacyjnych pozwala na osiągnięcie wysokich marż zysku, zwłaszcza gdy docierasz do szerokiej grupy docelowej.
- Budowanie marki osobistej: Tworzenie i sprzedaż własnych produktów edukacyjnych pomaga w budowaniu autorytetu i marki osobistej w wybranej niszy. W ten sposób zyskujesz wiarygodność i lojalność klientów.
- Zaspokajanie potrzeb rynku: W dobie rosnącego zainteresowania edukacją online, istnieje ogromne zapotrzebowanie na wysokiej jakości kursy, e-booki i szkolenia. Dostarczając wartościową wiedzę, zaspokajasz potrzeby rynku i generujesz dochód.
- Długoterminowe korzyści: Własne produkty edukacyjne mogą przynosić dochód pasywny przez długi czas. Jeśli są aktualne i wartościowe, możesz czerpać zyski z ich sprzedaży przez lata, minimalizując jednocześnie nakład pracy.



Tworzenie i sprzedaż własnych produktów cyfrowych

Jak tworzyć i sprzedawać własne produkty takie jak kursy, szkolenia czy e-booki, jeśli nie jesteś ekspertem w żadnej dziedzinie?

Wiele osób zastanawia się nad tym, jak zacząć działać w branży związanej ze sprzedażą kursów i szkoleń, jeśli nie posiadają żadnej specjalistycznej wiedzy, Rozwiązań jest kilka, poniżej znajdziesz dwa, które na pewno ułatwią Ci pracę:

- **Współpracuj z ekspertami:** Jeśli nie masz pełnej wiedzy na dany temat, możesz współpracować z ekspertami, którzy mają taką wiedzę. Zaproponuj współtworzenie produktów edukacyjnych lub zatrudnij eksperta, który dostarczy wartościowej treści.
- **Sprzedawaj jako kurator treści:** Zamiast tworzyć własne treści, możesz działać jako kurator treści, zbierając i organizując najlepsze informacje z różnych źródeł, takich jak badania naukowe, książki cenionych autorów i ekspertów branży.



Tworzenie i sprzedaż własnych produktów cyfrowych

Upewnij się, że podajesz źródła i dajesz odpowiednie uznanie twórcom oryginalnych treści. Tę metodę wykorzystuje m.in. znany i ceniony na całym świecie Brian Tracy!



Tworzenie prostych grafik

Żeby zarabiać na tworzeniu prostych grafik, nie musisz posiadać ogromnego doświadczenia, drogich narzędzi czy specjalistycznej wiedzy.

W tym rozdziale dowiesz się, jak korzystając z darmowych i bardzo intuicyjnych edytorów online możesz zacząć zarabiać na robieniu prostych grafik, takich jak logo, szablony CV, czy wzory postów na media społecznościowe.

Darmowe narzędzia do tworzenia grafik online - lista 8 wspaniałych propozycji

Praca przy tworzeniu grafik wymaga specjalnych narzędzi. Nie każdy ma wystarczające zaplecze finansowe do tego, żeby na start inwestować w drogi programy.

Poniżej przedstawiamy listę 8 darmowych rozwiązań, które są niezwykle intuicyjne i pozwolą na tworzenie pięknych projektów w błyskawiczny sposób:

- Canva (canva.com) - Canva oferuje mnóstwo szablonów, elementów graficznych i czcionek, które można wykorzystać do tworzenia grafik na



Tworzenie prostych grafik

różne okazje, takie jak banery na media społecznościowe, prezentacje czy ulotki.

- VistaCreate (create.vista.com) - VistaCreate jest podobne do Canvy, oferując różnorodne szablony i elementy graficzne. Umożliwia również tworzenie animacji i filmów krótkometrażowych.
- Adobe Spark (spark.adobe.com) - Adobe Spark jest prostym narzędziem do tworzenia grafik, stron internetowych i filmów. Oferuje szeroką gamę szablonów i funkcji dostosowywania.
- Piktochart (piktochart.com) - Piktochart jest narzędziem do tworzenia infografik, prezentacji, raportów i plakatów, oferując szereg szablonów i opcji edycji
- Snappa (snappa.com) - Snappa oferuje łatwe w obsłudze narzędzia do tworzenia grafik na media społecznościowe, blogi i reklamy. Umożliwia również szybkie tworzenie grafik z dostępnych szablonów i zasobów. Plan darmowy ogranicza ilość pobieranych projektów. Wersja płatna kosztuje 10 \$ miesięcznie i zapewnia nieograniczony dostęp do wszystkich materiałów.



Tworzenie prostych grafik

- Desygner (desygner.com) - Desygner jest intuicyjnym narzędziem do tworzenia grafik, oferującym szablony i opcje dostosowywania dla różnych celów, takich jak wizytówki, logotypy czy materiały marketingowe.
- Fotor (fotor.com) - Fotor to narzędzie do edycji zdjęć i tworzenia grafik, oferujące filtry, efekty i narzędzia do tworzenia grafik na różne cele.
- Venngage (venngage.com) - Venngage to narzędzie do tworzenia infografik, raportów i prezentacji, oferujące szeroką gamę szablonów i opcji dostosowywania.

Gdzie znaleźć klientów na swoje pierwsze graficzne zlecenia?

Poniżej lista kilku portali dla freelancerów, gdzie możesz poszukiwać klientów na swoje pierwsze zlecenia:

- Upwork (upwork.com) - Upwork to jedna z największych platform dla freelancerów, łączących zleceniodawców z profesjonalistami z różnych



Tworzenie prostych grafik

dziedzin, w tym projektowania graficznego. Można tu znaleźć szeroki wachlarz zleceń, od prostych zadań po kompleksowe projekty.

