

Ko berete to knjigo imejte pred očmi dve stvari.
Edino razmišljanje, ki vas bo pripeljalo do uspeha je razmišljanje o prihodnosti. Če ste s svojimi mislimi usmerjeni v prihodnost, imate možnost za uspeh.

Aleš Lisac

Na internet večina ljudi ne gleda kot na medij oziroma mesto, kjer bi si lahko ustvarjali posel in zaslužek, čeprav osebno danes ne poznam industrije, ki bi ponujala večje možnosti in imela večji potencial, kot je gradnja posla in zaslužka na spletu.

Tadej Bevc

Ne vem, ali se Gorazd sploh že zaveda, kako veliko dodano vrednost s to knjigo daje ljudem ...
Le zavedajte se nje vrednosti!

Petra Škarja

ISBN 978-961-285-672-4



Cena 19,90 €

KAKO ZAČETI POSEL NA SPLETU IZ NIČ
V ČIM KRAJŠEM ČASU IN S ČIM MANJŠO INVESTICIJO



ZASLUŽEK NA INTERNETU ZA ZAČETNIKE

GORAZD SVETE

IZKUŠNJE, KI VAM BODO SKRAJŠALE POT IZ 3 LET NA 3 MESECE

Gorazd Svete

Zaslужek na internetu za začetnike

Založil: Gorazd Svete s.p.

Uredil: Robert Zadnik, AEC d.o.o.

Lektorirala: Mojca Leskovšek Svete

Fotografije: Gorazd Svete, Pixaby

Tisk: LUART d.o.o.

Naklada: 500 izvodov

Kočevje, 2017

CIP - Kataložni zapis o publikaciji

Narodna in univerzitetna knjižnica, Ljubljana

658:004.738.5

339.138:004.738.5

SVETE, Gorazd

Zaslужek na internetu za začetnike : kako postaviti posel na spletu iz nič / Gorazd Svete. - Kočevje : G. Svete, 2017

ISBN 978-961-285-672-4

289791744

Gorazd Svete

Zaslужek na internetu za začetnike

Kako postaviti posel na spletu iz nič

*„Človeka ne moreš naučiti ničesar,
lahko mu le pomagaš,
da odkrije znanje v sebi.“*

Galileo Galilei

VSEBINA

Predgovor	9
Zahvala	13
Uvod	15
Zakaj jaz?	27
Osebnostna rast in motivacija	47
Pravila za uspeh	59
Prednosti in načini za zaslužek na internetu	77
Drugi načini za delo in zaslužek na internetu	98
Postavite temelje	109
Orodja	125
Osnove internetnega marketinga	141
Zaključek	147

Predgovor

Z Gorazdom sva se dobila na kavi. Na srečanje ob kavici sem pristal iz dveh razlogov. Prvi je ta, da je bil naša stranka, drugi pa ta, da je iz Kočevja. Jaz sem prvih 5 let svojega življenja preživel v Kočevju, lani pa smo se preselili v Slavski Laz v Kostelu. Z Gorazdom sva praktično soseda.

In ob pitju kave sem mu obljubil, da bom prebral njegovo knjigo in da bom napisal nekaj vrstic, ki bodo objavljene v tej knjigi. Sedaj sta od te moje obljube minila že dobra dva meseca. Gorazda ne morem več vleči za nos, zato sedaj v naglici pišem tole.

Pomemben nasvet za vse podjetnike (ki ga jaz ravnokar kršim)!

Od mene pričakujete kakšno marketinško ali podjetniško lekcijo, ne pa tole, si verjetno mislite. No lekcija prihaja. Na kratko. Če želite biti v poslu uspešni, morate znati reči tudi ne. Ceniti morate svoj čas. Vsakič, ko nekomu rečete da, ste

nekomu drugemu (najverjetneje sebi) rekli ne. Gorazda cenim. Spoštujem to, da se je lotil pisanja knjige, da misli naprej, da se izobražuje, da je spremenil svojo osnovno dejavnost. Vendar pa, če bi jaz v resnici dovolj cenil svoj čas, bi Gorazdu rekel ne. Ker v času, ko pišem tole, bi lahko naredil marsikaj, kar je za moje podjetje in moje cilje bolj pomembno. Ampak, ker sem obljubil, sem sebi rekel ne, Gorazdu pa da. Seveda gre v tem primeru za majhno stvar. Ampak pomembno je, da vam je jasen princip. Vedno, kadar neki osebi ali nekemu projektu rečete DA, ste se rekli NE neki drugi osebi ali nekemu drugemu projektu.

Podjetniki moramo ceniti svoj čas. Najprej se moramo ukvarjati s tistimi aktivnostmi, ki v resnici prinašajo rezultate. Za vse ostalo bo itak potem zmanjkalo časa. Neizprosni moramo biti do vseh, ki nam kradejo čas. Zato izklopite Facebook, izklopite zvočna opozorila na telefonu in elektronski pošti. Delajte vedno samo eno stvar. In tisto kar delate, delajte osredotočeno, v okolju, kjer je čim manj motečih faktorjev.

Pred leti sem v Atenah predaval podjetju, ki je bilo 135 let vodilno v svoji panogi. Delovali so v panogi, v kateri je deloval tudi Gorazd. Moje predavanje je poslušalo približno 250 managerjev tega podjetja. Nad predavanjem so bili tako navdušeni, da so mi obljubili, da me bodo povabili tudi naslednjič. Pa me niso ... Ker so bankrotirali! Govorim o podjetju Kodak. Bankrotirali so zato, ker niso želeli videti resnice. Bankrotirali so zato, ker niso hoteli doumeti, da

ljudje za fotografiranje več ne uporabljamo filmov, ampak fotografiramo kar s telefoni ali digitalnimi kamerami. Kako je možno, da se niso znali, želeli prilagoditi?

Večina podjetnikov ima podoben problem, kot ga je imel Kodak. Ne znajo se, ali pa se nočejo pogledati v ogledalo. Imajo neverjetno sposobnost samozavajanja. Vse okoli sebe vidijo kristalno jasno, samo sebe in položaja v katerem so, pa ne vidijo jasno. In čakajo. Čakajo, da jih povozi čas, čakajo na minus na bančnem računu.

Gorazd prihaja iz iste panoge kot Kodak. Tudi njega je digitalizacija fotografije spravila iz posla. Strank je preprosto zmanjkalo. Kako dobro se je Gorazd prilagodil? To vam naj pove sam. Veliko o njegovi preobrazbi govori tudi ta knjiga.

Če ti posel ne gre, to samo pomeni, da moraš nekaj spremeniti. In celo lažje je nekaj spremeniti, če se panoga popolnoma sesuje. Težje je narediti spremembo v panogi, kjer še nekako gre. Poglejte recimo primer tiskanih revij, časopisov, ali pa turističnih agencij. Veliko se je spremenilo v njihovih panogah, pa vendar nekateri še vedno delajo tako, kot so pred desetimi leti. Samo, da danes delajo veliko več, za manj denarja.

Ko berete to knjigo imejte pred očmi dve stvari. Edino razmišljanje, ki vas bo pripeljalo do uspeha, je razmišljanje o prihodnosti. Če ste s svojimi mislimi usmerjeni v prihodnost, imate možnost za uspeh. Če večino časa razmišljate o starih dobrih časih, potem ste na Kodakovi

poti. In druga še pomembnejša stvar. Cenite svoj čas! Vse ostalo se da kupit, časa pa ne. Uporabite tisto nekaj trdne volje za to, da se takoj zjutraj spravite k nalogam, ki so res pomembne in ki vam prinašajo najboljše rezultate.

Aleš Lisac

Zahvala

Napisati to knjigo je bila morda ena od mojih najtežjih odločitev, saj si kaj takšnega še pred kratkim nikakor nisem mogel predstavljati. Odločitev za ta korak pa sem sprejel zato, ker se mi zdi to eden od boljših načinov širjenja pridobljenih znanj in izkušenj, ki lahko pomagajo še komu, da se bo odločil nekaj spremeniti in s tem poskrbeti za svojo blaginjo.

Da je ta knjiga nastala, sem hvaležen vsem avtorjem, katerih knjige sem prebral in vsem ljudem, katerih webinarje in seminarje sem poslušal in se iz njih učil.

Še posebej pa se želim zahvaliti Alešu Liscu, Tadeju Bevcu, Saši Einsiedler, Petri Škarja in Tomažu Gorcu, da so mi podarili nekaj svojega dragocenega časa in napisali prispevke, ki tej knjigi nedvomno dajejo še dodatno težo. Petri Škarja pa poleg tega še za pomoč in nasvete pri pisanju in izdaji knjige.

Vsekakor velja velika zahvala moji družini, ki me pri mojem početju podpira in verjame vame, ženi Mojci pa tudi za lektoriranje knjige.

Gorazd Svete

Uvod

Denar je sveta vladar

Oh, ta prekleti denar, bo morda pomislil marsikdo od vas. Kamor koli se obrneš, povsod je potreben denar. Od rojstva do smrti. In kako je vse drago, se vam ne zdi? Pa je res tako?

Se vam zdi Iphone nove generacije drag? Vprašajte Billa Gatesa, če je drag. Se vam zdi nemara 10 metrska jadrnica draga? Vprašajte Romana Abramoviča, če je draga.

Torej: ni preklet denar in niso stvari drage, le večina ljudi ne zasluži dovolj, da bi si jih lahko zlahka privoščila. Denar je in bo, prav tako pa bodo tudi dobrine vedno imele svojo ceno. Tukaj ne morete spremeniti ničesar. Kar pa lahko spremenite, je vaš zaslužek, tega pa lahko povečate. Najti morate le način, kako boste to storili. Možnosti je danes, verjeli ali ne, več kot kadar koli doslej. Česa se boste lotili, pa je odvisno tudi od tega, kje se nahajate v tem trenutku, kaj počnete sedaj in kakšne so vaše želje.

Morda:

- **Imate svoje izdelke ali storitve in bi radi povečali prodajo?**
- **Ste nezadovoljni s svojimi prihodki?**
- **Ste nezadovoljni z odnosi v službi?**
- **Ste nezaposleni ali imate premajhno pokojnino?**

V nadaljevanju vam bom predstavil eno od najperspektivnejših možnosti, s katero lahko pridete do dodatnega zaslužka ali pa se ji posvetite v celoti in postane celo vaša osnovna zaposlitev.

Kot boste videli, je knjiga namenjena tako podjetnikom, ki bi želeli učinkovito prodajati svoje izdelke ali storitve na internetu, kot tudi tistim, ki ne prihajajo iz podjetniškega okolja in bi se radi nečesa lotili, pa ne vedo, kako začeti. Zato so v knjigi nekatera poglavja, ki so bolj namenjena prvim, spet druga pa bodo bolj zanimala druge. Je pa ključno, da jih poznate oboji, saj je princip delovanja v obeh primerih več ali manj enak.

Realnost današnjega časa

Živimo v času, ko nas vse hitrejši razvoj tehnologij, hitrejši način komunikacije in s tem tudi večje spremembe v delovanju političnih, družbenih in gospodarskih sistemov vodijo v vse pogostejše spoznanje, da moramo za svojo

blaginjo, za svoje življenje, **poskrbeti sami**. Dokler smo odvisni od dobre volje drugih, se nam žal večinoma slabo piše.

Konkurenca ni vse večja le pri prodaji proizvodov, temveč tudi pri „lastništvu“ zaposlitve. Redna zaposlitev in fiksna plača sta pojma, ki se vse bolj izgubljata v drugačnih rešitvah, ki jih zaposlenim ponujajo njihovi delodajalci. Podobno je tudi z osem urnim delavnikom, pa čeprav si nekateri še vedno optimistično prizadevajo, da bi ga ohranili. Dokler bo na trgu toliko delovne sile, ki bo pripravljena delati eno uro več, povrhu tega pa še za en evro manj od trenutno zaposlenih, bo situacija takšna, kot je. Glede višine pokojnine in zviševanja starostne in delovne dobe je pa tudi več ali manj jasno, kakšen bo trend v prihodnosti. Vsekakor nas že sedaj na veliko opozarjajo, da si moramo sami priskrbeti „rezervo“, ki nam bo pomagala preživeti starost.

Istočasno pa nas „finančno izčrpava“ tudi vse večja količina najrazličnejših izdelkov na trgu, ki jih „preprosto moramo imeti“. Nekateri med njimi, recimo oblačila in obutev, so se v zadnjih letih morda res pocenili, vendar jih je treba zaradi slabših materialov in slabše kvalitete izdelave pogosteje menjati. Na drugi strani pa nas v menjavanje prisilijo tudi izboljšave in modernizacija izdelkov. Za primer naj omenim mobilne telefone, kot enega od trenutno najbolj popularnih izdelkov. Je že kar malo „sramotno“, če ga ne zamenjamo po dveh ali treh letih, pa če boljšega potrebujemo ali pa ne.

Vse več jih je in vse večji so tudi razni stroški, ki jih do pred kratkim sploh ni bilo. Stroški za upravitelje večstanovanjskih zgradb, za varovanje v mestnih soseskah, za različne okoljske dajatve in podobno, nam zneske na rednih mesečnih položnicah občutno povečajo.

Pa tudi obvezne dajatve za državo so vedno večje, čeprav iz teh naslovov dobimo vedno manj. Pogledjte recimo samo zdravstvo. Poleg osnovnega in nato še dodatnega ter še kakšnega posebnega zdravstvenega zavarovanja moramo vseeno plačevati vse več zdravniških pregledov, raziskav in posegov, da ne govorim o doplačevanju zdravil v lekarnah. O vseh teh stroških različne analize glede rasti življenjskih stroškov in realni rasti plač navadno sploh ne govorijo, so pa ti stroški tukaj in jih moramo nekako pokriti.

Za koliko pa so v tem času sploh zrasle plače? Poznam kar nekaj ljudi, ki so se jim celo precej zmanjšale. Pa ne samo realno, ampak tudi nominalno. Pač niso vsi zaposleni v službah, kjer so plače in njihova rast določeni z administrativnimi faktorji.

Po nekaterih raziskavah naj bi bila že leta 2020 depresija ena od najpogostejših bolezni. Depresija zaradi brezplodnega iskanja službe ali stalnega strahu pred izgubo delovnega mesta. Depresija zaradi 10 ali celo 12 ur preživetih v službi, ko bo kljub temu, mesečna plača komaj zadoščala za pokritje osnovnih stroškov do konca meseca. Nekateri so že sedaj prisiljeni delati v dveh službah, da naberejo dovolj denarja za preživetje. Morda si večina ne bo niti želela dočakati

pokojnine, ker bo zaradi mizernega zneska, ki jim ga bodo odmerili, tako ali drugače prisiljena delati še naprej. Vam to zveni znano morda že sedaj?



Pa ni moj namen biti črnogled, ampak takšna je pač trenutna realnost. Ne mislim niti iskati vzrokov za to stanje ampak opozoriti na eno od možnosti, ki bo morda prav vam pomenila rešitev za vašo situacijo. Bistveno pri vsem tem je, da si najprej razjasnite, da je prav vse v vaših rokah. Ali se boste podredili prej omenjenemu črnemu scenariju, ali pa **SE BOSTE ODLOČILI ZA SPREMEMBO**, je odvisno namreč zgolj od vas.

Velika sprememba v ekonomiji

V svetovni ekonomiji se je začela dogajati **velika sprememba** nekje okoli leta 1980, ko so se začeli pojavljati prvi računalniki za domačo rabo. Potem pa smo preko razvoja programskih oprem in vse večjega nabora naprav prišli v čas, ko je digitalizacija prisotna skoraj povsod. Vmes so se zgodila tudi socialna omrežja, računalniki pa ne le, da so prišli v vsak dom, temveč jih praktično nosimo v žepu vedno in povsod.

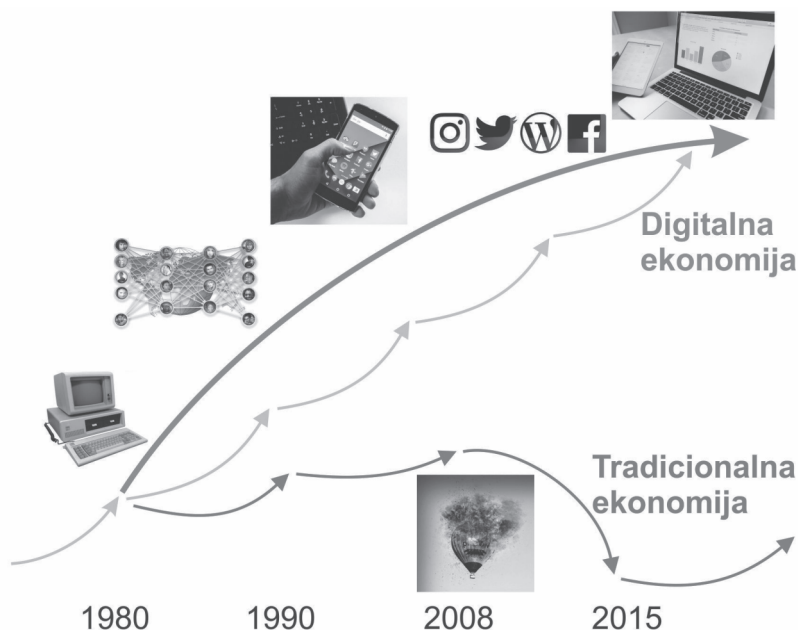
To je tudi razlog, da je od svojih začetkov DIGITALNA EKONOMIJA stalno v porastu, medtem ko klasična ekonomija večinoma stagnira oziroma celo pada. Zaradi digitalizacije so se morale nekatere dejavnosti bistveno spremeniti in prilagoditi, nekatere pa preprosto niso več mogle obstati in so izumrle. Ali pa so na poti izumrtja. Na drugi strani pa se je pojavilo mnogo novih dejavnosti in s tem tudi novih poklicev, ki so danes zelo popularni in jih pred petnajstimi leti sploh še ni bilo. In vsi ti novi poklici so produkt DIGITALNE EKONOMIJE.

V najrazvitejših državah se že od leta 2015 dalje zelo pogosto uporablja termin **PODJETNIŠKA DOBA**. To preprosto pomeni, da so se ljudje začeli odločati za spremembo. Vse več zaposlenih je začelo spreminjati svojo miselnost in prehaja iz sfere zaposlenih v sfero podjetnikov

prav zaradi širokih možnosti, ki so jim na voljo. Poleg tega pa si ljudje tudi vse bolj želijo pobegniti iz trenutnih vsakdanjih omejujočih rutin in uresničiti svojo prvinsko željo po samostojnosti in svobodi. Željo po tem, da bi živeli svoje življenje po svojih željah.

Podjetništvo je namreč tista oblika zaposlitve, ki omogoča svobodo odločanja o tem, da delate stvari, ki vas veselijo in ne tisto, kar vam je trenutno na voljo. Naj se sliši še tako pretirano, sami se odločate tudi o višini zaslužka in posledično o tem, kdaj in koliko delate ter koliko imate prostega časa. Ker pa zahteva postavitev lastnega podjetja v klasični ekonomiji običajno kar veliko zagonsko investicijo, se mnogi za to obliko ne odločijo, bodisi zaradi pomanjkanja denarja bodisi zaradi pomanjkanja poguma.

Razvoj interneta pa je omogočil, da si lahko praktično vsakdo postavi svoje lastno podjetje. Finančna investicija je namreč lahko prav smešno nizka. Zato je to priložnost tako za brezposelne osebe, da pridejo do zaposlitve in zaslužka, kakor tudi za zaposlene, ki si na ta načina popravijo svoje finančno stanje, izboljšajo pogajalske pozicije v službi ali pa celo najdejo možnost za popolno spremembo. Tistim, ki so že podjetniki, pa predstavlja internet možnost za bistveno cenejšo in kvalitetnejšo promocijo njihovih izdelkov ali storitev in s tem povečanje prodaje in zaslužka.