- Fiverr (fiverr.com) - Fiverr to popularna platforma dla freelancerów, gdzie możemy oferować swoje usługi w formie gigów. Obejmuje szeroki zakres usług graficznych, takich jak tworzenie logo, projektowanie banerów czy opracowywanie szablonów.
- Freelancer (freelancer.com) - Freelancer to kolejna duża platforma dla freelancerów, na której można znaleźć zlecenia związane z projektowaniem graficznym. Platforma ta oferuje system licytacji, dzięki któremu można ubiegać się o różne projekty.
- 99designs (99designs.com) - 99designs to platforma skupiająca się na projektowaniu graficznym, gdzie zleceniodawcy organizują konkursy na najlepszy projekt. Freelancerzy mogą uczestniczyć w tych konkursach, a zwycięzcy otrzymują wynagrodzenie.
- PeoplePerHour (peopleperhour.com) - PeoplePerHour to platforma łącząca freelancerów



Tworzenie prostych grafik

- ze zleceniodawcami z różnych branż, w tym projektowania graficznego. Można tu znaleźć zlecenia zarówno na krótkoterminowe, jak i długoterminowe projekty.
- DesignCrowd (designcrowd.com) - Podobnie jak 99designs, DesignCrowd to platforma oparta na konkursach projektowych, gdzie zleceniodawcy publikują konkursy, a freelancerzy przesyłają swoje propozycje.
- Guru (guru.com) - Guru to kolejna platforma dla freelancerów, gdzie można znaleźć zlecenia związane z projektowaniem graficznym. Można tu zarówno przeglądać dostępne projekty, jak i wystawiać swoje usługi.
- Behance (behance.net) - Behance to platforma należąca do Adobe, na której freelancerzy mogą tworzyć swoje portfolio, a także szukać zleceń. Choć nie jest to typowa platforma dla freelancerów, można tu znaleźć oferty pracy dla grafików.



Tworzenie prostych grafik

Jak zwiększyć swoje szanse na zdobycie pierwszego klienta?

W tej branży jest spora konkurencja. Jeśli nie masz jeszcze doświadczenia, to poniżej znajdziesz kilka wskazówek, które ułatwią Ci zdobycie pierwszych klientów, nawet jeśli dopiero zaczynasz swoją przygodę jako początkujący grafik:

- **Niszowy kierunek:** Skup się na konkretnej niszy lub dziedzinie. Dzięki temu zwiększasz swoją wartość dla potencjalnych klientów i wyróżniasz się na tle konkurencji. Możesz specjalizować się np. w tworzeniu postów na Instagramie dla branży beauty, robić spersonalizowane szablony CV, czy wybrać inną niszę, która jest najbliższa Twoim preferencjom.
- **Zbuduj portfolio:** To właśnie na podstawie portfolio, klienci będą podejmowali decyzję, czy chcą korzystać z Twoich usług. Jeśli nie miałeś jeszcze żadnych zleceń, możesz rozwiązać tę kwestię na kilka sposobów. Jednym z nich jest stworzenie portfolio zbudowanego z szablonów i projektów, które tworzysz w wolnym czasie. Kolejna opcja, to szczerowość.



Tworzenie prostych grafik

Skontaktuj się ze swoim pierwszym klientem, powiedz, że jesteś początkujący i chcesz przygotować dla niego projekt. Umów się tak, że po skończonym projekcie, klient sam zdecyduje, ile zapłaci za Twoją pracę.

Z początku nie będzie to rozwiązanie, które zagwarantuje Ci wysokie dochody, ale pozwoli stopniowo zarabiać i zdobywać doświadczenie. Będziesz miał również projekty, które pozwolą Ci rozbudować portfolio.

- Zbieraj rekomendacje i proś o polecenie: Dzięki rekomendacjom, wielu klientów jest bardziej skłonnych do tego, żeby rozpocząć z Tobą współpracę. Jeśli będziesz świadczył usługi na wysokim poziomie i troszczył się o satysfakcję zleceniodawców, możesz mieć pewność, że polecą Cię oni swoim znajomym i będą korzystali z Twoich usług w przyszłości.
- Szybkość i punktualność: Stawiaj na szybką realizację zleceń i terminowość w dostarczaniu usług. To pokaże klientom, że jesteś odpowiedzialny, profesjonalny i że mogą na Tobie polegać.



Tworzenie krótkich materiałów wideo

Zarabianie na tworzeniu krótkich materiałów wideo, takich jak Instagram Reels, YouTube Shorts i filmy na TikToku, może być dobrym pomysłem na biznes online z kilku powodów.

Po pierwsze, krótkie filmy wideo są coraz bardziej popularne, a platformy takie jak Instagram, TikTok czy YouTube intensywnie rozwijają swoje funkcje związane z krótkimi filmami. To oznacza, że zapotrzebowanie na tego rodzaju treści będzie nadal rosnąć.

Kolejnym plusem tego rodzaju biznesu jest fakt, że w dzisiejszym świecie, użytkownicy internetu często wolą krótkie, dynamiczne treści, które mogą przeglądać w wolnych chwilach. Krótkie filmy wideo są idealne do tego celu, co sprawia, że są one coraz bardziej pożądane przez konsumentów.

Istotny jest także niski próg wejścia. Tworzenie krótkich materiałów wideo nie wymaga drogiego sprzętu ani specjalistycznych umiejętności. Wystarczy smartfon i darmowe aplikacje do edycji wideo, aby zacząć tworzyć atrakcyjne treści.



Tworzenie krótkich materiałów wideo

Z uwagi na to, że rynek wciąż bardzo szybko się rozwija i ma ogromne zapotrzebowanie, łatwiej znaleźć klientów na pierwsze zlecenia, nawet jeśli nie masz doświadczenia w tej branży.

Ważne jest również to, że krótkie wideo, takie jak Reels'y, Shorts'y powinny być publikowane cyklicznie i systematycznie. Oznacza to, że raz pozyskany klient, może Ci zapewnić stały przychód, ponieważ ciągle będzie potrzebował nowych treści.

Jakich darmowych narzędzi używać do pracy nad tworzeniem angażujących i krótkich materiałów wideo?

Istnieje wiele darmowych aplikacji, które można wykorzystać do tworzenia treści na Instagram Reels, YouTube Shorts i TikTok. Oto kilka z nich:

- InShot to popularna i wszechstronna aplikacja do edycji wideo na smartfony. Umożliwia przycinanie, skalowanie, dodawanie tekstów, naklejek, muzyki oraz efektów specjalnych.



Tworzenie krótkich materiałów wideo

- Adobe Premiere Rush to uproszczona wersja profesjonalnego oprogramowania do edycji wideo, Adobe Premiere Pro. Aplikacja jest darmowa i oferuje podstawowe narzędzia do edycji wideo, dodawania muzyki, tekstu i efektów.
- Quik to aplikacja od GoPro, która automatycznie generuje krótkie filmy na podstawie wybranych klipów wideo i zdjęć. Aplikacja oferuje również proste narzędzia do edycji oraz różne szablony i filtry.
- Splice to kolejna aplikacja do edycji wideo, która umożliwia przycinanie i łączenie klipów, dodawanie tekstów, naklejek, muzyki i efektów specjalnych. Aplikacja jest prosta w obsłudze i oferuje wiele funkcji przyjaznych dla początkujących twórców.
- CapCut to darmowa aplikacja do edycji wideo, która oferuje bogaty zestaw narzędzi, takich jak przycinanie, łączenie klipów, dodawanie tekstów, naklejek, muzyki oraz efektów specjalnych.



Tworzenie krótkich materiałów wideo

Jest szczególnie popularna wśród twórców TikToka.

- Canva to popularny kreator graficzny, który oferuje również funkcje do tworzenia i edycji krótkich filmów. Można tu znaleźć szablony przeznaczone specjalnie dla Instagram Reels, YouTube Shorts i TikToku, a także możliwość dodawania tekstów, naklejek i muzyki.
- VivaVideo to kolejna aplikacja do edycji wideo na smartfony. Umożliwia przycinanie i łączenie klipów, dodawanie tekstów, naklejek, muzyki oraz efektów specjalnych. Aplikacja oferuje również różne szablony, które ułatwiają tworzenie atrakcyjnych treści.

Przed rozpoczęciem pracy z każdą z tych aplikacji warto sprawdzić, czy oferują one wszystkie potrzebne funkcje oraz, czy są kompatybilne z Twoim urządzeniem.



Tworzenie krótkich materiałów wideo

Jak zdobyć pierwszych klientów?

Aby zdobyć pierwszych klientów na zlecenia związane z tworzeniem treści takich jak Instagram Reels, YouTube Shorts i filmy na TikToku, warto skorzystać z różnych kanałów promocji i platform, takich jak portale z ofertami oraz portale dla freelancerów. Oto kilka strategii, które mogą pomóc:

- Rejestracja na portalach dla freelancerów: Zarejestruj się na popularnych portalach dla freelancerów, takich jak Upwork, Freelancer.com czy Fiverr. Uzupełnij swój profil, dodaj portfolio i zacznij wysyłać oferty na odpowiednie zlecenia.
- Oferty na lokalnych portalach ogłoszeniowych: Sprawdź lokalne portale z ogłoszeniami, takie jak Craigslist, OLX czy Gumtree, i poszukaj zleceń związanych z tworzeniem treści wideo. Możesz również dodać własne ogłoszenie, oferując swoje usługi.
- Wykorzystaj media społecznościowe: Utwórz profile swojej firmy na popularnych platformach społecznościowych, takich jak Instagram,



Tworzenie krótkich materiałów wideo

Facebook, LinkedIn czy Twitter. Regularnie publikuj swoje prace i angażuj się w rozmowy z potencjalnymi klientami. Możesz także dołączyć do grup tematycznych związanych z branżą i nawiązywać kontakty z klientami.

- **Buduj sieć kontaktów:** Wykorzystaj swoją sieć kontaktów, takich jak rodzina, przyjaciele, znajomi czy byli współpracownicy, aby poinformować o swojej działalności. Możliwe, że będą potrzebowali Twoich usług lub będą mogli polecić Cię innym osobom.
- **Współpraca z innymi freelancerami:** Nawiąż współpracę z innymi freelancerami, którzy świadczą usługi związane z marketingiem, copywritingiem czy fotografią. Możecie się wzajemnie polecać klientom i tworzyć kompleksowe oferty usług.
- **Uczestnictwo w wydarzeniach branżowych:** Bierz udział w konferencjach, warsztatach, targach czy innych wydarzeniach branżowych, gdzie możesz poznać potencjalnych klientów i nawiązać współpracę z innymi specjalistami z branży.