Revolucionarna odkritja povzročijo v klasični ekonomiji najprej stagnacijo in šele po prilagoditvi pride do rasti, medtem ko pomeni v okolju digitalne ekonomije vsako veliko odkritje takojšen in velik razmah. Prav tako je digitalna ekonomija manj podpržena vplivom raznih kriz.

Lasten posel na internetu

Internet je najhitreje rastoča gospodarska dejavnost na svetu. O tem ni nobenega dvoma, zato se to dejstvo splača izkoristiti. Treba je le spremeniti način razmišljanja. Postaviti svoj lasten internetni posel postaja v tehničnem smislu vse lažje opravilo. Prav nobenega drugega posla pa tudi ne morete začeti s tako majhnim denarnim vložkom. Še posebno, če upoštevamo, da računalnik in dostop do

interneta najverjetneje že imate. Ni vam treba najemati poslovnega prostora, saj boste lahko delali kar iz udobja svojega doma. Zato tudi ne boste trošili za opremo prostorov, za prodajne police in izložbe. Ne boste imeli dodatnih stroškov za elektriko, vodo, ogrevanje ali hlajenje, odvoz smeti, telefon... Izognili se boste dodatnim investicijam v strojno opremo, zaloge prodajnih izdelkov ali materialov in še bi lahko našteval.

Zaradi hitrega razvoja in sprememb, pa je treba nameniti vedno več časa za spoznavanje novosti in izobraževanje. Tukaj pa se boste lahko odločali za brezplačno ali plačljivo izobraževanje, najverjetneje pa kar za kombinacijo obeh. Ne obremenjujte pa se s tem na začetku. Bistveno je, da greste korak za korakom. Najprej se seznanite s tem, kako postaviti osnovo. Potem pa se vam bodo sama odkrivala področja, kjer boste potrebovali dodatne informacije. Ko boste vedeli kaj potrebujete, pa boste to znali tudi poiskati. Vsekakor: prej kot boste začeli in naredili prve korake, ki so zagotovo najtežji del, prej boste prišli na zeleno vejo.

Prepričan sem, da vam bo lahko ta knjiga pri vašem začetku koristila vsaj toliko, da ne boste ponavljali začetnih napak, kakršne sem delal sam, in da boste zato prišli do rezultatov veliko hitreje in z manj truda.

Glede na to, kako enostavno je pravzaprav postaviti tak posel, se za njega še vedno odloča relativno malo ljudi. Po mojih izkušnjah je za to krivih teh sedem razlogov:

- Ljudje ne vedo, katere so sploh možnosti za zaslužek na internetu

Nekatere boste spoznali že, ko boste prebrali to knjigo, druge pa se boste naučili z lahkoto prepoznavati.

- Nepripravljenost za prelevitev iz zaposlenega v podjetnika

Če ste zaposleni, dobite plačo, če ste podjetnik ustvarite zaslužek. Na internetu plač ni, je samo zaslužek. Tega miselnega preskoka mnogi ne želijo narediti.

- Strah pred tehnologijo

To je neupravičen predsodek. Prepričajte se, preberite mojo zgodbo v nadaljevanju.

- Nezaupanje v svoje lastne potenciale

Tudi to je napačno prepričanje. Mislite, da niste talentirani? Za uspeh na katerem koli področju potrebujete le 10% talenta in 90% dela.

- Pomanjkanje časa

Opazujte, koliko časa porabite sedaj za ogled že večkrat videnih filmov, nadaljevank in reality showov na TV in

kako dolgo ste recimo na Facebooku. Je to več kot 20 ur na teden? Ali lahko od tega časa odštejete 10 ur na teden in tako pridete do minimalnega fonda ur, s katerim lahko začnete graditi svoj posel na internetu? Se vam zdi, da bi šlo?

- Ljudje ne vedo, kako bi se tega lotili

Najhitreje in najlažje boste začeli, nadaljevali in prišli do zaslužka, če boste sledili tiste, ki že imajo izkušnje. Še boljše, da si izberete mentorja. Ne poslušajte negativcev, ki se niso nikoli ničesar zares lotili.

- Nezaupanje

Ljudi vse prevečkrat premamijo obljube o hitrih in lahkih zaslužkih, kjer pa običajno ne dosežejo pravih rezultatov in izgubijo še nekaj svojega denarja. Naj vam to ne vzame volje, saj zaradi takšnih primerov ni prevara prav vse na internetu.

Kot lahko vidite, imajo do sedaj tako veliki razlogi, kar naenkrat precej manjšo težo. Jih torej lahko presežete? Zagotovo se vam bodo odprle do sedaj najbrž neznane možnosti, kako lahko s pomočjo interneta zaslužite dovolj, da uresničite vsaj delček svojih sanj.

Zakaj jaz?

Izkušnje štejejo

V času svojega delovanja na internetu sem spoznal veliko ljudi, ki so iskali tisto nekaj, kar bi jim zagotovilo dodaten ali celo edini zaslužek, a so se velikokrat izgubili v poplavi tako pravih kot tudi napačnih informacij. Zato so se počutili prevarane in so potem v veliki večini tudi odnehali. Tudi sam sem izkusil marsikaj, le da nisem odnehal in sem trmasto raziskoval ter se učil še naprej. V svojem začetnem obdobju si še nisem znal poiskati pomoči, zato sem preizkušal in analiziral veliko priložnosti in „priložnosti“ ter se jih naučil prepoznavati. Moja pot je bila zato kar precej daljša, kot bi lahko bila. Je bilo to dobro ali slabo? Kakor se vzame. Slabo zato, ker bi lahko do rezultatov prišel veliko prej, dobro pa zato, ker sem na ta način pridobil še več znanja, še več izkušenj.

Poznavanje mojih izkušenj vam lahko vašo pot bistveno skrajša, ne glede na to, da smo različne osebnosti, z

drugačnimi sanjami ter življenjskimi in poslovnimi cilji. Osnovni koraki, ki jih prehodimo na začetku naših poti so si namreč zelo podobni, šele kasneje nadaljujemo vsak v svoji smeri. Tako kot se naučimo hoditi, govoriti ali voziti kolo vsi na zelo podoben način. Šele kasneje postanejo eni tekači, drugi kolesarji, nekateri pa politiki.

Moja pot – offline

Moja internetna zgodba se je začela pravzaprav že pred kakšnimi 15. leti, v nadaljevanju boste videli zakaj. Takrat sem se, kot podjetnik v fotografski dejavnosti, naročil na bilten „Korak pred konkurenco“. V tem biltenu je marketinški strokovnjak Aleš Lisac delil prodajne nasvete, takrat seveda še večinoma brez kakih velikih poudarkov glede dela na internetu. Obiskal sem tudi kar nekaj njegovih seminarjev in nakupil nekaj deset knjig s tematikami o podjetništvu in motivaciji ter miselni naravnosti. Takrat vsega še nisem uspel popolnoma medsebojno povezati in implementirati v sebe in v svoj posel. Najbrž tudi zato, ker je ta še lepo uspeval in morda čas še ni bil čisto „zrel“. So mi pa pridobljene informacije dale takrat kar nekaj poslovnih zamisli in nekatere so mi tudi lepo uspele. Imel sem recimo kartice ugodnosti za svoje kupce veliko pred našimi supermarketi. Verjetno pa je vse, kar sem takrat poslušal in

bral, čakalo na čas, da „bruhne na plan“, saj sem mnogim, ki so me spraševali, zakaj to počnem, odgovarjal, da bo fotografska dejavnost slej ko prej zašla v krizo in je to pač investicija v prihodnost.



Knjige so najcenejša investicija v vas same, v vaše znanje. In vedno so pri roki.

Začetna tipanja na spletu

Pred približno petimi leti sem se po „kofetkanju“ z znancem tudi sam začel malce ogledovati po internetnih možnostih. Ampak, saj najbrž veste kako. Gremo na Google in odtipkamo „zaslužek na internetu“. Kam te tako iskanje pripelje, pa je nekaterim od vas zagotovo že poznano. Saj ste že poskusili, mar ne?

Seveda sem marsikaj od tega tudi testiral, pa zelo kmalu ugotovil, da tu ne bo kruha. Sploh ne zlahka, tako kot so na veliko obljubljali. Zato sem na hitro sklenil vse skupaj opustiti. Nisem pa si mislil, da le začasno.

Bolj resno zanimanje za internet

Pred tremi leti pa je moje podjetje začelo beležiti resen upad prodaje. Moja eksistenca sicer še ni bila popolnoma ogrožena, bi se pa moral odreči še zadnjemu zaposlenemu človeku in tako prebiti v svojem studiu praktično ves svoj čas. Od ponedeljka od 8. ure do sobote do 12. ure, z odmori za prehranjevanje in spanje. Veliko preostalega časa pa bi porabil še za razna opravila, ki jih v rednem delovnem času ni mogoče narediti. Ne bi si mogel privoščiti dopusta in ne bi smel niti zboleti. Ne bi imel nobenega časa, ne za družino, ne prijatelje in svoje hobije. Ker tega nisem hotel, sem se začel ozirati po rešitvah, ki bi mi pomagale spet zadihati, čeprav sem se zavedal, da je moj posel v obliki kot sem ga delal, že preživel svoje najboljše čase. Saj veste, nekateri poklici sčasoma tudi izginejo in se z njimi ukvarjajo le še redki, bolj butično ali celo ljubiteljsko. Da pa bi popolnoma opustil svoj posel in se morda nekje zaposlil, pa zame niti slučajno ni bila sprejemljiva možnost.

Kot podjetnik seveda nisem mogel čakati, da mi bo pomagal nekdo drug. Zato sem ponovno začel, prav nerodno, brskati po internetu. In, glej ga zlomka! Že po treh dneh sem nepričakovano dobil elektronsko sporočilo, ki mi ga je poslal Tomaž Gorec, strokovnjak za internetne posle. Tomaž mi je ponudil sodelovanje pri enem izmed njegovih projektov. Šlo je za medsebojno pomoč: s svojo ekipo bi me učil pisati članke za internet, sam pa bi v zameno za to svoje članke objavil na njegovi spletni strani Preberite.si. Ker sem si nekako pol leta pred tem ogledal film „The Secret“, sem pomislil: „Hudo! Če ni to Zakon privlačnosti!“

Kot strokovnjak za internetne posle je Tomaž omenjeno ponudbo poslal veliki množici svojih kontaktov. Moj kontakt pa je dobil, ko je bil gostujoči predavatelj na enem od seminarjev Aleša Lisca. Zdaj torej vidite, kako je vse povezano?

Začetek

ODLOČIL sem se, da ponudbo sprejemem in TAKO SE JE ZAČELO. Kar naenkrat se mi je začel odpirati nov svet. Po začetnem učenju pisanja člankov sem namreč že kmalu začel - in sicer po korakih - spoznavati, kako je mogoče zaslužiti na internetu. Zvedel sem, kako delujejo partnerski

programi, kako prodajati svoje izdelke in kako je mogoče ustvariti svoje nove produkte „iz nič“. Spoznal sem tudi kakšna pravila je potrebno upoštevati pri delu na internetu, kako si izdelati spletne strani, kako oglaševati na internetu in kako se medsebojno povezujejo posamezna internetna orodja. In kar je izredno pomembno: začel sem spoznavati veliko novih ljudi! Pri njih me je najbolj presenetilo to, da jih večina razmišlja predvsem v smeri kreiranja posla, ki jim bo omogočil samostojno in svobodno življenje, neobremenjeno z negativnimi vplivi sedanjega časa. Vsi imajo izredno optimistično naravnano miselnost in vsi so vedno pripravljeni tudi pomagati.

Nadaljevalo se je tako, da se mi je po mesecu učenja in pisanja člankov oglasila ena izmed „sošolk“ pri Tomaževem projektu, ki je dobila ponudbo za nekakšen internetni posel. Ker ni vedela za kaj gre, je pa videla, da sem bil precej aktiven pri pisanju člankov, je predlagala, da bi to ponudbo raziskala skupaj. Vpisala sva se v program in zdaj sva bila že dva, ki „nisva imela pojma“. Kar nekaj vode je preteklo, da sva ugotovila, da gre za nekakšen partnerski program z elementi mrežnega marketinga in z integrirano svetovno spletno trgovino.

Se pa je takoj po vpisu v ta program sprožil pravi plaz. Tam so naju takoj vpisali v nekakšno skupino za pomoč začetnikom, ki je delovala v jezikih z območja bivše Jugoslavije, kar je bilo, zaradi mojega „znanja“ angleščine, za mene prava odrešitev. Kasneje se je celo izkazalo, da je

bilo sodelovanje v tej skupini morda odločilnega pomena, da sem danes tukaj, kjer sem. Tudi zato, ker sem v njej, poleg mnogih prijateljev in njihove pomoči, dobil tudi prevedene učne materiale s področja internetnega delovanja, vključno z internetnim marketingom.

Slovenski Boris

Kmalu je prišlo tudi prvo povabilo za webinarje (to so seminarji preko interneta, ki jih lahko spremljamo kar od doma), ki smo jih imeli kar dvakrat na teden. Na enem so člani z daljšim stažem razlagali, za kaj pravzaprav pri temu programu gre in kako se naredijo določena osnovna tehnična opravila, na drugem pa je, recimo mu Boris, doma iz Srbije, razlagal osnove internetnega marketinga, tehnike in potrebna orodja ter kako vse skupaj povezati v uspešen sistem. Zelo velik poudarek pa je bil tudi na motivaciji in miselni naravnosti. Sam sem ga prav z užitkom poslušal, saj se mi je zdelo, da ima prav vse, kar je povedal, tudi rep in glavo. Počasi sem začel spoznavati in razumeti prednosti, ki jih prinaša delo preko interneta, in kmalu mi je postalo jasno, da bo mogoče uspeli le z učenjem in s pridobivanjem novih znanj. Skratka: postati moram nekakšen „slovenski Boris“. Postati moram oseba, ki bo veliko vedela in bo pripravljena svoje znanje tudi deliti z drugimi. Zato sem začel zares aktivno delati na tej zamisli.

V tem času mi je ponudil svoje mentorstvo še Tomaž, kar sem seveda z veseljem sprejel. Pri tem pa sem naredil veliko, res veliko napako. Zaradi neznanja, neizkušenosti in predvsem zaradi svoje nepotrebne zadržanosti, njegovega mentorstva nisem izkoristil toliko kot bi ga lahko. Zagotovo bi do nekaterih rezultatov prišel še veliko, veliko prej. Zato se nikoli ne bojte vprašati za nasvet, pomoč ali karkoli drugega, kar je v interesu izgradnje vašega posla. Morda kdaj res ne boste dobili tistega, kar ste si zaželeli, vendar ne vzemite tega osebno ali kot poraz. Morda ste se obrnili na napačno osebo, morda tej osebi ni všeč to, kar delate ali pa vam v tistem trenutku le ne utegne pomagati. Za vsakogar mora biti njegov posel prioriteta. Tudi za vas. Če zelenega ne boste dobili na enem mestu, boste poiskali drugo pot, ki vas bo peljala proti vašemu cilju.

Nauk = ne bojte se vprašati!

Nekoliko kasneje sem se vpisal še v program Digital Experts Academy in spoznaval pristope, ki jih uporabljajo tudi internetni tržniki v tujini, saj obstaja za angleško govoreče področje veliko večja baza potencialnih strank, hkrati pa tudi veliko večja konkurenca. Ugotovil sem, da v samem

pristopu velikih razlik pravzaprav ni, je pa moč najti veliko več zelo dobro narejenih učnih programov. Za nekatere od njih pa je potrebno odšteti, za naše pojme, kar pravo malo premoženje. V tem času sem primerjal še različne internetne servise in njihova orodja ter prišel do ugotovitev, katera so za mene optimalna tako vsebinsko kot tudi cenovno.

Moja spoznanja

V tem času sem na podlagi lastnih izkušenj prišel do nekaterih zame precej pomembnih spoznanj, ki lahko tudi vam prihranijo veliko časa in denarja.

1. Najprej razrešimo vprašanje, ki vas verjetno najbolj muči. Ali je na internetu mogoče zaslužiti? Odgovor je - **VSEKAKOR**. Ko se spustite na internetna področja, se vam začnejo odpirati nove in nove možnosti, na katere najprej sploh ne pomislite.

Naj vas pa takoj postavim na realna tla. Če me vprašate, ali je možno zaslužiti brez učenja, brez dela ali čisto brez vsakega denarnega vložka, vam odgovorim: **ZELO MALO VERJETNO!**

Mislim, da je tudi vam jasno, da denar ne raste na drevesu in bi ga lahko le pobrali. Prav vsakdo pa ima možnost, da si

izbere drevo, ki ga bo posadil, ga negoval in skrbel za njegovo rast ter na koncu pobral pridelek. Vsakdo, tudi vi!

Ne potrebujete namreč na tisoče evrov in ne „prave“ (formalne) izobrazbe, niti ni pomembna vaša starost, niti ne potrebujete zvez, lahko ste noseči ali imate majhne otroke. Razumete? Ni razloga, da ne bi uspeli. Poznati morate le nekatere osnove, o katerih govorim v tej knjigi.

2. Na podlagi objav na moji spletni strani me je začelo kontaktirati vse več ljudi, ki jih je zanimalo, kako priti do zaslužka na internetu. Na žalost, pa velika večina njih ni bila pripravljena vložiti svojega časa, energije in nekaj malega denarja v to, da bi se naučili, kako izboljšati svoje stanje. Bolj so jih zanimale bližnjice do dobrega zaslužka, katere pa spadajo bolj v domeno znanstvene fantastike. Zaradi tega poskušam na različne načine deliti svoje pridobljene izkušnje in tako slediti ideji o „slovenskem Borisu“ in na ta način pomagati tudi drugim, vendar ne več samo v okviru tistega prvega partnerskega programa, ampak na splošno.

3. Z znanjem in izkušnjami je prišlo tudi spoznanje, da se zamišljene „vloge“ ne bojim več, kljub temu, da bo veliko „Borisov, Tomažev ali Alešev“ verjetno vedno korak pred menoj. Zato ker se izobražujejo tudi oni, ker napredujejo tudi oni. In vem tudi, da bom z njihovim napredovanjem napredoval tudi sam, zato ker bodo njihova znanja na nek način zagotovo prehajala tudi name.

4. Če hočem nekaj imeti ali dobiti, moram to „zahtevati“. Če ne bom „zahteval“, tega zagotovo ne bom dobil. Prav nič se ne zgodi samo od sebe, brez našega predhodnega „zahtevka“. Primer, da je temu tako, dokazuje tudi moje fotografiranje s predsednikom Slovenije, ko je ob neki priložnosti obiskal moj domači kraj.

Če ga takrat ne bi nagovoril in mu povedal, da želim imeti skupno fotografijo z njim, posneto pred mojim studiem, te fotografije zagotovo ne bi nikoli imel. Kratek pogovor z njim



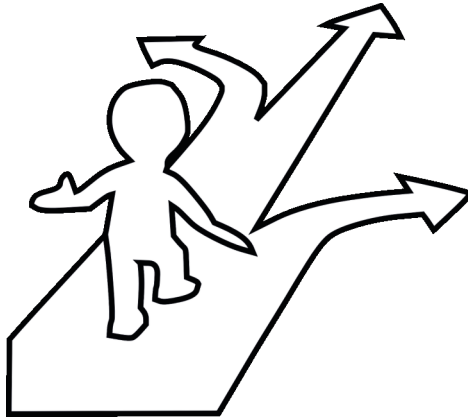
S predsednikom države pred mojim studijem.

pa je bil le še dodaten bonus. In bonusi se zgodijo, tako ali drugače, velikokrat.