Tworzenie krótkich materiałów wideo

- Klientela docelowa: Określ swoją grupę docelową i skup się na pozyskiwaniu klientów z tej grupy. Możesz np. specjalizować się w tworzeniu treści dla lokalnych firm, influencerów czy organizacji non-profit.



Copywriting

Copywriting może być bardzo satysfakcjonującą i dochodową formą zarobku. W tej branży możesz poszukiwać zleceń w wielu niszach.

Niektórzy potrzebują pomocy, przy przepisywaniu treści nagranych na dyktafon, kontentu niezbędnego do pozycjonowania stron internetowych, a inni marketingowych treści perswazyjnych, które mają przekonać potencjalnego klienta do zakupu określonego produktu.

W zależności od Twoich umiejętności i wiedzy możesz pozyskiwać zlecenia dostosowane do Twojego poziomu. Z czasem wyspecjalizujesz się w jednym obszarze i będziesz mógł zarabiać naprawdę dobre pieniądze na tworzeniu wartościowego kontentu.

Skąd brać pierwszych klientów?

Wiele osób zastanawia się skąd pozyskać pierwsze zlecenie. Ze względu na to, że wiele firm walczy o wysokie pozycje w wyszukiwarce Google, zapotrzebowanie na treści jest bardzo duże. Na kolejnej stronie zamieszczamy listę 10 platform, na których możesz znaleźć swoich pierwszych, potencjalnych klientów:



Copywriting

- Upwork (upwork.com) – Jedna z najpopularniejszych platform dla freelancerów, gdzie można znaleźć zlecenia związane z copywritingiem oraz innymi dziedzinami.
- Freelancer (freelancer.com) – Kolejna duża platforma dla freelancerów, oferująca szeroką gamę zleceń, w tym copywriting.
- Fiverr (fiverr.com) – Platforma, na której freelancerzy oferują swoje usługi w formie "gigów" w różnych cenach. Można tu znaleźć zlecenia związane z copywritingiem, redakcją i tłumaczeniem.
- PeoplePerHour (peopleperhour.com) – Platforma dla freelancerów, oferująca zlecenia związane z copywritingiem, marketingiem, projektowaniem i innymi dziedzinami.
- Guru (guru.com) – Platforma łącząca freelancerów z pracodawcami, gdzie można znaleźć zlecenia związane z copywritingiem, projektowaniem, programowaniem i innymi dziedzinami.



Copywriting

- iWriter (iwriter.com) – Strona skupiająca się na usługach pisarskich, gdzie copywriterzy mogą znajdować zlecenia związane z artykułami, blogami, e-bookami i innymi rodzajami tekstów.
- Textbroker (textbroker.com) – Platforma dla pisarzy, gdzie można znaleźć zlecenia związane z copywritingiem, redakcją i tłumaczeniem.
- ProBlogger Job Board (problogger.com/jobs) – Tablica ogłoszeń na popularnym blogu ProBlogger, gdzie można znaleźć zlecenia związane z copywritingiem, blogowaniem i innymi rodzajami treści.
- WriterAccess (writeraccess.com) – Platforma, która łączy pisarzy z klientami poszukującymi usług pisarskich, takich jak copywriting, redakcja, tłumaczenie i inne.
- Contently (contently.com) – Platforma dla pisarzy i content marketerów, gdzie można znaleźć zlecenia związane z copywritingiem, projektowaniem treści, strategią marketingową i innymi dziedzinami.



Prowadzenie konta w mediach społecznościowych

Prowadzenie kont w mediach społecznościowych dla różnych firm może być świetnym pomysłem na biznes. Jednym z fundamentalnych aspektów jest fakt, że w dzisiejszych czasach obecność w mediach społecznościowych jest kluczowa dla każdej firmy.

Wiele firm nie posiada jednak odpowiednich zasobów lub czasu, aby skutecznie prowadzić swoje konta. Dlatego istnieje duże zapotrzebowanie na usługi zarządzania kontami w mediach społecznościowych.

Współpraca z różnymi klientami sprawia, że nie jesteś zależny od jednego źródła dochodów. Jeśli jedna współpraca się zakończy, wciąż masz pozostałych klientów, co wpływa na stabilność finansową Twojego biznesu.

Ogromnym plusem jest także kwestia dotycząca niskiego progu wejścia. Początkowe koszty związane z rozpoczęciem takiego biznesu są stosunkowo niskie. Wystarczy mieć dostęp do komputera, łącza internetowego i posiadać podstawową wiedzę na temat mediów społecznościowych.



Prowadzenie konta w mediach społecznościowych

Na czym polega obsługa mediów społecznościowych - jakie zadania mogą na Ciebie czekać?

Obsługa mediów społecznościowych dla klientów polega na zarządzaniu ich kontami na różnych platformach, takich jak Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn czy TikTok, w celu promowania marki, angażowania odbiorców i zwiększania świadomości o produkcie lub usłudze. Proces ten obejmuje szereg działań:

- Opracowanie strategii: Na początek trzeba zrozumieć cele i potrzeby klienta oraz jego grupę docelową, a następnie opracować spójną strategię treści i komunikacji, która pomoże osiągnąć te cele.
- Kreacja treści: Tworzenie atrakcyjnych, wartościowych i angażujących treści dostosowanych do różnych platform społecznościowych. Może to obejmować grafiki, zdjęcia, filmy, posty, artykuły czy komunikaty promocyjne.