5. Odkril sem, kako ubrati neko svojo pot, pot, ki me bo veselila, ki mi bo omogočala igrati po mojih lastnih notah. Tudi zato, ker sem se naučil, kako narediti svoj internetni poslovni model. Kako poiskati in zaslužiti s produkti drugih, pa tudi, kako kreirati svoje produkte, ki jih lahko ponudim svojim potencialnim kupcem.

Naredite sneženo kepo

Kot vidite, lahko nekatere majhne odločitve pripeljejo do velikih sprememb. Vse kar je potrebno je, da naredite svojo sneženo kepo in jo zavalite po bregu navzdol. Pa saj vam ni treba razlagati, kaj se s to kepo zgodi na poti do doline, kajne? Ali pač? Večina namreč vidi pri tem le tisto majhno kepo na začetku in potem tisto veliko gmoto na koncu. Ne vidijo pa morda, da je bila potrebna najprej vaša želja, potem pa še odločitev, da to kepo naredite. Za izdelavo ste seveda morali imeti tudi sneg, kepo pa ste naredili, čeprav vas je zeblo v roke. Na poti proti cilju je kepa naredila tudi kakšen ovinek in preskočila kakšen previs, medtem pa nabirala vse več in več snega in rasla, da bi na koncu dosegla svoj cilj in postala velika.



Ne ustrašite se, ker pot do uspeha ni nikoli ravna premica od točke A do točke B. Ta pot je zavita in polna križišč, kjer se je treba odločiti, po kateri poti bomo šli. To je pot življenja.

Tako je treba gledati na vse stvari. Pa čeprav je to posel na internetu....

Naredite prvi korak in pustite, da se vam začne dogajati, pa kar koli že je tisto, kar počnete v življenju. Pa čeprav je to posel na internetu....

V vsakem scenariju mora biti nek začetek, zgoditi se mora nekaj, kar je na prvi pogled morda slučajno. Usoda, Zakon privlačnosti ali kakor koli že to poimenujete, je poskrbel, da so se tudi naše poti v nekem trenutku križale. Meni je neki notranji glas prišepetaval, naj napišem to knjigo in tudi z njo delim svoje izkušnje, vi pa ste, po drugi strani, iskali te

informacije, ki vam bodo morda pomagale narediti vašo sneženo kepo.

V nadaljevanju bom zato predstavil vse tisto, kar še vedno uporabljam in česar se držim tudi sam. Morda se vam bodo zdeli nekateri zapisi sicer pretirani. Morda se boste nasmehnili in pomislili, da to pa že ni za vas. Ampak, kot sem dejal, takšne so moje izkušnje. Pa niso takšne le moje izkušnje, ampak v večini primerov tudi vseh tistih, od katerih sem se učil. Pri njih zadeve delujejo, zakaj torej ne bi pri meni ali pri vas?! Seveda pa nikakor ni nujno, da pri vseh deluje vse popolnoma enako. Zato spoznajte ta pravila, razmislite o njih, najdete sami sebe, jih sprejmite in ko jih boste sprejeli, jih zaživel, bo tudi za vas nastopila prava preobrazba.

„Dost mam“

Če ste prišli blizu točke, ko bi radi zakričali: “Dost mam“, je za vas napočil zadnji čas za spremembo. Ni pomembno, koliko ste stari, ste fant ali punca, koliko šol ste naredili, ali imate majhne otroke... Pomembno je samo, **DA SE ODLOČITE NEKAJ SPREMENITI**. Če ne boste spremenili ničesar, boste imeli vedno le to, kar imate sedaj.

Jaz recimo, sem fant. S posli na internetu sem se začel spoznavati pri svojih 52. letih. Vam je jasno kaj to pomeni? Sem generacija, ki je bila v srednji šoli priča prihodu kalkulatorjev, ki pa jih pri pouku še nismo smeli uporabljati. Sem človek, ki je šefa v svoji takratni službi vprašal, kakšne so moje kvalifikacije, da me je določil za osebo, ki bo skrbela in delala z računalniki, ki so jih tedaj komaj začeli uvajati v pisarne. Veste, kaj mi je odgovoril? „Najmlajši si!“ Ampak vsega tega se spomnim sedaj, ko to pišem. Ko sem iskal, se odločal in začel, mi te misli na srečo niso rojile po glavi. Pravzaprav si moram kar čestitati za vse, kar vem o tej tematiki sedaj.

V nekaj letih sem spoznal tudi kar precej podobno mislečih ljudi, tako mlajših kot starejših od sebe, tudi dekleta. Pravzaprav je bilo teh še več kot moških. Spoznal sem ljudi, ki so že imeli svoje podjetje, pa tudi takšne, ki so na internetu šele iskali neke rešitve, čeprav sploh niso vedeli, kaj iščejo. Nekateri izmed njih so se odločili za spremembo takoj, drugi nekoliko kasneje, spet tretji nikoli. In prav v tem je BISTVO. To mora biti VAŠA ODLOČITEV in ne odločitev nekoga drugega. Le tako boste na dobri poti, da boste spremembo tudi zares izpeljali.

Zakaj tako poudarjam prav odločenost? Ker boste morali postati podjetnik. Če prihajate iz kakršne koli službe, bo lasten posel za vas najprej svojevrsten šok. Ne bo več nikogar, ki bi vam odredil vaš delovnik in vaš prosti čas, nikogar, ki vam bo naložil kaj morate narediti in kdaj, koliko

morate investirati. Prav tako vam ne bo nihče povedal, koliko boste zaslužili. Biti sam svoj šef, odločiti o tem, kdaj boste delali in kdaj boste prosti, koliko boste zaslužili, so sicer prednosti, ampak prinašajo s seboj tudi odgovornost. Zato morate prevzeti podjetniško miselnost.

Pa je to težko, boste morda vprašali?

Kakor za koga, odvisno od tega, kako boste „prijeli bika za roge“. V nadaljevanju bodo zato omenjene tudi različne motivacijske misli, brez katerih je težko izpeljati kakršne koli spremembe te vrste. Ne mislim se o njih razpisati na široko, saj obstaja na tem področju veliko knjig in mentorjev, ki vam bodo lahko s takimi vsebinami še bolj pomagali pri vaši preobrazbi in napredku, če boste obiskali bodisi njihove seminarje bodisi brezplačne webinarje.

Osnove pa je le dobro poznati. Ljudje namreč vse prehitro radi pozabimo, kaj je za nas dobro, še posebno, če je to izven ustaljenih okvirjev našega mišljenja ali delovanja, predvsem pa, če je treba nekaj narediti samostojno, brez prisile. Zato je najboljša varianta, da imate nekaj knjig s to tematiko tudi doma. Da jih lahko primete v roke kadar koli. Knjige so tudi cenovno zelo dostopne, tako da ni razloga, da si jih ne bi privoščili, saj so tudi vaša najboljša možna investicija. So namreč investicija v vas same. Investicije v vas same pa so tisto, kar vam bo na koncu tudi prinašalo zaslužek.

Zmote o doseganju uspeha na internetu

Nekateri ljudje mislijo, da je za doseganje uspeha v prvi vrsti potrebna prava šolska izobrazba – motijo se.

Na internetu sem videl delati ljudi brez posebne formalne izobrazbe, pa tudi visoko izobražene ljudi, učitelje, zdravnike. No, pa tudi sam nisem imel na začetku prav nobene „kvalifikacije“. Velika večina tistih, ki so uspešni na internetu, so začeli brez vsakega znanja računalništva ali grafičnega oblikovanja, niti ne znajo narediti nobenega izdelka. Boste tudi vi začeli iz nič? Nič hudega. Vse znanje, ki ga potrebujete, vam je na voljo. S pravilnim pristopom boste hkrati spoznavali orodja za delo in se učili, zato lahko dosežete „internetno izobrazbo“ zelo hitro. Koliko časa bo to šolanje trajalo, pa je odvisno od vas in od hitrosti vašega napredovanja, ne pa od šolskega programa.

Pogosto prepričanje je tudi, da je treba na internetu viseti cele dneve – tudi ne bo držalo. Internet ponuja veliko možnosti za avtomatizacijo postopkov. In ker delate na internetu kadar koli in od kjer koli, sodijo internetni poslovneži med tiste ljudi, ki si lahko zaradi teh prednosti vzamejo prosti čas in si organizirajo življenje po lastnih željah. Zagotovo je najtežje prav obdobje učenja in postavljanja internetnega posla, zato boste v tej fazi vlagali največ dela. Kasneje, ko bo posel stekel, bo veliko lažje.

Pa saj to ni nič presenetljivega in nič drugače kot v t.i. klasičnih poslih.

Imeti moram svoj izdelek ali storitev, da bom lahko nekaj prodajal - ta zmota izhaja iz premajhnega poznavanja možnosti, ki jih nudi internet. Prav tako kot lahko odprete klasično „offline“ trgovino in v njej prodajate proizvode, ki so jih izdelali drugi, lahko podobno naredite tudi na internetu. Še boljše, sploh ne potrebujete trgovine. Na internetu je načinov prodajanja več in sploh ni nujno, da imate zalogo izdelkov, kar v „offline“ trgovini običajno prestavlja zelo veliko investicijo.

Na internetu lahko brez znanja, brez dela, brez vlaganja zaslužiš veliko denarja z nekaj minutnim klikanjem - ta zmota je posledica že prej omenjenega oglaševanja hitrih in lahkih zaslužkov na internetu. Internetne posle nekateri celo enačijo z vpisovanjem v nekakšne finančne strukture, kjer se nič ne prodaja, prav tako pa tam ne boste našli nobenih izobraževalnih vsebin. Dalj časa že opazujem mesta, kjer lahko vidim veliko oglasov tudi za takšne „posle“. Lahko zatrdim, da jih velika večina po nekaj mesecih izgine, pojavljajo pa se vedno znova novi t.i prelaunch-i (to kar naj bi se šele začelo), ki pa so prav tako aktivni le toliko časa, da poberejo denar iz čim več naivnih žepov. Nekaj uspe morda zaslužiti le tistim, ki se uspejo še pravočasno umakniti.

Formula uspeha

Iz do sedaj napisanih misli že lahko slutite, kakšna je tista „magična formula uspeha“. Ta formula pravzaprav sploh ni magična in morda marsikomu od vas ne bo všeč. Ampak tako je in upoštevati jo morate ne glede na to, s čim se ukvarjate. Pa jo poglejmo:

$$U = POs + POr + PZ$$

Pomeni pa naslednje. Za Uspeh so potrebni naslednji trije elementi: Prava Oseba (to ste vi s pravo miselno orientacijo in motivacijo), ki uporablja Prava Orodja in ima Prava Znanja. Se strinjate? Pomislite na vse obrtniške poklice, tovarne in pisarne. Pomislite na športnike, umetnike ali na kar koli drugega, kar vam pade na misel. Ta formula velja povsod. In, ker delo in zaslužek na internetu nista nikakršna izjema, se lotimo postavljanja temeljev po posameznih elementih te formule.

Osebnostna rast in motivacija

Brez tega ne gre

Osebnostna rast je eden izmed pogojev za vsako uspešno delo in srečno življenje. V današnjem času je osebnostna rast še kako pomembna in je morda celo najboljša motivacija, da premagujemo vsakodnevne probleme in ovire.

Kar pogledjte, s čim nas vsakodnevno zasipajo mediji. Vojne, teroristični napadi, kriza, brezposelnost, goljufije, kraje, poneverjanje, laži, siromaštvo, lakota, bolezni... Na vseh koncih nam vedno bolj grozijo s kaznimi, davki in celo vremenom. Da, vremenom, niste opazili? Mediji neutrudno tekmujejo v tem, kateri nam bo dostavil bolj kruto, bolj šokantno novico. Seveda se potem ni treba vprašati, zakaj so ljudje vse manj motivirani, manj veseli in nasmejani, manj družabni.

Da ne zapademo v ta model zombijevstva, pa nam zagotovo lahko pomaga in nas motivira lastna osebnostna rast.

Osebnostna rast pravzaprav ni nekaj novega. Od tega kako in koliko rastemo, pa je odvisna tudi naša samopodoba. Velikokrat poteka ta proces mimo nas, nezavedno. Veliko lažji in hitrejši pa lahko postane takrat, ko ga spoznamo in poskušamo zavestno vplivati na njega.

Ali veste, kakšen pomen imajo na vašo osebnostno rast vaše sanje? Pa ne mislim na nočne sanje. Mislim na vaše sanje o vašem življenju. Jih imate? Zagotovo jih imate. Te sanje so in bodo vaša najboljša motivacija, kako boste uresničili svoje cilje. Pa so te vaše sanje dovolj velike, da boste pripravljeni za njih narediti prav vse? Kar koli?

Pravijo, da je treba živeti svoje sanje in ne le sanjati življenja.

Ali veste, da je eno od pravil uspešnih ljudi, da popolnoma vsak dan vizualizirajo svoje sanje? Vizualizacija sanj je namreč tisto gibalno, ki da posamezniku neomejeno moč in ga vodi preko premagovanja ovir k uresničitvi njegovih ciljev. In da bo ta moč res neomejena, morajo biti te sanje zares dovolj velike. Ne ustrašite se velikih sanj. Pazite le, da bodo nekaj, kar si vi resnično, ampak resnično želite.

Kako pa potem uresničiti te velike sanje? Se vam zdi to nemogoče? Ali vam ne kljuva v delčku možganov vprašanje: „Kaj pa če....?“ Začnite iskati odgovore! Ko boste videli, da je v vas veliko večji potencial, kot si morda predstavljate v tem trenutku, vas ne bo moglo ustaviti nič več.

Dobra samopodoba je temelj!

Saša Einsiedler
komunikacijska trenerka in svetovalka

Vsak, ki se je kdaj v svojem življenju loteval gradnje hiše ve, kako zelo so pomembni njeni temelji. Tudi, če ste se samo igrali s kockami - brez dobre osnove nič ni obstalo.

Tako pa je tudi z uspehi ali neuspehi vseh vrst v človeških življenjih. Želje, sanje, ki jih imamo, je potrebno obesiti na dobro ogrodje. To ogrodje pa mora biti dobro stoječe, na dobrih temeljih. O čem govorim?

Zagotovo poznate koga, ki mu je uspelo posel pripeljati do skorajšnjega uspeha. Potem pa... Potem pa se je tik pred zdajci, tik preden bi ta posel moral prinašati sadove, nekaj zalomilo. Ali pa poznate koga, za katerega se zdi, da sproti podira to, kar zgradi. No, to so verjetno res mejni primeri, pa vendar. V nas je nekaj zelo velikega, čeprav nevidnega. Nekaj, kar določa, kako uspešni in zadovoljni bomo v svojem življenju. Ta velika, a nevidna stvar, so naša prepričanja. Ta poganjajo naša ravnanja in nimajo nobene bistvene povezave z našim razumom. Ne verjamete? Potem preberite naslednje!

V raziskavi so skupini študentov rekli, da so skozi njihove možgane spustili blag električni tok in da jih bo morda zaradi tega bolela glava. 66% študentov je dobilo glavobol, čeprav jim v resnici niso spustili v glave ničesar.

Ortopedski kirurg Bruce Moseley je izvajal dve različni vrsti operacij za koleno. Zato se je odločil za poskus, da bi pridobil podatke, katera je v resnici bolj učinkovita. Izbral je tri skupine pacientov, potrebnih enake operacije kolena. Na eni je izvedel operacijo ene vrste, na drugi drugo. Tretjo skupino pa so prav tako pripravili za operacijo, vendar operacije dejansko niso bili deležni, čeprav so mislili, da so bili operirani. Rezultat vseh treh skupin: VSE TRI SKUPINE pacientov so enako okrevale, tudi v tisti skupini, kjer v resnici sploh niso bili operirani, so pacienti izražali zadovoljstvo, ker so imeli manj bolečin, lažje so se gibali... Celo, ko so jim zdravniki čez dve leti priznali, da jim sploh niso operirali kolena, je bilo njihovo stanje še vedno izboljšano.

Kaj torej vrti naš svet? Kaj je torej tisto, kar določa naš uspeh ali neuspeh? Kaj določa, kako ravnamo, kako se odzivamo, celo to na primer, kako zdravo je naše telo? Naša prepričanja! Ta so temelj vsega, kar se nam dogaja.

Če imamo slabo samopodobo, če se ne zavedamo svojih sposobnosti, niti ne svoje vrednosti, lahko garamo od jutra do večera, pa se nam bo kmalu vse sfižilo. Sama sem si najbolj od vsega želela imeti urejeno družino, zdrave otroke in ljubečega moža. Pa sem dvakrat v življenju izbrala

partnerstvo, ki ni potrjevalo teh mojih želja. Izbrala sem takšno partnerstvo, ki je potrjevalo moja prepričanja – da nisem vredna ljubezni, če se res zelo ne potrudim, da sem samoumevna, da nisem dovolj dobra... Kasneje, ko sem skozi trnje solza in kopanja po svoji notranjosti dognala, kako nespoštljiva sem do sebe, kako premalo se zavedam sebe, svojih sposobnosti in lepih lastnosti, sem šele lahko ustvarila odnos, ki me podpira. Sem pa na podoben način morala opraviti tudi s prepričanju glede denarja. Včasih sem verjela, da je denarja dovolj, da mi ga pripada toliko, kolikor ga potrebujem. V nekem obdobju življenja pa sem zapadla v krivdo, češ, to ni prav, da jaz zaslužim dobro in veliko za delo, ki se meni zdi čisto enostavno. Primerjala sem se z drugimi, ki so ves mesec delali od jutra do večera za plačo, ki sem jo jaz lahko zaslužila v dnevu ali dveh. Zaradi tega občutka krivde in sramu, ki sem ga doživljala ob tem, se je tudi moj zaslužek zelo znižal. Dokler... Dokler nisem spet v sebi našla prepričanj, ki so me poganjala. Ob spoznanju teh prepričanj in tehnikah menjave, se je moja denarna blaginja spet začela obračati navzgor.

Temelji uspeha, vsakršnega, so torej v tem, kar mi verjamemo. In naša samopodoba je tisti čisto prvi temelj uspešnosti. Seveda imamo različna življenjska področja in ni nujno, da so temelji povsod čisto enaki. V določene stvari, ki jih počnemo, smo enostavno prepričani, da jih obvladamo, da jih zmoremo, za druge manj. Na precej enostaven način lahko preverimo svoje zadovoljstvo oz. kakšna je naša samopodoba na določenem področju. Zamislimo si

razpredelnico petih področij: **poslovno področje** (sem spada količina denarja, s katerim razpolagamo, kako urejene so naše finance, kakšna je naša kariera), **kreativnost oz. prosti čas** (kamor spada zabava, pa skrb za telo, zdravje), **socialno življenje** (ki zajema naše odnose v skupnosti, kako se počutimo v svojem okolju, med prijatelji), **čustveno življenje** (kamor spadajo partnerski odnosi, ljubezen, družina) ter naš **življenjski namen** (kamor spada to, koliko osebno rastemo, se učimo in koliko se zavedamo svoje duhovne komponente). Zdaj pa od ena do deset ocenimo našo resničnost. Kje na lestvici od ena do deset sem jaz? Bolj ko so naše ocene nizke, slabše temelje imam. Naslednje vprašanje, ki si ga zastavimo pa je: Kakšna prepričanja poganjajo moja ravnanja na določenem področju, da imam tako slab/dober rezultat? In seveda naslednje vprašanje: Kaj lahko storim, spremenim? Kateri je moj prvi korak?

No, pri odločitvi za prvi korak lahko pomagam. To je uporaba interneta. Množica brezplačnih in zelo koristnih vsebin, predavanj, webinarjev... Zadnji čas tudi sama pri svojem delu največ uporabljam ravno internet. Ponuja namreč skoraj brezmejne možnosti za komunikacijo s svojo publiko, pa tudi zaslužek. Niso potrebni veliki finančni vložki, le znanje ali dober mentor. Ravno zato veliko brezplačnih vsebin o samopodobi ter osebni uspešnosti in komunikaciji lahko najdete tudi na moji spletni strani <http://sasaesiedler.si/>.

Saša Einsiedler

Začetne zaobljube

Ko boste sprejeli odločitev, da boste v svojem življenju nekaj resnično spremenili, se najprej zaobljubite sami sebi. S tem, da se je treba zaobljubiti, če želiš resnično uspeti, sem se srečal večkrat, vendar na začetku temu nisem posvečal posebne pozornosti, ker se mi nekako ni zdelo potrebno, da ne rečem, da se mi je zdelo celo smešno. Pri Digital Experts Academy pa so pri sprejemanju zaobljub vztrajali že od samega začetka, zato sem jih moral sprejeti, kar pa se mi še danes obrestuje. V nadaljevanju te zaobljube tudi navajam.

Z zaobljubami boste že začeli s procesom preoblikovanja svoje miselne usmerjenosti in na njih se obvezno spomnite v težkih trenutkih. Brez prave motivacije boste namreč zelo težko uspeli narediti to, kar si boste zadali, pa naj bodo vaše sanje še tako velike. Še posebno, ko se boste znašli v situaciji, ko vam ne bo nihče naročil, kaj morate narediti in do kdaj mora biti to narejeno. Ali pa takrat, ko vam delo ne bo šlo ravno od rok. Te, že na samem začetku sprejete zaobljube, vas bodo zavezale samemu sebi in k izvajanju aktivnosti, ki vas bodo peljale proti cilju. Morda se bo tudi vam najprej to zdelo smešno, ampak morate razmišljati tako. Najbolje bo, če si zaobljube zapišete in jih postavite na vidno mesto, da jih boste imeli pred očmi vsak dan. Še boljše bo, če jih objavite, zaupate nekemu, za katerega veste, da vas bo

podpiral. Naredite to in videli boste, kakšen preskok bo to pomenilo za vas.

Zaobljubite se naslednje:

Čisto zares sem pripravljen spremeniti svoje življenje

Pripravljen sem sprejeti določene procese in narediti kar koli, da bom dosegel največ, kar zmorem.

Deloval bom po svojih najboljših močeh

Prav vsak dan bom naredil nekaj, kar me bo pripeljalo bližje mojemu cilju.

Bom dovzeten

Maksimalno sprejemam nove predloge, postopke in ideje in sem pripravljen delovati po njih zato, da bom izboljšal svoje življenje.

Dokončal bom, kar sem začel

Zavezujem se dokončati opravila, ki sem jih in jih še bom začel, saj je od njih odvisen moj napredek.

Pripravljen sem si zaslužiti svojo pot

Naredil bom vse, da si bom zaslužil svojo pot. Pripravljen sem investirati v sebe, da bom povečal svojo vrednost. Zavedam se, da ni nič dano samo od sebe, temveč je vse zaslužno.

Jaz sem vodja (leader – angl.)

Razumem, da je vodenje najvrednejša spretnost, ki se je lahko naučim. Najprej, da vodim samega sebe (svoje misli, zdravje in finančno situacijo) in nato, da sem vzor tudi drugim in jih vodim s svojim zgledom.

Sem srečen

Moje delo me napolnjuje s srečo in zadovoljstvom. Gradim svojo lastno osebnost in če je mogoče, pomagam tudi drugim na njihovi poti.

Sem hvaležen

Hvaležen sem sebi za rezultate, ki jih dosegam, in hvaležen sem ljudem, ki so mi kakor koli pomagali do tega. Hvaležen sem za vse, kar se mi dobrega dogaja.

Kot lahko vidite, niso te zaveze nič drugega, kot skupek pozitivnih misli, ki pa vam bodo neverjetno pomagale na poti do uresničitve vaših ciljev.

Pravila za uspeh

Kdaj je pravi čas za začetek

Če ste si zapisali začetne zaobljube, ste pripravljeni na spremembo in na novo potovanje, ki bo potekalo natanko tako, kot boste želeli vi sami. Zato je prav, da poznate nekaj osnovnih pravil, ki so potrebna za vaš uspeh.

Tisto, po čemur se razlikujejo uspešni in neuspešni podjetniki (ne glede na to ali so online ali offline) je, da uspešni naredijo pravo akcijo ob pravem času. To pa se večinoma zgodi zato, ker so stalno aktivni.

Ne zapravljajte svojega časa z razmišljanjem o tem, kdaj je pravi trenutek za začetek. ZDAJ je tisti pravi trenutek. Ni namreč pomembno, koliko znate zdaj, kakšna orodja imate, niti ni pomembno, kaj imate že narejeno. Vse to bo prišlo v nadaljevanju, samo začnite že!



Ne glede na to kdaj se boste odločili za začetek, VEDNO boste morali začeti s prvim korakom.

Se bojite, da niste dovolj dobri, da veste premalo? Pomislite, kateri je vaš najljubši nogometaš? Verjetno je eden od najboljših na svetu, najbrž tudi zasluži veliko denarja. Kaj pa je znal, preden se je začel ukvarjati z nogometom? Hudiča, saj na začetku še hoditi ni znal!!!

Branje te knjige je morda vaša prva akcija, s katero boste pridobili prve informacije, ki vas bodo potem peljale po vaši poti odkrivanja in učenja.

Les Brown pravi: „Ni treba biti dober, da bi začel, treba pa je začeti, da bi bil dober!“

Po zaobljubah, ki ste jih dali sami sebi, boste , znanj in veščin. Opazili boste nadaljevali z nizom pridobivanja novih informacij, kako se vam bodo stvari preprosto „začele dogajati“. Nekateri stare navade boste zavrgli in sprejeli nove. Počeli boste stvari, ki se jih prej niste upali, opazili boste cel kup signalov, ki vas bodo usmerjali v smer, po kateri hočete iti, vse z namenom doseči končni cilj. Probleme, ki se vam bodo pojavili na vaši poti, boste reševali sproti in sicer tako, da boste znova in znova pridobivali nova znanja in izkušnje, s čimer boste stalno povečevali svojo vrednost in osebnostno rasli.

Samo od vas je odvisno

Najpomembnejše pravilo ne samo v poslih, temveč tudi v vsakdanjem življenju je, da poskrbite sami zase. Ne čakajte, da bo nekdo drug poskrbel za vašo srečo. Za stanje, v katerem se trenutno nahajate, pa če ste z njim zadovoljni ali pa ne, ste odgovorni edino vi.

Zagotovo je v vsakem trenutku na svetu celo množstvo ljudi, ki se nahajajo v življenjski situaciji, ki je veliko slabša od vaše. Vendar se boste nekateri odločili in aktivno iskali možnost za spremembo in izboljšanje svojega položaja, drugi pa se bodo vdali v usodo in čakali, da bo za njih

poskrbel nekdo drug. Kaj mislite, kdo bo prej prišel na zeleno vejo?

„Ampak jaz nimam prave izobrazbe in pravega znanja, nimam nobenih izkušenj, niti nimam denarja, ki bi ga investirjal,“ so najpogostejši pomisleki. Pa je to res tisto, kar vam lahko prepreči, da izboljšate kakovost svojega življenja? Ali so le izgovori, ker se bojite spremembe in si ne želite zapustiti svojega območja udobja. Kljub temu, da vam v tem območju morda le ni udobno, vam je pa vse znano. In ker vam je znano, več ali manj veste, kako se boste odzivali. Kaj vas čaka na koncu neke spremembe, pa nikoli ne morete vedeti. Ljudje pa se večinoma bojimo neznanega, zato težko spreminjamo tisto, kar nam je znano, čeprav vemo, da za nas ni najboljša. Pomislite pa na nekaj. Če se boste odločili za spremembo in ko boste spoznavali novosti ter začeli delovati, vam bo neznano postajalo vse bolj znano in čez čas bo vaše območje udobja popolnoma drugje, kot je sedaj.

Pomembno se je zavedati, da imamo vsi vse, kar je potrebno, da si ustvarimo življenje po naših željah, odvisno je le, kako bomo to uporabili. Ne bomo vsi ubrali iste smeri, niti enakega tempa, pomembno je le, da se gibljemo v smeri proti končnemu cilju. Pomembnejše od samega cilja je namreč naše POTOVANJE, način, kako bomo prišli do tja. To potovanje je ŽIVLJENJE!

Ne smete pa biti nepotrpežljivi, saj je nepotrpežljivost lahko zelo velika ovira, ki vam lahko prepreči priti do uspeha, pa

čeprav ste morda samo še majhen korak od njega. Nekatere stvari preprosto zahtevajo svoj čas, pa čeprav si dostikrat, morda tudi brez prave osnove, predstavljamo drugače.

Zanimiva je izjava Arta Jonaka, ko pravi: „Neverjetno, kako ljudje mislijo, da je 4 leta predolgo obdobje, da si zgradijo uspešen posel, hkrati pa mislijo, da je čisto v redu, če so brez denarja tudi po 40. letih službe!“

Odkrijte svoje potenciale

Zaradi prepričanj, ki smo jih v dobri veri dobili od staršev (oni pa spet od svojih staršev in tako iz generacije v generacijo) si mnogokrat najbrž sploh ne predstavljate, kako velik potencial je v vas. Poleg staršev so vam določena, nemalokrat zastarela prepričanja, vcepljali v šoli, pa tudi vse vrste oblasti so poskrbele za mnoga prepričanja, ki pa so bila - jasno - vedno le v njihovo korist. Od vas so hoteli ponižnost, skromnost, prilagodljivost, povprečnost... predvsem zato, da so dosegli „Daj cesarju, kar je cesarjevega, in bogu, kar je božjega“. In ker se je po teh prepričanjih običajno ravnala tudi vaša okolica, ste jih seveda sprejeli tudi vi.

Tako smo bili vsi „programirani“, da sprejemamo neko povprečnost, da se stalno prilagajamo in sprejemamo kompromise, da se bojimo vsega okoli sebe in da mislimo in sprejemamo, da je obilje namenjeno le privilegiranim. Nekateri pa so vendarle spoznali, da to ni res, šli so preko teh prepričanj in uspeli. Uspeli so v poslu, uspeli so v življenju. To pa lahko naredite tudi vi.

Vem, da spremeniti svoja prepričanja ni preprosto in da se jih ne da spremeniti čez noč in vsa naenkrat. Za to je potreben čas, saj gre za proces. Pri meni se je ta proces začel, ko sem prebral knjigo „Iz dnevnika milijonarja...ali bogastvo je v nas“, ki sta jo napisala Nikola Grubiša in Boris Vene, nato pa še „Bogati očka, revni očka“ Roberta Kyosakija. Tema so se kasneje v moji knjižnici pridružile tudi še nekatere druge motivacijske knjige. Poleg njih pa lahko na internetu spremljam tudi vsebine legendarnih motivatorjev in podjetnikov: Jima Rohna, Bryana Tracyja, Tonyja Robbinsa in drugih, ki mi pomagajo spreminjati zastarela prepričanja in s katerimi si pomagam pri motivaciji in osredotočenosti pri svojem delu.

Jim Rohn: Milijonar je povedal na tisoče ljudem: „Prebral sem to in to knjigo in začela se je moja pot do bogastva.“
Uganete, koliko ljudi si je priskrbelo to knjigo? Zelo malo. Kaj ni to neverjetno? Zakaj si niso vsi priskrbeli te knjige!?

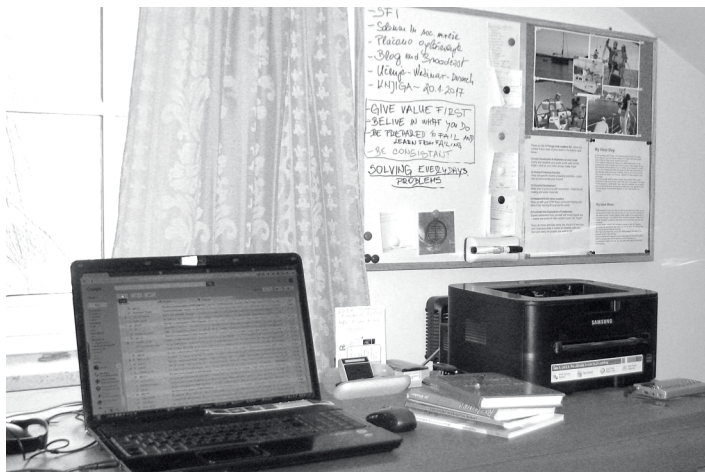
Postavite si cilje....in jih objavite!

Zagotovo se tudi vam dogaja, da velikokrat ne naredite nečesa, pa čeprav ste imeli trden namen, da boste to naredili. Kar naenkrat se od nekje pojavijo že prej omenjena prepričanja, da tega ne boste zmogli. Sposobni ste najti mali milijon izgovorov, da načrtovano opravilo preložite. Morda se vam danes preprosto ne ljubi in zatrdno si obljubite, da boste to naredili jutri. In jutri se zgodba spet ponovi.

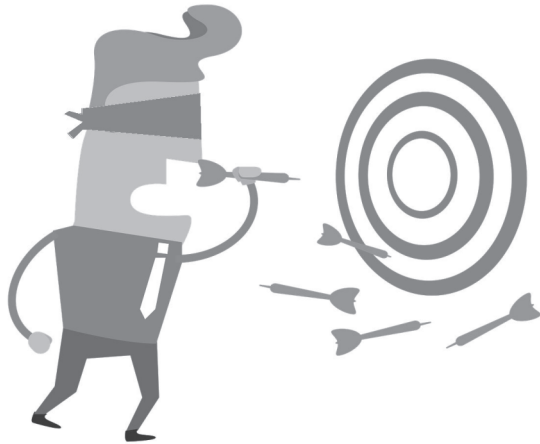
Ko se boste lotili nekega posla, bo odločilnega pomena ali boste uspeli ali ne, da si postavite cilje. Potem pa je pomembno, tega nikar ne pozabite, da te cilje tudi objavite. Napišite jih na papir in jih obesite na vidno mesto. Najbolje bo, da si priskrbite stensko tablo in jo predelite na pol. Na eni polovici naj bodo zapisi in fotografije o vaših sanjah in ciljih, na drugi pa opravila, ki vas bodo pripeljala do teh ciljev. Vsekakor naj bo ta tabla na najbolj izpostavljenem mestu, da jo boste imeli vedno na očeh.

Morda se vam bo to zdelo nenavadno, vendar takšna objava spodbuja vašo podzavest k aktivnosti in vas dobesedno sili, da počnete vse tisto, kar vas bo pripeljalo do uspeha.

Postavljanje ciljev je pravzaprav precej preprosto. Vendar pa, ali veste, da kar 95% ljudi svojih ciljev nikoli ne doseže?



Zakaj ne? Ker si ne vzamejo časa, ker so polni izgovorov. Ja, sedaj ste že ugotovili. Tistih preostalih 5% ljudi pa so najuspešnejši pri svojih poslih in tudi zaslužijo dovolj, da si lahko privoščijo življenje, kot jim pripada.



Torej zastavite si cilje...in jih objavite ali kot pravi znameniti Zig Ziglar: „Ne moreš zadeti tarče, če je ne vidiš in ne moreš je videti, če je nimaš!“

Posel je... posel

Nobenega posla ne morete delati le na pol, morate ga delati čisto zares. Zamislite si na primer, da odprete svojo trgovino ali pa kupite franšizo. Vaš vložek časa in denarja bo ogromen. Verjetno boste zato delali svoj posel zelo resno in ne samo nekaj minut na dan. Najbrž se boste tudi stalno izobraževali, da boste vedno boljši, ker veste, da le dobri uspejo. Verjetno si tudi ne boste mislili: „Ah, poskušal bom kakšen mesec ali dva, da vidim, če bo šlo!“

Tudi na internetu ni nič drugače. Svoj posel morate jemati kot posel in ne kot „kr neki“, pa čeprav bodo vaša finančna vlaganja v internetni posel ZELO MAJHNA in mu boste namenili le nekaj ur na dan. Skratka: poslu se morate zavezati in prišli bodo tudi rezultati!

Ali kot je rekel znani košarkaški trener Pat Riley: „V zvezi s predanostjo sta samo dve možnosti: ali se zavežeš ali pa se ne. Ne obstaja nekaj takega kot je vmesna pot.“

Stalno izobraževanje (leaders are readers)

Nesmiselno je upati, da boste v katerem koli poslu uspeli brez stalnega izobraževanja. Brez branja knjig, spremljanja webinarjev in seminarjev. Ali res mislite, da je mogoče v obdobju digitalne ekonomije uspeti samo s poslovnimi izkušnjami izpred 50, 100 ali več let nazaj?

Poleg spremljanja poslovnih postopkov pa je izredno pomembno, da spoznavate in spremljate tudi navade vaših kupcev, ker se jim boste tako znali prilagajati. Najbolje je, da vam takšno izobraževanje pride v navado, zato temu

namenite VSAK DAN vsaj nekaj časa. Berite knjige in poskusite obiskati čim več seminarjev. Seminarji niso dobri le zaradi izobraževanja. Na njih lahko spoznate veliko ljudi, ki postanejo morda tudi vaše stranke. Pa tudi na internetu



Seminarji so, ne glede na število udeležencev, običajno zelo dobra izkušnja. Na hitro lahko dobite veliko znanja, motivacije, novih poznanstev in potencialnih strank. Cena, ki jo plačate za take seminarje, se vam lahko večkratno povrne.

imate materialov na pretek, hkrati pa boste že s svojim delovanjem sčasoma izoblikovali nek svoj krog oseb, katerim boste zaupali in s katerimi se boste pogovarjali. Bodite odprti tudi za njihove nasvete o izobraževalnih vsebinah. Na koncu bo tako ali tako spet odvisno od vas, kaj boste sprejemali in kaj zavračali.

Razmišljajte pozitivno

Na vaš posel bo vplivala tudi vaša pozitivna miselna naravnost. Ne dopustite, da bi na vas vplivala okolica (pa čeprav so to družinski člani ali najboljši prijatelji) z mnenji, kako nekaj ni mogoče narediti.

V kakšnem svetu bi sicer danes živeli, če bi se vsi veliki izumitelji pustili prepričati okolici, da so stvari, jih poskušajo odkriti, nemogoče. Vsa odkritja so namreč vedno le v glavi enega človeka in le on verjame, da jih je mogoče uresničiti, vsi ostali so dvomljivci, vse dokler se ne prepričajo o nasprotnem.

Thomas Alva Edison je recimo leta 1879 opravil več kot 1000 neuspešnih poskusov, preden mu je uspelo narediti žarnico, ki je gorela 2 dni. Seveda večina ljudi do takrat ni verjela, da mu bo to uspelo.

Denis Waitley pa je zapisal takole: „Če verjameš, da zmoreš, potem verjetno tudi zmoreš. Če ne verjameš, da zmoreš, potem zagotovo ne zmoreš. To verovanje je tisti sprožilec, ki te požene z odskočne deske!“

Vsakodnevna akcija

Noben posel ne bo uspel brez vsakodnevne osredotočenosti in brez vsakodnevne akcije. Ne glede na vse, naredite prav vsak dan vsaj eno aktivnost, ki vas bo pripeljala korak bližje vašemu končnemu cilju. Ena akcija na dan se morda ne sliši veliko, v enem letu pa je to 365 akcij, kar pa ni več tako malo. Seveda bo vaša pot zato temu primerno hitra. Želite biti hitrejši? Ali se morda lahko potrudite in naredite 365 akcij v enem mesecu? To pomeni, da jih boste na leto naredili 4380. In ker sedaj že veste, da je vaš uspeh odvisen od števila pravih in dobro narejenih akcij, razmislite o svojih možnostih in si na podlagi tega naredite čim bolj optimalen načrt z organizacijo časa.