Prowadzenie konta w mediach społecznościowych

- Publikacja i harmonogram postów: Planowanie, kiedy i jak często publikować treści, uwzględniając specyfikę każdej platformy oraz oczekiwania odbiorców.
- Monitorowanie i moderacja: Śledzenie aktywności na kontach klienta, odpowiadanie na komentarze, wiadomości czy zapytania, zarządzanie negatywnymi opiniami oraz monitorowanie wzmianek o marce w mediach społecznościowych.
- Zarządzanie kampaniami reklamowymi: Planowanie, wdrażanie i optymalizacja kampanii płatnych w mediach społecznościowych, aby dotrzeć do szerszej grupy odbiorców i zwiększyć efektywność działań marketingowych.
- Analityka i raportowanie: Analiza wyników działań w mediach społecznościowych, śledzenie wskaźników kluczowych (KPI), identyfikacja obszarów do poprawy oraz opracowywanie regularnych raportów dla klienta.



Prowadzenie konta w mediach społecznościowych

- Komunikacja z klientem: Bieżące informowanie klienta o postępach, wynikach, problemach czy możliwościach, a także dostosowywanie strategii i działań w związku z otrzymanymi informacjami zwrotnymi.

Oczywiście wszystko zależy od zakresu obowiązków, jak i ustalisz ze swoim potencjalnym klientem. Możecie się umówić wyłącznie na tworzenie postów, lub samo odpisywanie na wiadomości klientów.

Istotne jest także określenie tego, czy będziesz odpowiedzialny za jedną platformę, np. Facebooka, czy zajmujesz się tworzeniem i publikacją kontentu na wszystkich mediach społecznościowych firmy.

Ważne jest także ustalenie kwestii związanych z płatną reklamą - czy również masz się nią zajmować, czy po Twojej stronie znajdują się wyłącznie działania związane z organiczną promocją. (więcej na temat prowadzenia kampanii marketingowych dla klientów znajdziesz w następnym rozdziale).



Prowadzenie konta w mediach społecznościowych

Jak zdobyć pierwszych klientów?

Jeśli nie posiadasz doświadczenia w prowadzeniu kont na Facebooku, Instagramie czy innych mediach społecznościowych, zdobycie pierwszych klientów, może wydawać Ci się dość trudnym zadaniem.

Poniżej zamieszczamy 7 konkretnych porad, które ułatwią Ci pozyskanie kilku pierwszych firm, którym poprowadzisz profile na mediach społecznościowych.

- Stwórz własne portfolio: Załóż własne konta na Facebooku, Instagramie i innych mediach społecznościowych. Regularnie publikuj wartościowe i angażujące treści, pokazując swoje umiejętności w kreacji treści oraz zarządzaniu mediami społecznościowymi.
- Udowodnij swoje umiejętności: Zaproponuj znajomym, rodzinie lub lokalnym firmom bezpłatną lub zniżkową obsługę mediów społecznościowych na określony czas. W ten sposób zdobędziesz praktyczne doświadczenie, a jednocześnie będziesz mógł pokazać przyszłym klientom swoje osiągnięcia.



Prowadzenie konta w mediach społecznościowych

- Nawiąż kontakty z lokalnymi przedsiębiorcami i właścicielami firm. Weź udział w lokalnych spotkaniach biznesowych, warsztatach czy konferencjach branżowych. Wykorzystaj platformy takie jak LinkedIn do nawiązywania relacji z potencjalnymi klientami i zaproponuj im swoje usługi.
- Skorzystaj z portali dla freelancerów: Zarejestruj się na stronach z ofertami pracy dla freelancerów, takich jak Upwork, Freelancer czy Fiverr. Uzupełnij swój profil i zacznij aplikować na zlecenia związane z obsługą mediów społecznościowych.
- Wyszukaj lokalne lub branżowe firmy, które mogą potrzebować usług zarządzania mediami społecznościowymi, ale jeszcze tego nie oferują. Przedstaw im swoją ofertę i wskaż, jak Twoje usługi mogą przyczynić się do wzrostu ich biznesu.
- Poproś o polecenia: Poproś swoich znajomych czy rodzinę o polecenie Twoich usług innym firmom.



Prowadzenie konta w mediach społecznościowych

- Wykorzystaj marketing szeptany: Uczestnicz w dyskusjach i komentarzach na grupach, forach i mediach społecznościowych związanych z Twoją niszą, oferując pomoc, dzieląc się wiedzą i doświadczeniem. Subtelnie promuj swoje usługi i pokazuj, jak możesz pomóc firmom w ich rozwoju w mediach społecznościowych.



Zarządzanie kontem reklamowym firm w social mediach

Zgodnie z obietnicą odniesiemy się również do kwestii związanej z zarządzaniem kontami reklamowymi.

Największe portale społecznościowe, takie jak Facebook, Instagram, TikTok, czy LinkedIn, oferują swoim użytkownikom możliwość prowadzenia płatnych kampanii reklamowych.

Tego typu działania wymagają nieco więcej wiedzy i umiejętności, jednak wszystkie można się nauczyć. Jak szybko zdobyć wiedzę niezbędną do prowadzenia kont reklamowych firm w social mediach?

Poniżej zamieszczamy kilka sposobów, które pozwolą Ci zdobyć darmową wiedzę, bez konieczności zakupu żadnych kursów i szkoleń, na temat prowadzenia kont reklamowych w social mediach.

- Wybierz jedną platformę, na której czujesz się najlepiej. Dzięki temu łatwiej i szybciej pozyskasz wiedzę niezbędną do zarządzania kontem reklamowym firmy.