Kaj pa vikendi ali dopust, boste nemara vprašali. Vzemite s seboj kakšno knjigo ali pa avdio in video material, ki ga lahko poslušate na vašem pametnem telefonu, pa tudi dostop do interneta imate danes pravzaprav že na vsakem koraku. Naredite v teh dneh vsaj eno majhno aktivnost, ker vas bo to ohranjalo v kontaktu z vašim poslom. Ljudje smo namreč večinoma narejeni tako, da se po nekajdnevni neaktivnosti težko spet spravimo v pogon, še posebno, če nimamo nikogar, ki bi nam ukazal, da moramo nekaj narediti.

Poglejmo si sedaj nekaj primerov akcij, ki jih lahko naredite v tem času:

- Preverite svojo spletno stran ali potrebuje kakšno posodobitev
- Z vašo dejavnostjo povežite kakšen dogodek ali posneto fotografijo in napišite o tem blog za vašo spletno stran
- Posnemite video, ki je nekako povezan z vašo dejavnostjo, in ga objavite
- Napišite objavo za vašo Facebook stran ali za druga socialna omrežja

Motivator Jim Rohn je o uspehu razmišljal nekako takole: „Uspeh je seštevek nekaj preprostih rutin, ki jih izvajamo vsak dan, neuspeh pa je seštevek nekaj preprostih napak, ki jih ponavljamo vsak dan. Razlika v skupni teži naših rutin in napak pa nas pelje proti uspehu ali pa vodi v poraz.

- Napišite email in ga pošljite vaši listi potencialnih strank
- Objavite mali oglas ali kakšen drug oglas, glede na mesta, kjer sicer oglašujete

- Na Googlu, YouTubu ali v drugih materialih poiščite nasvete, kako postati boljši tržnik, ali pa si poglejte kakšne motivacijske video
- Povežite se s svojim mentorjem, povejte mu, kaj počnete in kakšne probleme imate pri tem
- Preberite kakšno poglavje iz vaših motivacijskih knjig
- Razmišljajte o možnostih, kako lahko razširite svojo dejavnost

Keep it simple

Kamor koli se obrnem, kar koli preberem, pogledam ali poslušam, vedno naletim na načelo „keep it simple“ – „naj bo preprosto“. Zanimivo, da smo kot izvajalci običajno nagnjeni h kompliciranju, medtem ko kot uporabniki vedno zahtevamo preprostost. Kompliciranost nas odvrča. Zato se temu prilagodite in poskušajte narediti vse čim bolj preprosto in razumljivo. To vam bo prihranilo veliko vaše energije in časa. Ne izumljajte tople vode, ker je že izumljena. Ko boste pomislili, da bolj enostavno več ne gre, poskušajte najti še preprostejšo rešitev. Na internetu ljudje

opazujemo samo z „levim očesom“, zato morate poskrbeti, da vas bo to „levo oko“ opazilo. To oko pa opazi le nekaj, kar ga v trenutku pritegne, za kompliciranost nima časa. Če pa vas ne bo opazilo, ne boste dosegli svoje namena.

Fokus

Včasih je težko razumeti in sprejeti dejstvo, da smo najučinkovitejši takrat, ko vse svoje sile usmerimo na to, da postanemo dobri le na enem področju. Radi brkljamo nekaj malega tu in nekaj malega tam. Tako nam velikokrat zmanjka časa ali pa zagona in teh opravil sploh ne dokončamo. Nekateri radi pravijo, da je nemogoče ujeti zajca, če loviš dva hkrati.

Tako kot sončni žarki prižgejo ogenj šele takrat, ko jih preko leče združimo in usmerimo na eno točko, boste tudi vi dosegali najboljše rezultate, ko boste vso svojo energijo usmerili v eno opravilo. Najlažje pa boste fokusirani, če boste nečemu predani in s samodisciplino.

Šele ko boste dokončali eno opravilo, se lotite naslednjega. Ker pa ste fokusirani tudi na vaš končni cilj, vas bodo ta opravila vedno pripeljala en korak bližje proti cilju.

Nikoli ne odnehajte

42.195 m je dolžina maratona. Če tekač odneha na katerem koli metru prej, maratona ni uspel preteči.

„Zdi se, da je uspeh povezan z dejanji. Uspešni ljudje gredo vedno naprej. Naredijo tudi napake, vendar nikoli ne odnehajo.“ (Conrad Hilton)

Edini način, da pri svojem poslu ne boste uspeli je, če odnehate. Nerealno bi bilo misliti, da ne boste naredili nobenih napak. Neumno bi bilo tudi verjeti, da ne boste naleteli na nobeno oviro. To se bo dogajalo stalno. Spreminjal se bo tudi vaš pogled na vse skupaj. Vedeti morate tudi, da pot do vašega cilja ni ravna črta, kot morda mislijo nekateri. Ta pot je zelo zavita, obiti ali preskočiti morate marsikatero oviro, popraviti marsikatero napako. Včasih je dobro, da se vrnete del poti in jo naredite znova. Lahko tudi nekoliko spremenite smer, ampak, za božjo voljo, nikoli ne odnehajte. Nikoli! Morda je do cilja vašega maratona samo še en meter.

Prednosti in načini za zaslužek na internetu

Ker vem, da so resnične zgodbe bolj verodostojne od suhoparnega naštevanja, sem zaprosil nekaj svojih kolegov iz internetnih poslov, da vam predstavijo nekatere možnosti za delo na internetu, s katerimi se sami tudi ukvarjajo in ki jim prinašajo zaslužek. Prispevek Saše Einsiedler o samopodobi in njenih izkušnjah ste že prebrali, v nadaljevanju pa vas čakajo še misli Tadeja Bevca, Petre Škarja in Tomaža Gorca. Videli boste, koliko različnih možnosti imate pravzaprav na voljo, na katere do sedaj verjetno sploh niste pomislili. Prav zaradi tega je tako pomembno, da naredite svoje prve korake na poti spoznavanja in tako pridobite neko širino v razmišljanju. Ker pa ti primeri, v katerih avtorji zelo osebno spregovorijo o tem, kako so sami začeli in kaj delajo, ne pokažejo vseh možnosti, jih bom v nadaljevanju predstavil nekaj še sam. Pri razumevanju dela na internetu pa je poleg poznavanja

možnosti dobro vedeti tudi, katere so prednosti takega dela. Da, še vedno govorimo o delu, pa vendar so lahko določene prednosti, ki jih tak način nudi začetnikom, tisti odločilni razlog, da stopite na to pot.

Prednosti dela na internetu

Tadej Bevc
Spletna Akademija

Na internet večina ljudi ne gleda kot na medij oziroma mesto, kjer bi si lahko ustvarjali posel in zaslužek, čeprav osebno danes ne poznam industrije, ki bi ponujala večje možnosti in imela večji potencial, kot je gradnja posla in zaslužka na spletu. Internet je resnično nekaj neverjetnega; ni v lasti nikogar, vsebino lahko na splet izredno enostavno prispeva vsak, ki ima povezavo, preko nobenega drugega medija ne morete doseči tako velikega števila ljudi... še vedno pa se večina ljudi ne zaveda možnosti, ki jih splet ponuja.

Od svojih začetkov sem že podjetnik in v trenutku, ko pišem ta prispevek, imam dve podjetji – v prvem ponujamo klasične storitve (arhitekturni biro), drugo podjetje pa temelji na različnih spletnih projektih, kjer mnogi izmed njih v celoti temeljijo in delujejo na spletu (spletna izobraževanja, portali, različne spletne storitve). Dobro torej vem, kaj pomeni imeti klasičen posel in kaj internetni posel in lahko vam svetujem le eno: čim prej začnite graditi svoj lasten posel na spletu ali pa vsaj s pomočjo spleta.

Nekaj glavnih prednosti, dejstev in razlogov, zakaj je posel na spletu neprimerno boljša izbira od katerega koli klasičnega posla:

Začetna investicija

S tem ne mislim le na finančno investicijo, temveč tudi na čas, delo in trud, ki ga morate vložiti, če želite začeti s klasičnim ali pa spletnim poslom. Večina klasičnih poslov zahteva na tisoče, če ne na deset tisoče evrov investicije, za katero ni nobene garancije, da si jo boste povrnili (večina si je ne). Na drugi strani lahko posel na spletu začnete z nič ali zelo malo investicije.

Primer:

Projekt, ki nam je v šestih mesecih začel prinašati tudi nekaj tisoč evrov mesečnih prihodkov, smo zagnali s 380€ začetne investicije. Sicer smo vložili veliko lastnega dela, a vseeno so razlike med spletnim in klasičnim poslom ogromne! Če nam projekt ne bi uspel, bi bila finančna izguba zanemarljiva.

Vzvod v poslu in avtomatizacija

Dan ima le 24 ur in če delate v poslu, kjer ste v takšni ali drugačni obliki plačani na neko enoto opravljenega dela, ki jo morate opraviti sami (na uro, po predstavitvi, pridobljenem kontaktu, opravljeni storitvi...) in ki znova in znova in vedno zahteva vašo neposredno aktivnost, potem bo vaš zaslužek vedno omejen, četudi ste za to enoto dela plačani zelo dobro. Vzvod v poslu pa pomeni, da neko aktivnost opravite enkrat, potem pa jo sistematizirate in avtomatizirate na način, da za vse naslednje ponovitve vaša neposredna aktivnost ni potrebna. To je sicer možno doseči tudi v klasičnih poslih (tuja delovna sila, zaposleni, robotika...), a veliko težje in z veliko večjimi stroški, kot na spletu, kjer na primer uporabite določeno programsko opremo, s katero lahko avtomatizirate praktično karkoli.

Primer:

V našem arhitekturnem biroju ne moremo avtomatizirati ničesar. Vedno, ko pride nova stranka, gre za nov projekt, kateremu se moramo posvetiti osebno in ročno opraviti popolnoma vse aktivnosti, ki so za pripravo projektne dokumentacije potrebne. Noben načrt se ne nariše avtomatizirano, noben dokument se na napiše sam... To pomeni, da lahko na mesec naredimo omejeno število projektov, kar pomeni omejen zaslužek.

Na drugi strani pa je v mojem spletnem poslu zgodba popolnoma drugačna. Enkrat posnamemo določen prodajni video, ga objavimo na spletu, plačamo za oglaševanje, avtomatiziramo in sistemiziramo prodajni proces in zaženemo sistem. Naše delo je tukaj lahko končano, sistem pa bo poskrbel, da bo vsaka stranka videla predstavitev in šla čez celoten promocijski in prodajni sistem – avtomatizirano in brez našega dodatnega dela. Na ta način naš zaslužek ni omejen; delamo enkrat, zaslužimo večkratno!

Na spletu ni recesije

Koliko podjetij je v času gospodarske krize in recesije propadlo ali pa vsaj padlo v velike težave? Če si v poslu, kjer si vezan samo na en produkt ali storitev z nekega določenega področja (na primer proizvodnja nekih avtodielov za avtomobilsko industrijo, gradbeništvo...) in pride do krize v tisti industriji, imaš lahko hude probleme in zelo težko se hitro in z nič ali malo investicije preusmeriš na drugo področje. Na spletu je spet zgodba popolnoma drugačna. Če vidiš, da prodaja določenega produkta ali storitve ne teče, lahko hitro narediš prilagoditev in začneš ponujati stvari, ki se prodajajo in so v trendu.

Primer:

V našem arhitekturnem biroju lahko hitro pride do težav s poslovanjem, če pride do krize v gradbeništvu, namreč odvisni smo od strank, ki pridejo naročiti projektno dokumentacijo za gradnjo hiš. Če ni gradnje, ni posla in ni prihodkov, kakršne koli hitre prilagoditve kriznim razmeram pa so praktično nemogoče. V našem spletnem poslu pa je spet vse drugače. Če vidimo, da ni naročil za izdelavo spletnih strani, lahko hitro organiziramo na primer seminar na določeno tematiko, ki je trenutno aktualna. Če določena spletna trgovina nima dovolj naročil, lahko hitro naredimo novo, s produkti, za katere vidimo, da se v določenem trenutku zanesljivo prodajajo. Prilagoditve so možne zelo hitro, z malo časovne in finančne investicije. Če delate na spletu in delate dobro, boste vedno imeli dovolj dela.

Cel svet imate na dlani

Še nikoli ni bilo možno tako hitro in tako enostavno doseči takega števila ljudi, kot lahko to storimo danes v veliko primerih brezplačno ali za relativno zelo majhno investicijo, iz svojega domačega fotelja ali pisarne. Na voljo imate številna družbena omrežja in video kanale z milijardami ljudi, kjer se lahko predstavite in promovirate svoje produkte ali storitve popolnoma brezplačno. Številnim je že

uspelo na primer z enostavnimi videi, ki so jih redno snemali doma s svojim pametnim telefonom, postopoma zgraditi milijonske posle na različnih področjih samo z objavljanjem na YouTube ali Facebook-u. Če je uspelo drugim, lahko tudi vam!

Pomen mentorja

Vse do sedaj napisano se sicer morda sliši zelo enostavno, a ni nujno tako, če ste začetniki. Govorim iz lastnih izkušenj! Ko sem sam začel s svojimi posli na spletu, sem potreboval tri leta, da sem začel delati rezultate, ker sem mislil, da vse vem in da ne rabim pomoči. Verjetno ni potrebno posebej omenjati, koliko dela, truda, predvsem pa denarja je bilo v teh treh letih zapravljenega za neumnosti in koliko denarja bi lahko bilo ustvarjenega, če bi stvari delal na pravilen način od začetka. Razlike so ogromne!

Iz tega razloga bi želel na tem mestu izpostaviti pomen mentorja na vaši poti in začetkih na spletu. Če sarkoli se boste lotili – poiščite si nekoga, ki je na tistem področju že uspešen, ima rezultate in vam bo pripravljen pomagati ter vas mentorirati in usmerjati. Verjetno takšno mentorstvo ne bo poceni, a še vedno boste prihranili na tisoče evrov, ogromno živcev in dragocenega časa. V kakršnem koli poslu lahko o uspehu ali neuspehu odloča že ena majhna sprememba ali usmeritev, ki vam jo bo dal nekdo, ki je že šel

čez to, kar vas še čaka. Najboljši nasvet, ki vam ga na tem mestu glede tega dam je, da si najdete mentorja, ga dobro plačate in ne delate stvari po svoje!

Primer iz prakse

Za ilustracijo vsega zgoraj napisanega vam želim na hitro predstaviti enega izmed naših projektov, ki je v trenutku, ko pišem ta prispevek, sicer še nov in še ne prinaša nekih rezultatov, sem pa prepričan, da se bo zelo kmalu razvil v izredno uspešen in dobičkonosen projekt.

Ko delate na ideji za svoje projekte, morate razumeti, da je bistvo dobrega posla na spletu v tem, da najdete obstoječa ali pa ustvarite nova spletna mesta, kjer se bodo zbirali ljudje z enakimi interesi. Zakaj? Zato, ker imate na tak način na enem mestu zbrano publiko, ki jo zanima ista stvar, kar pomeni, da imajo tudi iste oziroma enake težave, potrebe, želje... Verjetno pa ne rabim posebej omenjati, da je bistvo dobrega posla, da imaš produkte ali storitve, ki rešujejo težave čim večjemu številu ljudi. Torej, ko govorimo o tovrstnem poslu na spletu, imam v mislih ustvarjanje spletnih portalov na določeno tematiko, gradnjo prepoznavnosti in obiska na teh portalih in nato promocijo primernih produktov ali storitev segmentirani publiko na teh portalih.

Za omenjeni primer vam želim predstaviti naš portal Ena sama kuhna (<http://enasamakuhna.si>.) Gre za spletni portal z recepti in drugimi vsebinami s tega področja. Dejstvo je, da je kuhanje velik biznis. Če ne bi bil, ne bi bilo toliko kuharskih oddaj, knjig, spletnih portalov, dogodkov... na to temo. Kje je torej v takem portalu dober posel in kako lahko tudi sami naredite kaj podobnega na katero koli tematiko?

Gre za spletno stran, kjer se bodo zaradi dobre in bogate vsebine zbirali vsi, ki obožujejo hrano, radi kuhajo, delijo svoje recepte z ostalimi in tako naprej. S takim portalom torej na enem mestu na spletu zbiramo ljudi, ki jih zanima ista stvar. Več obiska, kot bomo na mesečni ravni ustvarili, večji posel bomo iz tega zgradili. Iz obnašanja uporabnikov na spletni strani bomo videli, kaj naše obiskovalce najbolj zanima in posledično kakšne težave ta publika ima. V nadaljevanju bomo tako lahko pripravili različne produkte in storitve, ki jih bomo promovirali na tem portalu in dejstvo je, da bo določen odstotek od vseh obiskovalcev te produkte tudi kupil oziroma kupoval.

Prva faza je torej zgraditi portal in obisk prave publike, druga faza pa objava različnih produktov ali storitev, ki bodo prinašale prihodek. Na takem portalu so vaše možnosti neomejene! Zaslужek lahko ustvarjate s prodajo oglaševalskega prostora, objavite lahko spletno trgovino, prodajate fizične in on-line produkte ali storitve, drugim omogočate, da prodajajo pri vas, promovirate partnerske spletne strani in njihove produkte ali storitve...

Glede investicije, ki je potrebna za zagon takega portala, smo v našem podjetju sicer v prednosti in smo portal postavili sami za smešno začetno investicijo, a tudi, če boste morali vi plačati za to, se vam še vedno izplača. Čas, ki je potreben, da tak portal postavite na splet? Ko imate enkrat idejo razdelano in točno veste, kaj želite, je to lahko vprašanje kakšnega meseca dni. V vseh pogledih lahko tak projekt spravite v življenje v kratkem času za nizko investicijo.

Za zaključek

Dejstvo je, da lahko s poslom na spletu začne popolnoma vsak. Če ste začetnik, se zavedajte le tega, da morate med drugim investirati tudi v svoje znanje. Ne počnite vsega sami – pomoč poiščite pri tistih, ki znajo in že imajo rezultate. Vaša pot do uspeha bo tako neprimerno krajša in manj boleča. Imejte v mislih, da je dobra idejna zasnova projekta najpomembnejša, zato si pri snovanju svoje ideje vzemite čas. In ko boste končno začeli – vztrajajte in nikoli ne odnehajte! Rezultati ne bodo prišli takoj in ne bo vse rožnato. Nikoli ni!

Veliko uspeha vam želim!

Tadej Bevc

Pišem knjige, kaj mi bo internet ...

Petra Škarja
avtorica štirih knjižnih uspešnic

Pišem knjige. Včasih se imam za malo umetniško dušo, katere se do nespametnih meja izogibamo tehnologije in s tem računalnika in seveda interneta. Verjamemo v moč narave, umetnosti in čutenja srca. Vendar ...

Da lahko danes delam to, kar res rada delam, da sem lahko nekako svoj hobi spremenila v delo, se lahko zahvalim le moči interneta in svojemu znanju, kako uporabiti to moč. Vsaj malo, ker imam tu še veliko potenciala ...

Ko sem pri svojih 19-ih letih na meji neumnega stopila na samostojno podjetniško pot, se mi niti sanjalo ni, kaj bi rada v življenju delala. Kot neizkušena česar koli, kot nevedna o vsem, kot pretirano zaletava, sem spreminjala produkte in storitve v iskanju stvari, ki bi mi omogočila finančno dostojno življenje. Pri tem sem kmalu opazila, da če me ni na internetu, nekako ne obstajam. Pri bratu računalničarju sem opazila, kako se postavi spletna stran v Wordpressu, kar se je zdelo celo meni, popolnemu laiku računalništva,

dokaj enostavno. Takrat sem stopila do prvega podjetja domačega okolja, ki izdeluje spletne strani in prosila, da delam za njih (ponudila sem se brezplačno) in se s tem priučim tega, kar kot podjetje delajo – izdelava spletnih strani in optimizacija, skupaj z upravljanjem socialnih omrežij, različnih oglaševanj ... Vedno bom hvaležna Tomažu Gorcu, da je bil takrat potrpežljiv z mano, ki niti izraza domena nisem poznala ... Od takrat dalje je šlo vse lahkotneje. Če poznaš vsaj osnove pojavljanja na internetu, ti je katero koli delo s tem olajšano. Res je – če te ni na internetu, v poslovnem svetu skoraj da ne obstajaš. Pa naj si prodajaš kavice, finančne produkte, hiše ali pa navadne knjige.

Če me danes vprašajo v čem so moje knjige tako posebne, da se prodajajo v bistveno večjih količinah, kot je poprečje prodaje knjig v Sloveniji, lahko iskreno rečem: Niso tako posebne. Le drugače jih promoviram kot večina avtorjev. Pridobljeno znanje o internetu, spletnih straneh, optimizaciji in promoviranju na spletu sem izkoristila pri svojih knjigah. In to je edina skrivnost, ki niti ni skrivnost, ampak zelo opazno dejstvo vsem na očeh.

Ko sem se učila tega, še nisem vedela, da bom prodajala knjige in seminarje. A danes lahko zatrdim, da mi bo to znanje vedno prišlo izjemno prav, pa najsi še naprej prodajam knjige ali popolnoma zamenjam produkte in storitve. Prav zato tudi podpiram Gorazda pri njegovi nameri razširiti ta znanja med ljudi, tudi med nas, ki sicer

nismo večji računalnikov in interneta. V današnjem času so to zagotovo ena najkoristnejših znanj. Znanj, ki jih lahko daš takoj v prakso. Ne vem, ali se Gorazd sploh že zaveda, kako veliko dodano vrednost s to knjigo daje ljudem ...

Le zavedajte se nje vrednosti!

Petra Škarja

Kako iti brezplačno na dopust in zraven še zaslužiti kakšen evro

Tomaz Gorec
strokovnjak za spletno optimizacijo

Nekateri ljudje morajo celo leto trdo delati, da si lahko poleti privoščijo krajši dopust na morju. Obstajajo tudi taki, ki si dopusta ne morejo privoščiti, kar je zelo žalostno še posebej za tiste, ki imajo otroke. Namreč: prepričan sem, da si otroci med letnimi počitnicami najbolj želijo iti na morje.

Še nikoli ni bilo na svetu toliko priložnosti kot jih je ravno zdaj. Veliko ljudi se s to mojo trditvijo ne bo strinjalo. Jaz pa sem v to absolutno prepričan! Priložnosti je kolikor hočeš! Edino kar moraš narediti je to, da jo »zagradiš«.

Prva priložnost za vsakega posameznika je, da ima možnost obiska nešteto brezplačnih seminarjev, kjer se lahko veliko nauči in spozna veliko novih ljudi. Tudi sam organiziram veliko brezplačnih seminarjev, katerih tema so: internet, delo za računalnikom, podjetništvo...

Veliko ljudi mi piše, da bi prišli na seminar, a da je Trebnje predač. A to mi ne pišejo samo ljudje denimo iz Murske Sobotne, ampak tudi iz Grosuplja, ki je od Trebnjega oddaljen le 30 kilometrov. Če mi kdo piše, da se seminarja ne more

udeležiti, ker je v slabem finančnem stanju in nima niti za bencin, mu ponudim, da mu uredim brezplačen prevoz. To namreč lahko naredim čisto enostavno. Pišem ostalim udeležencem seminarja, če bi kdo lahko na seminar pripeljal še to in to osebo, ki si pač ne more privoščiti stroškov za pot. Vendar pa se dostikrat zgodi, da tisti, ki mu uredim prevoz, potem ne pride na seminar. Taka oseba nima pravice jamrati, kako je hudo na tem svetu in da se ne da nič narediti!

Ena od priložnosti, ki jo ponuja internet je tudi ta, da greš na dopust popolnoma brezplačno. Če si malo bolj iznajdljiv, lahko poleg tega, da greš brezplačno na dopust, zraven še zaslužiš. Kako sem šel prvič na brezplačen vikend dopust na morje? V septembru leta 2013 mi je turistična agencija iz Hrvaške ponudila apartma na otoku Pašman popolnoma brezplačno v zameno za to, da v Sloveniji naredim malo reklame za njihovo agencijo. To, da mi nekdo ponudi, da grem lahko popolnoma brezplačno na morje, mi je bilo takrat nekaj posebnega. Seveda sem ponudbo sprejel z odprtima rokama.

Na otoku Pašmanu sem se imel super. Glede na to, da sem brezplačno dobil apartma, sem čutil dolžnost, da se turistični agenciji za to čim bolj odkupim. Zato sem se odločil, da bom tri dni, ki sem jih imel namen preživeti na Pašmanu, raziskoval otok in o tem napisal prispevek na svojem blogu. Zadevo sem vzel resno in sem prevozil, prekolesaril in prehodil velik del Pašmana. O vsem sem

napisal prispevek, ki sem ga objavil na svojem blogu. Prispevek najdete na www.tomazgorec.si/otok-pasman.

Naslednje leto sem dobil idejo, da bi za naš turistični portal ApartmajiDirekt.com pisali mnenja o apartmajih in jih objavljali na naši spletni strani. V mesecu juniju 2014 sem šel 'oceniti' prvi apartma v Šilo na otoku Krk. Ko sem raziskoval okolico in sem videl toliko lepih stvari, mi je na idejo prišlo, da bi bilo zanimivo napisati online turistični vodič za otok Krk.

Online turistični vodič za otok Krk

S pisanjem online turističnega vodiča za otok Krk sem začel septembra 2014. Na Krku sem s sodelavko Špelo preživel en mesec in pol. Delo ni bilo težko. V bistvu sva s Špelo raziskovala otok kot dva običajna popotnika, ter o tem pisala in skupaj s slikami objavljala na spletni strani www.otok-krk.si. S pisanjem vodiča sem nadaljeval spomladi leta 2015. Takrat sem se najbolj osredotočil na to, da k sodelovanju privabim čim več lastnikov apartmajev, ki bi želeli, da na svoji spletni strani oglašujem njihov apartma. V zelo kratkem času mi je uspelo pridobiti kar nekaj lastnikov apartmajev, ki so imeli lepe apartmaje na dobrih lokacijah.

Že v letu 2015 je projekt Otok Krk prinesel okoli 3.400 evrov prihodkov. Glede na to, da sem stroškov imel zelo malo, lahko brez težav rečem, da je bilo vsaj 2.500 evrov čistega dobička. V letu 2016 se s projektom Otok Krk nisem ukvarjal skoraj nič, ker sem se ukvarjal z drugimi projekti. Kljub temu je spletna stran ustvarila 5.400 evrov prihodkov. Naš cilj za leto 2017 je, da spletna stran ustvari 8.000 evrov prihodkov.

Apartma na hrvaški obali lahko dobi brezplačno prav vsak

Apartma na hrvaški obali lahko dobi brezplačno prav vsak. Tudi tisti, ki ne pišete bloga ali turističnega vodiča. Vse kar morate narediti je to, da najdete lastnika apartmaja, ki vam je v zameno za oglaševanje pripravljen dati svoj apartma brezplačno v uporabo za nekaj dni. Vsaj 80 odstotkov lastnikov apartmajev potrebujejo oglaševanje za svoj apartma, zato ni ravno velika težava najti nekoga, ki je za tako vrsto sodelovanja.

Naše podjetje je lastnik spletne strani Preberite.si, ki jo mesečno obiše zelo veliko število ljudi. V primeru, da se boste z lastnikom apartmaja dogovorili, da vam v zameno za oglaševanje da apartma za par dni, boste lahko članek o njegovem apartmaju objavili na naši spletni strani

Preberite.si popolnoma brezplačno. Edini pogoj, ki ga imamo je ta, da prej za našo stran napišete vsaj en članek. V bistvu imamo še en pogoj za katerega pa mislim, da večini ne bi smel delati težave. Pogoj je ta, da mora biti članek napisan solidno. Vsaj na nivoju srednje šole. Če vas zanima objava vašega prispevka na Preberite.si, mi pišite na tomaz@gorec.si.

Kako še zaslužiti kakšen evro?

Če se zadeve lotite malo bolj resno, lahko na ta način še solidno zaslužite. Koliko, je odvisno predvsem od vas! Vedeti morate, da se je potrebno naučiti kar nekaj stvari. Zelo je zaželeno, če poznate vsaj osnove optimizacije spletnih strani, da se bo vaša stran pojavljala visoko na Googlu. Še bolj pomembno je, da dobro poznate oglaševanje in promocijo na socialnih omrežjih, predvsem na Facebooku. Poleg vsega je dobro, če ste iznajdljivi in kreativni.

Prvi korak, ki ga lahko naredite je ta, da si na <http://www.zasluzek.org/kako-brezplacno-potovati-in-zraven-se-zasluziti/> prenesete brezplačen e priročnik z naslovom Kako brezplačno potovati in zraven še zaslužiti. V priročniku najdete vse osnovne informacije o tem, kako pisati online turistični vodič in zraven še zaslužiti.

Sanjska služba

Pisanje online turističnega vodiča je res sanjska služba. V bistvu si brezplačno na dopustu, delaš tisto, kar te veseli in si zato še plačan. Prepričan sem, da si s takim projektom kot je otok Krk, lahko nekdo zasluži solidno plačo vsak mesec, če se temu resno posveti.

Pisanje turističnega vodiča ti poleg zaslužka prinese še veliko drugih koristi. Ena od njih je zagotovo ta, da spoznaš veliko zanimivih ljudi. Z nekaterimi postaneš celo dober prijatelj. Jaz se vsakega obiska otoka Krka veselim tudi zato, ker vem, da se bom srečal s čudovitimi ljudmi, s katerimi se dobro ujamemo. Tudi če bi se nehal ukvarjati s tem poslom, bi te ljudi še vedno obiskoval.

Sam imam od tega posla še to korist, da se nikoli ne počutim bolje kot takrat, ko sem nekje na morju in delam ta posel. Sem fizično aktiven, ker moram prehoditi vse pohodniške poti in prekolesariti vse kolesarske steze. Vse skupaj je zelo sproščujoče in brez stresa. V takem okolju pa sem običajno tudi veliko bolj kreativen in dobim veliko dobrih idej za posel.

Letos nameravam na hrvaški obali preživeti tri mesece. Že lansko leto sem začel pisati online vodič tudi za otok Pag.

Letos ga nameravam dokončati, kar pomeni, da bom na otoku Pagu en mesec in pol. Približno en mesec bom preživel na otoku Krku, dva tedna pa najbrž na otoku Rab. Na Rabu še nisem bil in si ga želim malo raziskati.

Kljub temu, da sem danes prišel v službo že ob petih zjutraj in da zdajle, ko je ura 19:30, še vedno v pisarni delam, ter je zunaj pust februarSKI dan, se mi na obrazu naredi nasmešek, ko pomislim, kaj vse lepega me čaka. Življenje je res lepo!

Tomaž Gorec

Drugi načini za delo in zaslužek na internetu

Kot vidite, lahko najdete svojo priložnost tako tisti, ki imate svoje izdelke, kot tudi tisti, ki imate neka znanja in veščine, ki jih lahko ponudite svojim interesnim skupinam in potencialnim kupcem. Znanja in veščine lahko ponudite v obliki lastnih, celovitih izobraževalnih programov, lahko pa tudi kot virtualni asistenti za druga podjetja. Mnoga podjetja ali posamezniki namreč potrebujejo najrazličnejše storitve, za katere iščejo ponudbo na internetu. Morda si niti ne predstavljate, kaj vse iščejo in ponujajo ljudje na internetu. Zato si to pogledajte na spletni strani *www.fiverr.com* ali *www.freelancer.com*. Morda dobite celo kakšno idejo za svoj posel.

„Kaj pa, če nimam svojega izdelka, pa tudi ne znanj in veščin, ki bi jih lahko prodajal? Kaj pa potem?“ boste vprašali. Tudi za vas obstaja možnost. In to dobra. Poleg tega, da si sami najdete izdelke ali storitve, ki jih potem proti plačilu promovirate na različnih internetnih mestih, se lahko priključite tudi kateremu od partnerskih programov, ki jih je

na internetu vse več. To obliko sodelovanja vam bom, zaradi boljšega razumevanja, predstavil malo bolj podrobno. Preko teh programov namreč lahko pridete bodisi do fizičnih bodisi do info produktov, ki jih boste lahko prodajali, ne da bi jih morali narediti ali imeti na zalogi.

Partnerski programi

V svetu je to izredno razširjena in popularna oblika ustvarjanja zaslužka na internetu, pri nas pa je še bolj na začetku, vendar se bo zaradi svojih prednosti hitro širila. Za vas je sedaj pomembno predvsem to, da veste, da taki programi obstajajo in da lahko najdete primerne tudi za vašo tržno nišo.

Partnerski programi so namreč tako imenovana WIN WIN oblika sodelovanja, ki je primerna tako za tiste, ki imate svoje izdelke ali storitve, kot tudi za tiste, ki še ne veste, kaj bi prodajali. Prvi namreč ponudite drugim, da lahko sodelujejo pri prodaji vaših izdelkov ali storitev. V primeru prodaje izdelka, za katero bo zaslužen tak zunanji partner, pa mu boste izplačali vnaprej določeno provizijo. V partnerskih programih lahko sicer najdete prav vse vrste izdelkov za vsakodnevno uporabo ali pa različne info produkte (npr. različna izobraževanja), tako da v teh

programih zares lahko najdete nekaj, kar mislite, da vas bi veselilo početi.

Prednosti partnerskih programov za podjetja

Za podjetja je to dodaten način promocije njihovih izdelkov ali storitev. Taka promocija je namreč nekaj podobnega, kot osebno priporočanje, ki je znano kot najboljša možna reklama.

Pri tej vrsti marketinga podjetju ni potrebno plačati reklame, za katero ne ve ali bo delovala ali ne. Podjetje namreč plača provizijo partnerju šele po dejansko opravljeni prodaji, kar je zanj daleč najugodnejše.

Na ta način prihaja podjetje tudi do zelo velikega obiska na svoji spletni strani, obiskovalce pa z rednim obveščanjem in drugimi pristopi lahko spremeni v svoje kupce za stalno.

Prednosti partnerskih programov za pridružene partnerje

Za pridružene partnerje pa pomeni sodelovanje v teh programih to, da je celoten sistem že postavljen in ga lahko začnejo TAKOJ tudi uporabljati. Ni vam treba vlagati nobenega denarja in dela v postavitve in vzdrževanje poslovnega sistema. Ni potrebno kupovati izdelkov za nadaljnjo prodajo. Ni vam treba skrbeti za plačila kupcev, ne za distribucijo izdelkov. Vaše delo je le, da izberete izdelke ali storitve in jih promovirate. Ko bosta izdelek ali storitev na podlagi vaših aktivnosti prodana, pa boste vi za to dobili provizijo. Za promoviranje izdelkov ali storitev pa imate na voljo cel svet. Kupcev torej ne manjka.



Boljše rezultate je mogoče dosežati s povezovanjem med poslovnimi partnerji.

Kako to izgleda v praksi?

Na vsebino moje spletne strani se med drugim lepo veže tudi tematika o motivaciji in samopodobi. Pri nas se denimo s tem, kot sem že omenil, ukvarja Saša Einsiedler, ki ima o tem tudi svoje online programe in predava na seminarjih in delavnicah tudi v živo. Vse skupaj ima vključeno v svoj partnerski program. Kadar pišem za svojo stran blog o teh temah, povabim svoje bralce tudi na njeno spletno stran, kjer lahko dobijo še več dobrih informacij. Saša dobi tako nove obiskovalce, jaz pa sem dal ljudem več vrednosti in s tem pridobil na verodostojnosti (prva WIN WIN WIN situacija). Potem pa se nekateri od teh obiskovalcev odločijo obiskati njen seminar ali delavnico, ali pa kupiti njen program ali knjigo. Takoj, ko izvršijo plačilo, pripada meni vnaprej določen odstotek od prodajne cene. Stranka tako dobi dobro izobraževanje, Saša je prodala svoj produkt, jaz pa sem zaslužil provizijo (druga WIN WIN WIN situacija). Recimo, da se proda nek program v vrednosti 600€. S provizijo 20% je moj zaslužek 120€. Lepo, kajne? Kaj pa, če se za nakup odloči 10 ljudi naenkrat? Pa tudi nikjer ni določeno, da lahko sodelujete le v enem partnerskem programu!

Mrežni marketing (multi level marketing ali MLM)

Mrežni marketing ima pri nas večinoma negativen prizvok. Za to je kar precej razlogov, vendar ni tukaj mesto, da bi jih vse razčlenjeval. Največji razlog je po mojem v tem, da večina ljudi, ki se taki obliki posla priključijo, najprej pomisli na hiter in velik zaslužek. Potem računajo tudi na to, da bodo drugi delali namesto njih in da se ne bo treba prav dosti truditi. Pa tudi razmišljanje, da bodo imeli zaslužek od njih nekateri drugi, tisti, ki so jih pripeljali v to podjetje in so v strukturi nad njimi, dostikrat pripomore k slabemu mnenju.

Da ni MLM nič slabega, ampak nasprotno, da je to eden od najbolje zasnovanih poslovnih modelov, so razmišljali mnogi znani poslovneži in teoretiki. Omenim naj jih le nekaj, morda tiste, najbolj znane: Billa Gatesa, Roberta Kiyosakija, Jima Rohna, Donalda Trumpa....

Če ste začetnik in se boste lotili MLM posla z mislijo, kako čim prej zgraditi mrežo, se to najbrž ne bo dobro končalo. Izgradnja mreže je namreč zelo dolgotrajen in kar zahteven proces. Osredotočite se raje na to, kaj vam tako podjetje nudi in kako lahko to izkoristite za izgradnjo vašega posla. Začnite najprej z učenjem, potem s prodajo, ki vam bo prinesla tudi prve zaslužke. Ko boste vse to znali, pa boste znali zgraditi tudi mrežo.

Mrežni marketing omenjam na tem mestu pravzaprav le iz razloga, ker vas bodo tudi mnogi partnerski programi nagradili, če boste s svojo aktivnostjo pripeljali v njihov sistem nove prodajalce, kar je spet nova WIN, WIN, WIN situacija. Novi prodajalec bo namreč prišel do možnosti za svoj zaslužek, na podlagi njegovih prodaj boste imeli tudi vi nek dogovorjeni odstotek provizije, partnerski program pa bo imel tako še večji promet.

Škoda bi bilo, da bi se odrekli nekemu dobremu partnerskemu programu in s tem zaslužku zgolj zaradi tega, ker ste v okviru njega morda zaznali tudi mrežo. Ne bojte se mreže, pa tudi računajte ne le na njo. Bolj naj vas zanima ali najdete v tem programu izdelke ali storitve, ki prinašajo koristi vašim potencialnim strankam. To je tista osnova, ki šteje.