Zarządzanie kontem reklamowym firm w social mediach

- Zaczynij od nauki podstaw mediów społecznościowych i reklamy na nich. W internecie można znaleźć wiele bezpłatnych źródeł, takich jak blogi, artykuły, e-booki i kursy online. Zwróć uwagę na materiały publikowane przez same platformy, takie jak Facebook Blueprint, Twitter Flight School czy Google Academy.
- Zapisz się na płatne kursy online, które oferują bardziej zaawansowane informacje i strategię. Wybierz kursy prowadzone przez doświadczonych specjalistów z branży, którzy mają udokumentowane sukcesy w prowadzeniu kampanii reklamowych w mediach społecznościowych.
- Weź udział w webinarach i warsztatach, na których będziesz mógł zadawać pytania i otrzymać konkretne informacje na temat konkretnych problemów i strategii.



Zarządzanie kontem reklamowym firm w social mediach

- Zdobądź praktyczne doświadczenie, prowadząc własne konta na mediach społecznościowych, aby lepiej zrozumieć, jak działają reklamy i jak można je zoptymalizować. Możesz operować nawet na małych kwotach rzędu 5-10 zł dziennie. Eksperymentuj z różnymi rodzajami reklam, targetowania i budżetów, aby zrozumieć, co działa najlepiej dla różnych celów i grup docelowych.
- Jeśli poczujesz się już nieco pewniej w działaniu, zaproponuj współpracę jednej z firm, którą możesz znaleźć na rynku lokalnym, lub na portalu z usługami dla freelancerów. Zaoferuj prowadzenie kampanii reklamowej w rozliczeniu za efekt, czyli, klient zapłaci, dopiero jak pozyskasz klientów na jego produkty lub usługi. Dzięki temu będziesz miał szansę zdobyć większe doświadczenie, operując wyższymi stawkami reklamowymi.



Wirtualny asystent

W erze cyfrowej coraz więcej osób pracuje zdalnie, co oznacza, że popyt na usługi wirtualnych asystentów rośnie. Przedsiębiorcy, freelancerzy, małe i średnie firmy poszukują niezawodnych usług wsparcia, które pomogą im zarządzać codziennymi zadaniami.

W przeciwieństwie do tradycyjnych przedsięwzięć biznes wirtualnego asystenta nie wymaga dużych nakładów finansowych.

Wystarczy komputer, dostęp do internetu, oprogramowanie do zarządzania projektami oraz niezbędne umiejętności, aby rozpocząć działalność

Jako wirtualny asystent możesz pracować z dowolnego miejsca i ustalać własne godziny pracy.

Daje to dużą elastyczność, co pozwala na równoczesne zajmowanie się innymi projektami, nauką lub rodziną.

Wirtualni asystenci mogą świadczyć różnorodne usługi, takie jak zarządzanie kalendarzem, obsługa e-maili, organizacja wydarzeń, marketing w mediach społecznościowych, tworzenie treści, badania rynkowe, obsługa klienta i wiele innych.



Wirtualny asystent

Dzięki temu możesz zaoferować usługi dopasowane do swoich umiejętności i zainteresowań.

Gdzie znaleźć klientów na tego rodzaju usługi?

Dołącz do grup na Facebooku, LinkedIn czy forach internetowych związanych z wirtualnymi asystentami lub branżami, w których chciałbyś się specjalizować.

Aktywnie uczestnicz w dyskusjach, oferując pomoc i dzieląc się wiedzą, co pozwoli Ci zbudować swoją reputację wśród potencjalnych klientów.

Na stronach takich jak Upwork, Freelancer, Guru czy PeoplePerHour często można znaleźć oferty pracy dla wirtualnych asystentów. Utwórz tam swój profil, podkreślając swoje umiejętności, doświadczenie i specjalizacje.

Nawiąż współpracę z agencjami zajmującymi się outsourcingiem, które często poszukują wirtualnych asystentów do współpracy przy różnych projektach. Opracuj listę potencjalnych klientów z firm i przedsiębiorstw z branży, w której chciałbyś się specjalizować.



Wirtualny asystent

Następnie przygotuj spersonalizowane wiadomości e-mail, przedstawiając swoje usługi i jak możesz im pomóc. Spróbuj nawiązać kontakt z firmami i pozyskuj pierwsze zlecenia.



Twórz fotografie i wideo stockowe

Zarabianie na zdjęciach stockowych to świetny sposób na generowanie dodatkowego dochodu, a dzięki prostym narzędziom, takim jak smartfony i aplikacje, nie musisz być profesjonalnym fotografem, aby zacząć.

W erze cyfrowej, gdy jakość aparatów w telefonach ciągle się poprawia, możemy tworzyć atrakcyjne, wysokiej jakości materiały przy minimalnym nakładzie.

Jak tworzyć zdjęcia, na których później można zarabiać, bez specjalistycznego sprzętu i doświadczenia jako fotograf?

Żeby ułatwić Ci wykonywanie zdjęć, które później możesz umieścić na platformie stockowej i na nich zarabiać, przygotowaliśmy dla Ciebie kilka wskazówek:

- Wykorzystuj smartfona: Nowoczesne smartfony mają dobre aparaty, które pozwalają na tworzenie zdjęć i filmów o wysokiej jakości. Upewnij się, że masz ustawioną najwyższą możliwą rozdzielczość i korzystaj z trybu HDR, jeśli jest dostępny.