Izbira tržne niše

Morda ste že večkrat slišali, da je na internetu možno prodajati kar koli. In to ni daleč od resnice. Poznam ljudi, ki na internetu prodajajo izdelke ali storitve, za katere marsikdo meni, da jih ni mogoče prodati na tak način. Kot vedno, dvomljivcev je veliko več kot tistih, ki v nekaj verjamejo.

Če že imate izdelke ali storitve za prodajo, je vaša tržna niša jasna. V primeru, da ste se že ali pa se šele nameravate pridružiti kateremu od spletnih partnerskih programov, boste svojo tržno nišo iskali glede na ponudbo, ki vam jo ta program nudi. Če pa se odločate za samostojno pot in če ne veste, katere so tržne niše, pa odprite na internetu katero koli veliko spletno trgovino, v kateri se prodajajo raznovrstni izdelki, in pogledajte pod zavihek kategorije. Vse od tistega, kar boste tam našli, je vaša potencialna tržna niša. Vi samo še izberete.

Sedaj pa najpomembnejše! Ko izbirate svojo tržno nišo, izberite tiste izdelke ali storitve, ki jih morda že poznate, veste za njihove prednosti in pomanjkljivosti, vsekakor pa takšne izdelke, da vas bo delo z njimi veselilo. Še najbolje bo, da si izberete nekaj, kar vam je že sedaj hobi. S takšno izbiro tržne niše boste pri svojem delu veliko lažje premagovali težave, ki se bodo zagotovo pojavile.

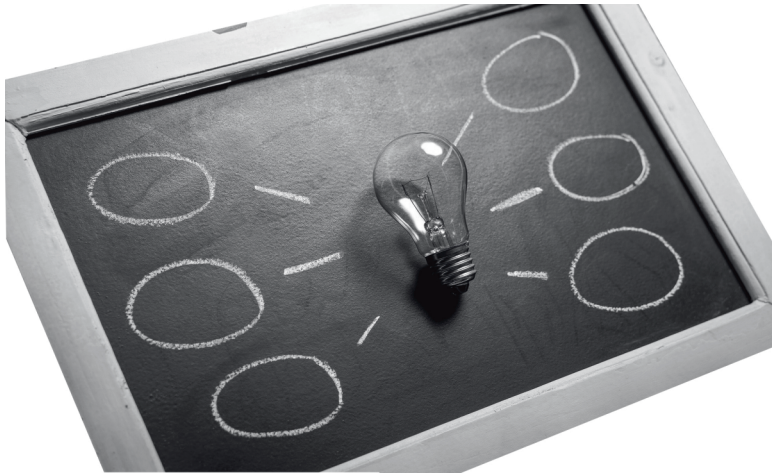
Poglejmo nekaj primerov tržnih niš, ki jih izbirajo ljudje na internetu:

- Poslovne priložnosti
- Franšize
- Programi za delo od doma

- Mrežni marketing/MLM
- Darila
- Šport in športni izdelki
- Potovanja, izleti in prenočitve
- Hišni ljubljenci in hobiji
- Računalniki in software
- Izobraževanje
- Internetni in spletni servisi
- Igre na srečo
- Humor
- Spletne igre, spletni pogovori in podobno
- Glasba, filmi, knjige
- Pisanje in prodaja lastnih knjig
- Kreditne kartice
- Osebne finance in zavarovanja
- Investicije
- Zdravje, fitnes, diete

- Kuhanje, vrtnarjenje
- Orodja in hišna popravila

Kar nekaj. Se strinjate, da med njimi lahko najdete tržno nišo, v kateri boste z veseljem delali?



Ko boste delali in se učili, se spoznavali in družili s podobno mislečimi in aktivnimi ljudmi, se vam bodo rojevale vedno nove ideje, kaj vse lahko prodajate. Način prodaje pa je vedno enak.

Postavite temelje

Prva analiza

Ne glede na to, kako boste hoteli priti do spremembe, začnite najprej postavljati nove temelje. Tako kot so za vsako zgradbo pomembni dobri temelji, so pomembni tudi za vaš posel, ki ga boste zgradili. Naredite svojo prvo analizo, ki vam bo povedala, kje se nahajate sedaj in kako bi se radi videli čez eno leto. Naredite si podobno razpredelnico in ne razmišljajte preveč, kaj boste vanjo zapisali, popolnoma se prepustite trenutnemu navdihu.

Moje sedanje življenje	Kako se vidim čez 12 mesecev

V prvi stolpec lahko vpišete svojo starost, izobrazbo, kje živite (stanovanje, hiša, lastništvo, najem), kaj delate in koliko zaslužite, kakšno družino in prijatelje imate, s čim se vozite, kako preživljate dopust, kaj vam daje energijo in kaj vam jo jemlje, imate prihranke ali dolgove in podobno. V drugi stolpec pa boste seveda vpisali, kako bi radi, da bi bilo čez eno leto. Dodajte še zapise v stilu „100 stvari, ki jih moram narediti, videti, obiskati preden umrem“. Tukaj pustite domišljiji prosto pot in predvsem ne kopirajte drugih. **Izrazite svoje želje!**

Moj idealen dan

Radi sanjarite? Takoj vam dam priložnost. Pa tudi, če ne sanjarite radi, naredite to zdaj **OBVEZNO!!!**

Ugasnite televizor, računalnik in vse telefone. Udobno se namestite, zaprite oči in si zamislite, kakšen naj bi bil vaš **IDEALEN DAN**. Kaj bi radi počeli in kje bi to počeli, če ne bi obstajale prav nobene omejitve. Nikakor ne dopustite, da vam zavest diktira, česa vi ne zmorete, česa vi niste vredni, kaj je nemogoče zaradi kakršnega koli razloga. Nikakor naj vaš idealen dan ne vsebuje tistega kar mislite, da drugi pričakujejo od vas, pa čeprav so to starši, partner ali otroci. Zamislite si zares le to, kar si vi želite. Ponovno vas

opozarjam, ne bodite skromni. Obsega naj vse od jutranjega vstajanja, pa dokler ne zaspite zvečer. Ko ste si ga zamislili, si ga TAKOJ ZAPIŠITE na list papirja (ne v računalnik) in ga postavite na vidno mesto. Kasneje ga lahko tudi dopolnite ali popravite.

Sedaj ko imate to narejeno, si vse zapisano oglejte. Čas je za vašo prvo ODLOČITEV. Če že živite svoj idealni dan in če je vaše življenje že sedaj takšno, kot ste ga v tabeli videli čez dvanajst mesecev, potem lahko prenehate brati to knjigo in uživajte svoje sedanje življenje še naprej. Če pa temu ni tako, pa čim prej začnite s spremembo in poskusite doseči svoje ideale.

5 opravil, ki jih naredite vsak dan

Koliko se lahko približate svojim idealom nika ne sprašujete drugih. To je vse v vaših rokah, v vaši glavi. Seveda boste lahko dobili pomoč tudi od drugih, ko jo boste potrebovali, vendar vas nihče ne bo v nič silil. Da boste izvajali potrebne aktivnosti, se boste morali tudi sami motivirati. Nič pa ni za to boljšega od tega, da se naučite določenih rutin, ki jih boste izvajali vsak dan. Tudi za te rutine je najboljšo, da si jih izpišete in obesite na vidno mesto.

1. Dnevna vizualizacija vaših ciljev

To opravilo naredite vsaj enkrat na dan, najbolje takoj zjutraj, ko se zbudite, ko vaše misli še niso obremenjene s tem, kar boste počeli čez dan. Vizualizirajte vaš idealni dan, razjasnite si in vizualizirajte vaše cilje. Stalno gradite v mislih svojo osnovno zgodbo, kako se boste predstavili svojim poslovnim partnerjem in svojim potencialnim strankam. Tako boste imeli pred sabo vedno jasno začrtano vizijo in pot do cilja. Če je le mogoče, ponovite to tudi zvečer, ko ležete k počitku. Spomnite se, kaj ste naredili, čestitajte si za uspešne akcije in razmislite, kaj bi lahko naredili bolje. Ne bo škodilo niti, če na koncu še enkrat podoživite svoj idealen dan.

2. Aktivnosti, ki prinašajo zaslužek

Ko boste vedeli, s čim hočete zaslužiti in boste imeli vsa za to potrebna orodja, se naučite in potem tudi redno izvajajte aktivnosti, ki vam bodo prinašale zaslužek. Dnevno promovirajte svoje vsebine. Ko ste naredili svojo spletno

stran z vašo vsebino, je namreč najpomembnejše, da zanjo „zve cel svet“. Uporabljajte čim več promocijskih kanalov. Spoznajte načine, kako boste promovirali svoje vsebine preko Googla, YouTubea, napišite blog ali posnemite video sporočilo in ga pošljite listi vaših potencialnih strank, komunicirajte s svojimi sledilci preko socialnih omrežij.

3. Osebnostna rast

Vzemite si čas za stalno krepitev svoje samopodobe. Berite inspiracijske in motivacijske tekste, poslušajte avdiomateriale. Obiskujte webinarje in seminarje in imejte doma nekaj knjig s to tematiko. Jasno, da jih morate tudi brati in to vedno, ko boste začutili, da vam ne gre vse tako, kot bi moralo iti.

Najbolj pa bo vaša samopodoba rasla s pridobljenim znanjem. S tem pride tudi samozavest. Ta pa bo najbolj zrasla takrat, ko se boste začeli zavedati, da lahko s svojim znanjem in izkušnjami na kakršen koli način pomagate tudi drugim.

4. Družite se z uspešnimi ljudmi

Poiščite ljudi, ki so uspešni v svojem poslu. To ne bo težko opravilo, saj uspešni izpostavijo sami sebe, ker gradijo svojo osebno blagovno znamko. Ne bojte se vzpostaviti kontakta z njimi. Spremljajte njihove objave in se učite od njih. Če vam kaj ni najbolj jasno, jih vprašajte, tudi če se bojite, da je vaše vprašanje neumno. Ste že slišali tisto: Če vprašaš neumnost, izgledaš neumen morda 5 minut, če tega ne vprašaš, si neumen celo življenje!

Ne zavidajte uspešnim, temveč jim poskušajte slediti. Najlažja in preverjena pot do uspeha je, če se zgledujete po tistih, ki jim je že uspelo to kar vi šele poskušate.

5. Gojite vrednote vodenja

Bodite vodja sebi in tistim, ki vas potrebujejo. Pričakujte in sprejemajte pa tudi vodenje od tistih, ki lahko pomagajo vam. Povezujte se z ljudmi, ki počnejo podobne stvari kot vi. Izmenjava izkušenj je vedno dobrodošla in vpliva na posle pozitivno, čeprav morda nekateri ne mislijo tako. Vse kar

boste danes nekomu dali, se vam bo nekoč z obrestmi povrnilo.

Če boste izvajali te aktivnosti vsak dan, ni nobene možnosti, da ne bi postali oseba kakršna hočete biti in da ne bi uspeli pri kreiranju vašega posla in življenja po vaših željah.

Naredite si načrt

Moje izkušnje pri delu z ljudmi, ki želijo zaslužiti na internetu, so večinoma takšne: „Tukaj sem, kam se lahko brezplačno vpišem, da bom zaslužil? Denarja ne mislim vlagati, dokler ne bom najprej zaslužil, brati pa tudi nimam časa vseh teh silnih knjig in navodil. Dajte mi kar na kratko povedati, koliko in kdaj bom zaslužil.“ Pa to ni vic, niti pretiravanje, če ste ob tem stavku pomislili na to. Ali takšna oseba lahko naredi vse o čemur govorim, vključno s kakršnim koli načrtom?!

Verjetno vam je jasno, da to ni prava pot. Rekli smo že, da brez postavljenih ciljev ne bo šlo. Sedaj pa si naredite še načrt, kako boste do teh ciljev prišli. Če vam je dovoljeno sanjati tudi najbolj divje sanje, če so vaši cilji postavljeni tako visoko, da se vam **v tem trenutku** zdijo morda popolnoma nedosegljivi, potem je to v redu. Načrt, kako boste do tega prišli, pa naj bo čim bolj stvaren.

„Prav fascinantno je, kako zna večina ljudi bolj skrbno načrtovati počitnice, kot svoje življenje!“ pravi Jim Rohn.

Najprej si določite obdobje, recimo 3 – 12 mesecev (odvisno od tega, koliko časa lahko namenite dnevno), v katerem se boste učili in pridobivali izkušnje. Morda se vam to zdi veliko, vendar morate vedeti, da se prav noben uspeh in prav noben dober zaslužek ne zgodi čez noč. Saj veste, če bi bilo tako, bi bili vsi bogati. Vse, kar boste pridobili v tem času, vam bo v pomoč, da si boste izdelali kvaliteten načrt za naprej.

Prednost izgradnje posla na internetu pa je tudi v tem, da s samim učenjem in pridobivanjem izkušenj že tudi gradite svoj posel. To je drugačen pristop od klasičnega šolanja, ko se vpišete v neko šolo, jo obiskujete in se učite, ko pa jo končate običajno nimate niti izkušenj niti orodij za delo, posel pa boste šele začeli postavljati.

Kot je vsak začetek težak, bo tudi to prvo obdobje za vas najtežje. Sprejmite to sedaj, lažje vam bo. Pa tudi na kak velik zaslužek v tem obdobju še ne računajte. Ta bo prišel z znanjem, izkušnjami in z vsem tistim, kar boste v vašem časovnem okvirju naredili.

Za ljudi, ki so kakor koli uspeli v življenju sicer radi rečemo, da so imeli srečo, da so bili ob pravem času na pravem mestu. Ne vidimo pa, kaj vse so ti ljudje naredili za to srečo, kolikokrat so naredili napake, kako dolgo je trajalo, da so do uspeha prišli. In imeli so tudi načrt.

Thomas Jefferson je recimo zapisal takole: „Jaz verjamem v srečo. Ugotavljam pa, da več kot delam, več jo imam!“

Naučite se prodajati

NI ZASLUŽKA BREZ PRODAJE!!! To si dobro zapomnite. Kolikor in za kakšno ceno boste prodali, toliko boste zaslužili. Morda bo kdo od vas rekel, da hodi v službo na državni urad ali da je serviser v nekem podjetju ali kaj podobnega, in da ničesar ne prodaja. Seveda prodaja. Prodaja svoj čas, svoje znanje in veščine najboljšemu ponudniku. V tem primeru sta to država ali pa lastnik podjetja, kjer je serviser zaposlen. Od vas pa je odvisno, kako dobrega ponudnika ste uspeli najti, kako dobro ste se prodali.

Ne glede na to kaj prodajate, je pomembno le, kako boste svoj posel zgradili in koliko boste uspeli prodati. Za mnoge je prodaja nekaj, kar ne želijo početi, kar se jim upira, kar je izven njihovega območja udobja. Vendar ni rojenih trgovcev, so le ljudje, ki so se naučili prodajati. Ti pa pravijo, da se pravo življenje začne šele na koncu območja udobja, ko naredite konkretne korake v smeri izboljšanja svojega življenja. Ko je v knjigi „Revni očka, bogati očka“ mali Robert vprašal bogatega očeta za recept, kako obogateti, je dobil naslednji odgovor: „Nauči se prodajati!“.



Prav vsak zaslužek se zgodi z neko prodajo. Prodaja na internetu pa je popolnoma drugačna, kot smo vajeni, zato jo spoznajte in se je naučite.

Najboljša novica v zvezi s prodajo na internetu

Če se boste lotili prodaje na internetu pravilno, bo ta potekala precej drugače kot si morda predstavljate. Ne bo vam treba vleči ljudi za rokav, niti vam ne bo treba opravljati neprijetnih in nadležnih telefonskih klicev. Prav nikogar ne boste silili v kakršen koli nakup.

Pisali pa boste bloge, s katerimi boste na različne načine predstavljali svojo ponudbo in nudili najrazličnejše informacije o njej. In nikakor ne boste stalno trobili, kako je vaša roba najboljša, da imate največje popuste in stalne razprodaje. Raje boste pisali o koristih. O lastnostih in o prednostih, ki jih bodo imeli kupci, morda boste objavili teste ali celo primerjavo s konkurenco. Pa verjemite mi, vseh teh informacij sploh ni težko dobiti in posredovati naprej. Na ta način boste pomagali svoji spletni strani do boljše prepoznavnosti in do boljših pozicij v iskalnikih, z oglaševanjem svojih vsebin boste gradili listo potencialnih strank, s katero boste potem preko avtomatskega odzivnika vzdrževali stike in komunicirali z njo. O svoji ponudbi boste obveščali na socialnih omrežjih. Na te načine boste gradili svojo publiko, ki jo bo zanimalo natanko to, kar vi prodajate, iz nje pa boste dobili tudi največje število zadovoljnih in lojalnih kupcev. V tujini pravijo temu sistem BBB – Bloging, Building the list and Broadcasting (Bloganje, Gradnja liste potencialnih strank in Obveščanje) - in velja trenutno kot

najuspešnejši način za izgradnjo internetnega posla in s tem zaslužka.

Vrednost

Ko ljudje brskamo po internetu, večinoma iščemo neke informacije. Informacije o tistem, kar nas v danem trenutku zanima. Razumeti pa morate, da v tem trenutku brska po internetu ogromna množica ljudi, ki jih zanima zelo veliko stvari. Sedaj se postavite v vlogo, da vi nekaj iščete. Kaj naredite, ko pridete na neko spletno stran in ne najdete v trenutku tistega, kar vas zanima? Odidete drugam, je tako? Pa še vedno se najde ogromno podjetnikov, ki pri različnih izdelovalcih naročijo izdelavo spletne strani kar tako, ker jo imajo že vsi in jo morajo imeti tudi oni. Izdelovalec sprejme njihovo naročilo in jim izdelava spletno stran po svoji zamisli. Ne pozna dobro naročnika, ne pozna dobro njegove ponudbe, ne pozna dobro njegove tržne niše. Niti ga ne podučijo, kako je treba narediti stran v marketinškem smislu, da bo prinašala rezultate (morda tega niti ne zna!). Kaj mislite, kakšno korist bo imel ta človek od svoje spletne strani? NIKAKRŠNO!!! To je stran vržen denar.

Zato je izredno pomembno, da naredite vsebine sami. Vi svoj posel najbolje poznate. Te vsebine pa morajo reševati

probleme, ki jih imajo ljudje in zaradi česar iščejo informacije. Dajte jim najprej neko vrednost v obliki informacij, potem se bodo lažje odločali tudi o vaši ponudbi. „Vsebina je kralj“, pravijo uspešni internetni tržniki. Že vedo zakaj! Ne pozabite pa, da ljudje iščejo vsebine, ki jih želijo najti in ne vsebine, za katere vi želite, da jih najdejo. Izkušnje vas bodo pripeljale do tega, da boste prepoznavali, kaj ljudje iščejo, potem pa boste povezali to z vašo ponudbo.

Ko boste kreirali te vsebine, boste postali, če že niste, strokovnjak za svoje področje in si boste med obiskovalci začeli ustvarjati določeno blagovno znamko. Bodite pa pozorni na tole: Blagovno znamko boste sicer poskušali narediti po svojih željah, vendar bo vaša prava blagovna znamka tisto, kar si bodo vaši obiskovalci mislili o vas.

Vrednost je torej tisto, kar boste dajali, dajali in še enkrat dajali. Na koncu pa vam bo to dajanje prineslo tudi prodajo in zaslužek. Ko boste pošiljali sporočila svoji listi, ne bodite tečni s stalnimi ponudbami svojih izdelkov ali storitev in tudi vaš marketing naj ne bodo le akcije in nizke cene. Ne cukajte ljudi za rokav in ne silite jih stalno v nakupe. Namesto tega jih raje:

- obveščajte

- izobražujte

- motivirajte
- zabavajte
- promovirajte

Kot vidite, je promoviranje navedeno kot zadnje na seznamu. Nekateri mojstri posla priporočajo, da naj bo samo vsako peto do sedmo sporočilo tisto, s katerim boste nekaj direktno promovirali.