Twórz fotografie i wideo stockowe

- **Naturalne oświetlenie:** Wykorzystuj naturalne oświetlenie, aby uzyskać najlepsze efekty. Słońce w ciągu dnia daje równomierne i jasne światło, które sprawdzi się zarówno na zdjęciach, jak i filmach. Unikaj bezpośredniego słońca i korzystaj z pochmurnych dni, aby uzyskać miękkie, naturalne oświetlenie.
- **Zasady kompozycji:** Poznaj podstawowe zasady kompozycji, takie jak reguła trzecich czy złoty podział. To pomoże Ci tworzyć atrakcyjne i dobrze zorganizowane zdjęcia, nawet bez doświadczenia jako fotograf.
- **Wykorzystaj otoczenie:** Wykorzystaj otoczenie, aby stworzyć ciekawe i unikalne zdjęcia. Przykłady to krajobrazy, miejsca, które odwiedzasz, ludzie w naturalnych sytuacjach czy przedmioty codziennego użytku. Staraj się szukać nietypowych kątów i perspektyw.
- **Edycja na smartfonie:** Istnieje wiele aplikacji do edycji zdjęć i filmów dostępnych na smartfony. Wykorzystaj je, aby poprawić kolory, kontrast, jasność i kadrowanie swoich zdjęć.



Twórz fotografie i wideo stockowe

Przykłady takich aplikacji to Snapseed, VSCO, Lightroom Mobile czy InShot.

Czym się sugerować przy wyborze platformy do sprzedaży zdjęć stockowych?

Przy wyborze platformy stockowej warto uwzględnić następujące czynniki:

- **Popularność:** Wybierz platformę o dużej bazie użytkowników i wysokim ruchu, co zwiększa szanse na sprzedaż Twoich zdjęć. Przykłady popularnych platform to Shutterstock, Adobe Stock czy iStock.
- **Wysokość prowizji:** Sprawdź, ile platforma oferuje za sprzedaż zdjęć. Prowizje mogą się różnić w zależności od platformy, a niektóre mogą oferować lepsze stawki dla początkujących twórców.
- **Akceptacja zdjęć:** Każda platforma stockowa ma swoje wytyczne dotyczące jakości i tematyki zdjęć. Zapoznaj się z nimi i upewnij się, że Twoje zdjęcia mają szansę zostać zaakceptowane.



Twórz fotografie i wideo stockowe

Jakie konkretne platformy warto wybrać - 8 sprawdzonych propozycji

Oto kilka popularnych platform stockowych, na których można sprzedawać swoje zdjęcia:

- Shutterstock: Jest to jedna z najbardziej znanych platform stockowych, która oferuje szeroki wachlarz obrazów, grafik i filmów.
- Adobe Stock: Platforma zintegrowana z aplikacjami Adobe Creative Cloud, takimi jak Photoshop i Illustrator. Adobe Stock oferuje wysokiej jakości zdjęcia, wektory i filmy.
- iStock (wcześniej iStockphoto): Współpracuje z Getty Images, jedną z najbardziej prestiżowych agencji fotograficznych. iStock oferuje różnorodne zdjęcia, ilustracje, wektory i wideo.
- Getty Images: To jedna z najbardziej znanych i prestiżowych platform stockowych, która oferuje wysokiej jakości zdjęcia i filmy dla klientów na całym świecie.



Twórz fotografie i wideo stockowe

- Dreamstime: Platforma, która oferuje szeroki wybór zdjęć, ilustracji, filmów i dźwięków. Dreamstime jest szczególnie przyjazna dla początkujących twórców.
- 123RF: Platforma oferująca różnorodne zdjęcia, ilustracje, wektory, filmy i muzykę. 123RF ma łatwą w obsłudze stronę internetową i oferuje konkurencyjne stawki dla twórców.
- Depositphotos: Jest to platforma z dużym zbiorem zdjęć, wektorów, filmów i ilustracji. Depositphotos ma intuicyjną stronę internetową i jest łatwa w obsłudze.
- Alamy: Oferuje szeroki wybór zdjęć stockowych, filmów i ilustracji wektorowych. Alamy ma wysoką akceptację zdjęć i oferuje konkurencyjne prowizje dla twórców.



Konsulting online

Konsulting online to doskonały pomysł na biznes, zwłaszcza dla osób, które chcą dzielić się swoją wiedzą i pasją z innymi.

Nie musisz być ekspertem w swojej dziedzinie, aby z powodzeniem prowadzić taką działalność - wystarczy posiadać praktyczne doświadczenie i chęć pomagania innym.

Pomysł na konsulting online opiera się na wykorzystaniu Twojej pasji i wiedzy, aby pomóc klientom w różnych aspektach ich życia.

Jeśli jesteś entuzjastą motoryzacji, możesz oferować doradztwo przy kupnie samochodu, pomagając klientom wybrać odpowiedni model, sprawdzić historię pojazdu czy negocjować cenę.

Z kolei jako doświadczony fotograf, możesz pomagać klientom w zbudowaniu domowego studia zdjęciowego na podstawowym sprzęcie, radząc w wyborze oświetlenia, tła czy ustawieniach aparatu.

Konsulting online to elastyczna forma biznesu, która pozwala na pracę z dowolnego miejsca i o dowolnej porze.



Konsulting online

Daje także możliwość pracy z szerokim spektrum klientów, zarówno indywidualnych, jak i biznesowych.

Gdzie szukać klientów na konsulting online?

Możesz pozyskiwać klientów na konsultacje online na kilka sposobów, poniżej przedstawiamy kilka sprawdzonych rozwiązań:

- Tworzenie kontentu i budowanie marki osobistej poprzez działanie w mediach społecznościowych - twórz regularnie materiały na TikToku, Facebooku lub YouTube i dziel się swoją wiedzą - dzięki temu zyskasz zaufanie osób, które poszukują porady od osób, która zna się na konkretnej dziedzinie.
- Udzielaj się na forach i grupach tematycznych, dziel się wiedzą i subtelnie proponuj konsultacje indywidualne w sprawie rozwiązania konkretnego problemu.
- Powiedz swoim najbliższym, czym się zajmujesz i w jakich sprawach pomagasz. Poproś ich, aby przekazali informacje dalej - dzięki temu jest szansa, że to oni znajdą dla Ciebie klientów.



Podsumowanie

Podsumowując, świat biznesu online oferuje wiele możliwości zarobkowych, które można dopasować do swoich umiejętności i zainteresowań.

W naszym e-booku przedstawiliśmy 11 pomysłów na dochodowy biznes online, obejmujących różne dziedziny - od e-commerce, przez tworzenie cyfrowych produktów, po usługi w mediach społecznościowych.

Te pomysły to idealne rozwiązanie dla osób, które chcą zacząć pracować na własny rachunek, pozwalając na rozwój i zdobywanie nowych umiejętności. Odkryj swój własny sposób na sukces w biznesie online i zacznij zarabiać dzięki swoim pasjom!



WoPloo - Poznaj nas Blżej



WOPLOO

WoPloo to platforma oferująca wiedzę i pełne zaplecze techniczne pozwalające na prowadzenie biznesu online. Treści i materiały, które u nas znajdziesz, zostały opracowane przy konsultacjach z najlepszymi ekspertami w swoich dziedzinach w naszym kraju.

Jeśli chcesz być najlepszy w danym biznesie i zarabiać ogromne pieniądze, to musisz uczyć się od najlepszych! Taką możliwość daje Ci WoPloo.

Na naszej platformie znajdziesz także szablony, lejki marketingowe i inne narzędzia niezbędne do tego, żeby zbudować dochodowy biznes.

Koniecznie odwiedź naszą stronę i dowiedz się więcej na temat możliwości, jakie daje Ci WoPloo i zacznij budować z nami swój dochodowy biznes online!



Jesteśmy częścią iLabs!



W świecie iLabs pasja do technologii spotyka się z różnorodnością, tworząc unikalne rozwiązania dla współczesnych wyzwań.

Nasza grupa z powodzeniem działa w sektorach takich jak marketing, wydawnictwa, turystyka czy sport.

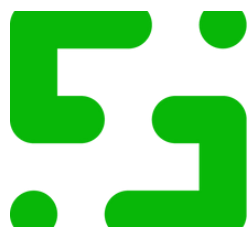
Dzięki współpracy i wymianie doświadczeń między zespołami rozwijamy się i zdobywamy szerokie kompetencje biznesowe, które następnie wzbogacają projekty realizowane dla naszych klientów.

Właśnie to zintegrowane podejście do działalności w różnych obszarach pozwala nam na kreowanie unikalnych rozwiązań, które otwierają nowe horyzonty.

Poznaj nasze projekty:



Jesteśmy częścią iLabs!



SiteCare

W SiteCare dbamy o sprawne działanie Twoich sklepów WooCommerce i stron WordPress.

Nasz zespół monitoruje sytuacje 24/7 i w razie konieczności błyskawicznie przystępuje do pracy, aby wyeliminować wszystkie nieprzewidziane problemy czy usterki, które mogłyby wystąpić np. na skutek aktualizacji WordPressa czy WooCommerce.

Zajmujemy się również optymalizacją i pozycjonowaniem stron oraz sklepów. Dbamy o poprawę szybkości ładowania stron, a także ich bezpieczeństwa i sprawność.

Troszczymy się również o SEO, pracując na wysokie pozycje Twojego serwisu w wynikach wyszukiwania Google.



Jesteśmy częścią iLabs!



AsiThemes to sklep z prostymi, lekkimi i minimalistycznymi motywami WordPress. Powstał on ze względu na deficyt rozwiązań, które będą dobrze zaprogramowane, responsywne i łatwe do załadowania - dlatego stworzyliśmy je sami!

Motywy dostępne w naszej ofercie świetnie sprawdzają się w przypadku Genesis, są bardzo czyste i proste, co przekłada się na ich efektywną pracę i bezawaryjność.

AsiThemes oferuje rozwiązania dla rozmaitych branż i sklepów online. Nasze projekty są przyjazne dla użytkowników, przejrzyste, co przekłada się na komfort osób korzystających ze strony.

Zdajemy sobie sprawę, że istnieje wiele sklepów z motywami WordPress, ale możesz mieć pewność, że te przygotowane przez nas są wyjątkowe!



Jesteśmy częścią iLabs!



Floor Is Lava to polska marka będąca częścią grupy iLabs, która specjalizuje się w tworzeniu rozwiązań mających wpływ na wygodę podczas użytkowania stron i sklepów opartych o WordPressa.

W naszej ofercie znajdziesz motywy, wtyczki i inne produkty, które powstają z myślą o zwiększeniu sprzedaży.

Nasze rozwiązania są niezwykle proste w obsłudze.

Mają również ogromny wpływ na User Experience i zwiększenie dochodów generowanych przez Twój biznes online!