Promet in ciljna publika

Od tega, kako velik promet boste ustvarili s svojimi spletnimi vsebinami, je odvisen uspeh vašega internetnega posla. Verjetno si lahko predstavljate, da ni vseeno ali pride na vašo spletno stran 5 obiskovalcev na dan ali pa sto. Obvezno si določite svojo **ciljno publiko**. Če boste hoteli prodajati vsem, boste prodali zelo malo.

Nekomu, ki ga zanima dobra hrana, boste zelo težko prodali kakšno novo dieto, kajne? Sčasoma se boste naučili prepoznavati, kaj ljudje na internetu počnejo in kje se zadržujejo. Spoznavali boste, kaj pravzaprav hočejo in kaj je tisto, kar jim preprečuje, da bi to tudi dobili. Tukaj pa boste nastopili vi s svojo rešitvijo.

Enkrat en vir za pridobivanje teh ključnih podatkov predstavljata Google in Facebook. Glede na izbrano tržno nišo in glede na vašo ciljno publiko boste lahko od njiju izvedeli zelo veliko tega, kar vas zanima. Ko boste prišli do vseh teh podatkov in ko boste znali ustvarjati vrednost, pa boste lahko veliko boljše načrtovali svoje poslovne in reklamne aktivnosti.

Priključite se interesni skupnosti

Sodelovanje v različnih interesnih skupnostih je lahko ključnega pomena za vaš uspeh. V teh skupnostih se boste namreč spoznali z ljudmi, ki so že šli čez vse to, kar vi šele začinjate. Najpogosteje se takšne skupnosti oblikujejo na Facebooku. Organizirajo jih bodisi nosilci partnerskih ali mentorskih programov ali pa njihovi aktivnejši člani oziroma uporabniki (vodje – leaderji), ki vas bodo zagotovo tudi povabili k sodelovanju, ko se jim boste pridružili. V teh skupinah lahko dostikrat najdete na enem mestu tudi široko paleto že pripravljenih navodil, ki jih potrebujete pri vašem delu. Poleg tega pa lahko tam tudi zastavljate najrazličnejša vprašanja, kasneje pa tudi vi pomagate drugim s svojim znanjem in pridobljenimi izkušnjami. Preko vsebin, ki jih bodo objavljali drugi člani, boste lahko dobili tudi marsikatero idejo za vaš posel ali pa namig za kakšno

koristno literaturo ali video. V okviru take skupine boste najlažje izvajali tudi že prej omenjeno vodenje (leadership).

Če boste imeli probleme z motivacijo za delo, boste lahko to prav tako zaupali tej skupnosti in zagotovo boste dobili tudi moralno pomoč, saj so pozitivno usmerjeni ljudje vedno pripravljeni pomagati.

Eno od takšnih skupnosti za pomoč in podporo sem organiziral tudi sam. V njo so povabljeni vsi tisti, ki se odločijo za uporabo enakih internetnih orodij kot jih uporabljam sam, čeprav debata ni omejena le na uporabo teh orodij.

Orodja

Osnovna orodja za internetni posel

Tako kot za prav vsako drugo delo, boste morali imeti tudi za delo na internetu nekaj osnovnih orodij, pa tudi nekaj „pomožnih orodij“, s katerimi si boste izdelali osnovna orodja. Vse skupaj sploh ni tako komplicirano kot se morda sliši v prvem trenutku. Je pa prav, da se s temi orodji seznanite že na začetku, saj se boste tako izognili marsikateri napaki, ki se vam bo sicer lahko vlekla v nedogled. Popolnoma odveč je tudi morebitna bojazen o tem, katera so za vas prava orodja, kje in kako jih dobiti ter koliko stanejo, saj vam jih bom v nadaljevanju predstavil. Na vas bo le, da začnete z njihovo uporabo in da korak za korakom spoznavate čemu so namenjena in kako jih uporabljati, s tem pa se bo že začela tudi izgradnja vašega posla.

Med ljudmi večinoma še vedno velja zmotno prepričanje, da vas bodo orodja za delo na internetu stala na tisoče evrov. Morda res, če boste ubrali klasično pot in iskali ponudnika,

ki bo vse storil namesto vas. Pa ta še vedno ne bo mogel narediti vsega. Vi boste namreč morali tako ali tako pripravljati svoje vsebine, kar zahteva pravzaprav največ dela. Na koncu pa boste še vedno odvisni od drugih, kdaj bodo našli čas za vas in vam te vsebine postavili na ustrezna mesta. Zakaj ne bi tega storili sami? Za ta opravila danes namreč niso več potrebna zapletena računalniška znanja, niti zelo veliko časa. Posodabljanja vsebin bodo tako hitrejša, pa še prihranili boste kar nekaj denarja. Sam sem začel kot „popoln butl“, pa mi danes upravljanje spletnih vsebin ne predstavlja več nikakršnega problema. Če je uspelo meni, zakaj ne bi vam?! S tem, da lahko vi računate tudi na mojo pomoč preko spletne strani www.fotkar.com, pa tudi preko moje skupine za pomoč in podporo. Seveda, če se boste odločili za enaka orodja za izdelavo kot jih uporabljam sam in jih zato najboljše poznam.

Da se boste primerno predstavili svetu in nato učinkovito komunicirali z ljudmi, ki jih bo vaša ponudba zanimala, ter s tem gradili z njimi odnos zaupanja, si boste postavili celovit marketinški sistem. Za njegovo postavitev pa boste morali imeti naslednja tri osnovna orodja:

1. Spletno stran

2. Listo potencialnih strank

3. Facebook stran

Vsa tri orodja je treba seveda medsebojno ustrezno povezati, da bodo skupaj prinašala rezultate. Danes ni več dovolj imeti le enega od teh orodij, zato vam bom na kratko opisal, kako in čemu služijo.

Spletna stran

Glavno orodje za vaš internetni posel bo vaša spletna stran. Da boste spletno stran naredili, morate najprej kupiti svojo lastno domeno, nato pa si morate zagotoviti še, kje bo vaša spletna stran gostovala. Če ne veste, kaj sta domena in gostovanje, morda to najlažje ponazorim tako, da si zamislite domeno kot ime vaše trgovine, gostovanje pa bi bil poslovni prostor, ki ste ga najeli.

Zakupiti domeno in prostor na strežniku je resnično „mala malca“. Je pa ponudnikov ogromno, tako doma kot tudi v tujini, in je pravzaprav najtežje izbrati pravega. Ker se na določene tehnične podrobnosti ne spoznam najbolje, se pri zakupu domene držim pravila, da tisti najbolj znani, ki imajo veliko uporabnikov, že ne morejo biti slabi. Ker je investicija za najem domene med 7 in 15€ za celo leto, verjetno cena sama ne bo razlog za izbiro, pa vendar: morda boste teh 8€ namenili raje za kaj drugega. Mogoče boste zakupili celo več domen in se bo potem razlika v ceni še bolj poznala.

Nekoliko več vas bo prišlo gostovanje za vašo spletno stran. Tudi tukaj boste našli ogromno ponudnikov z zelo različnimi cenami, pa tudi z zelo različno vsebino. Mislim, da se ne bom dosti zmotil, če rečem, da je v povprečju cena za gostovanje ene strani približno 7€ na mesec. Pri izbiri pa bodite pozorni na tole: V ponudbah, ki jih najdete na spletnih straneh ponudnikov, so običajno navedene promocijske cene, ki so veliko nižje, celo manjše kot 1€, vendar pa veljajo le za prvo leto najema. Zato pogledjte, kakšna je cena za podaljšanje, saj ponudnika ne boste menjavali vsako leto.

Meni je recimo uspelo najti ponudnika, ki mi za približno 10€ na mesec poleg gostovanja nudi še vsa druga orodja, ki so potrebna za izgradnjo celovitega marketinškega sistema. Za doplačilo samo 3€ tako dobim nekaj, kar bi me sicer stalo med 15 in 100€ na mesec.

Nikakor pa se ne odločajte za uporabo brezplačnih domen in gostovanj, s katerimi se boste zagotovo srečali, saj boste z njimi delovali neprofesionalno, prisiljeni boste reklamirati nekoga drugega, hkrati pa se boste izpostavili tveganju, da boste nekoč ostali brez vašega osnovnega orodja in s tem posla in zasluga, v katerega ste vložili veliko svojega časa in energije. Se je namreč že zgodilo, da so takšni brezplačni ponudniki ljudem čez nekaj časa iz različnih razlogov njihove spletne strani preprosto zaprli.

Ko boste imeli domeno in gostovanje, boste lahko takoj začeli postavljati tudi svojo spletno stran. To bo pravzaprav

vaša spletna trgovina, čeprav niti ni nujno, da je postavljena v obliki trgovin kot jih sicer najverjetneje poznate sedaj. Do zaslužka na internetu namreč lahko pridete na veliko načinov. Morda boste na spletni strani objavljali le zapise v obliki ocen posameznih izdelkov, morda boste pisali o njihovih lastnostih ali prednostih, morda jih boste primerjali med seboj. Možnosti je zares veliko. Tudi zato je dobro, da vam je tematika vaše tržne niše znana, saj boste tako veliko lažje in hitreje „padli noter“.

Kako boste delali vaš spletni posel vam bo postajalo vse bolj jasno tudi, ko vam bodo postajala jasna orodja in njihov namen, zato je najbolje, da jih v obdobju, ki ste ga namenili za učenje in spoznavanje, zelo dobro spoznate.

Lista potencialnih strank

Od internetnih tržnikov boste dostikrat slišali trditev, da je denar v listi potencialnih strank (The money is in the list). Rekli bodo, da si bogat toliko, kolikor veliko listo imaš. Tudi to vam bo morda postalo bolj jasno šele takrat, ko boste takšno listo že imeli. V njej bodo namreč naslovi ljudi, ki jih zanima ravno vaš izdelek ali ravno vaša storitev. Pravzaprav jih zanimate vi in kaj ter kako znate to ponuditi. Zato boste lahko z njimi zgradili odnos zaupanja, ki je še

kako potreben pri vsakem trženju. Odnos boste gradili s svojimi vsebinami, ki jih boste potem delili z njimi. Vsi namreč najraje kupujemo od ljudi, ki jih poznamo, jim zaupamo in vemo, kaj lahko od njih pričakujemo. Pa še nekaj! O tem radi povemo tudi našim prijateljem in smo zato pravzaprav stalna in brezplačna reklama za te podjetnike. Ali si ne želite tudi vi imeti velikega števila ljudi, ki niso samo enkratni kupci, ampak se vračajo k vam vedno znova in vas poleg tega še priporočajo drugim?

Nekateri trgovci pri nas mislijo, da je dovolj, če kupijo takšno listo od nekoga drugega in potem ljudi s te liste bombardirajo s svojimi ponudbami. To je **VELIKA NAPAKA**. Takšno početje se šteje tudi kot nezaželena pošta in je po zakonu celo kaznivo dejanje. V primeru, da jih bo nekdo prijavil, jih bo to lahko stalo kar nekaj denarja. Najmanj kar se zgodi pa je, da romajo ta obvestila v koš in ne prinašajo pravih rezultatov. Seveda so ti trgovci potem nezadovoljni in prepričani, da ta način prodaje ne deluje. Zato se morate izgradnje liste potencialnih strank lotiti na pravilen in zakonit način, ki je tudi preverjeno učinkovit. Več o tem pa v nadaljevanju, ko bomo govorili o orodjih za izdelavo orodij.

Facebook stran

Za potrebe internetnega posla je zelo priporočljivo uporabiti tudi eno ali več socialnih omrežij. To pa zato, ker se na teh omrežjih zadržuje ogromno število ljudi in tako predstavljajo možnost, da jim predstavimo naše podjetje in naš prodajni program. To si lahko predstavljate tudi tako, kot da bi postavili svojo trgovino na najbolj prometno ulico v velikem mestu. Zagotovo bo v njo vstopilo več ljudi, kot če imate trgovino nekje sredi gozda.

Ker je pri nas trenutno najbolj razširjen Facebook, bom zato omenil le njega, vi pa boste lahko uporabljali več takšnih omrežij ali pa pač tistega, ki vam bo najbolj odgovaljal.

Večina vas pozna Facebook preko vašega osebnega profila. Manj pa vas je verjetno takih, ki veste, da nudi tudi veliko možnosti za poslovno rabo. V mislih imam predvsem Facebook strani, ki jih lahko brezplačno postavimo v neomejenem številu, uporabljamo pa jih za različne vrste komunikacije z našimi potencialnimi strankami, kakor tudi za bodisi plačano bodisi brezplačno oglaševanje.

Mnogo podjetnikov dela veliko napako in Facebooka ne uporablja. Pravijo, da za Facebook nimajo časa...???!!!

Pa naj spet uporabim primerjavo iz klasičnega pojmovanja podjetja. Spletna stran je vaša trgovina, kjer imate na policah razstavljeno blago, ki ga prodajate, Facebook stran pa predstavlja vaš reklamni oddelek, ki pripelje ljudi v to trgovino, se pogovarja z njimi, zaradi česar na koncu tudi pride do prodaje.

Kaj od tega torej podjetje ne potrebuje, kaj menite? Si je treba vzeti čas za Facebook? SEVEDA!

Orodja za izdelavo orodij

Za izdelavo Facebook strani ne boste potrebovali nobenih dodatnih orodij, saj boste dobili vse na razpolago od samega Facebooka. In to brezplačno. Za izdelavo spletnih strani in liste potencialnih strank pa boste potrebovali nekaj orodij, s katerimi si boste olajšali delo in tudi nadaljnje postopke. Že takoj naj povem, da v nadaljevanju omenjena orodja niso edina, do katerih lahko pridete, morda se bodo po izdaji te knjige pojavila tudi nova, še boljša, saj se na internetu vse zelo hitro dogaja in spreminja. So pa to orodja, ki jih pri svojem spletnem delu tudi sam trenutno uporabljam, jih zato poznam in vem, da se da z njimi dobro in učinkovito delati. Za vas pa je v tem trenutku bistveno, da veste kaj boste potrebovali, da razumete delovanje teh orodij in čemu

so namenjena. Primerjave pa tako ali tako lahko naredite vsak trenutek tudi sami, saj tako kot za vsako stvar, najdete na internetu tudi za ta orodja najrazličnejša mnenja in ocene, ki vam bodo pomagale pri vaši odločitvi. Tudi cene, ki so navedene v nadaljevanju, so cene, ki veljajo v času pisanja knjige.

Sistem za izdelavo spletnih strani

Ko boste imeli domeno in se boste odločili za ponudnika gostovanja, si boste izbrali enega od sistemov za upravljanje vsebin (CMS - Content Management System) za izdelavo vaše spletne strani. Te sisteme dobite večinoma brezplačno in so odlični. Izbirate lahko med večjimi kot npr.: Wordpress, Drupal, Joomla, pa tudi med mnogimi manjšimi.

Za izdelavo svojih spletnih strani sem izbiral med Joomla in Wordpressom, na koncu sem se odločil za Wordpress, ki bo tudi vam omogočil enostavno izdelavo vaše spletne strani. Zaradi enostavnosti in učinkovitosti je namreč več kot četrtnina vseh spletnih strani na svetu narejena prav s tem sistemom. Izdelali si boste lahko vse: od preprostih spletnih blogov do zahtevne spletne trgovine. O tem, kako se naredijo posamezni koraki, je narejenih na stotine video navodil, tako da se boste zlahka znašli in se lotili postavitve

strani tudi sami. Če se vam v tem trenutku to še zdi misija nemogoče, pa boste po ogledu nekaj teh navodil kmalu dojeli, kako sistem deluje in si z malo domišljije naredili prav lične in uporabne spletne strani.

Po morda nekoliko bolj okornih začetnih korakih in rezultatih bo za vas največja prednost to, da boste sedaj lahko kadar koli svojo spletno stran tudi spreminjali, jo popravljali ali dopolnjevali. Imeli boste nad njo popoln nadzor. Ne zahtevajte od sebe, da bo vaš rezultat že na začetku popoln. Raje se lotite še drugih orodij in ko boste ob tem dobivali najrazličnejše ideje, jih boste lahko mimogrede vnašali tudi v vašo spletno stran.

Kreator pristajalnih strani (Landing page creator)

Medtem ko boste gradili svojo spletno stran, se vam bodo zagotovo utrnile tudi ideje o tem, kako boste svoj prodajni program predstavili svetu. Da pa boste hkrati gradili tudi svojo listo potencialnih strank, boste naredili posebne, enostranske spletne strani, ki jih imenujemo pristajalne strani. V bistvu lahko primerjamo te strani z reklamnimi letaki za posamezne izdelke ali morda nagradne igre, na katerih je že natisnjen tudi obrazec, kamor morate vpisati svoje podatke, če hočete ta izdelek dobiti ali sodelovati v

nagradni igri. Podoben obrazec je tudi del pristajalne strani in poskrbi, da vam tisti, ki ga vaša ponudba zanima, dovoli, da ga vpišete na vaš seznam potencialnih strank. S tem vam da tudi dovoljenje, da ga v bodoče obveščate o vaših ponudbah ali pa mu dajete najrazličnejše informacije z vašega poslovnega področja. Na ta način zadostite tudi zakonskim zahtevam glede evidenc osebnih podatkov in glede nezaželenih pošte.

Avtomatski odzivnik (Autoresponder)

Ena od prednosti dela na internetu je tudi v tem, da vam omogoča delo z vzvodom. To pomeni, da boste nekaj naredili samo enkrat, pa bo to za vedno delovalo za vas. Prav tako pa lahko veliko opravil tudi avtomatizirate, kar vam bo zelo olajšalo postopke. Pri vaši listi potencialnih strank skrbi za avtomatizacijo avtomatski odzivnik.

Vsakdo, ki se bo vpisal v obrazec na vaši pristajalni strani, bo namreč samodejno vpisan na vašo listo. Občasno se bo sicer zgodilo, da nekomu vaša ponudba morda vseeno ne bo všeč ali se je morda celo vpisal po pomoti. V tem primeru mu mora avtomatski odzivnik obvezno nuditi možnost, da se z enim klikom z vaše liste sam tudi odjavi. Vam zato ni treba skrbeti, da bi mu nehote poslali svoje obvestilo.

Avtomatski odzivnik pa ima še eno mogočno možnost. Vanj boste lahko vnesli neomejeno število obvestil, s katerimi želite predstaviti ponudbo, ter natančno določili dneve po vpisu posamezne osebe, ko bodo ta obvestila poslana na njen kontaktni naslov (t.i. Follow up campaign). Predstavljajte si. Obvestila boste napisali samo enkrat, v avtomatski odzivnik jih boste vnesli le enkrat, pa bodo neskončno dolgo delala za vas. Vam pa ne bo treba narediti ničesar več, vse dokler boste uporabljali ta avtomatski odzivnik.

Poleg tega pa vam avtomatski odzivnik omogoča tudi, da svoji listi pošljete posamezna elektronska sporočila, katerih vsebina je vezana na nek datum ali na posamično akcijo, in jih zato ne boste vključevali med prej omenjena avtomatska obvestila.



E-mail marketing so tisti, ki ga ne znajo pravilno uporabljati, razglasili za mrtvega. Tisti, ki ga pravilno uporabljajo, pa se pri tem veselo nasmihajo.

All in one profits (AIOP)

Morda se vam sedaj zdi, da je vsega zelo veliko in da tega ne boste zmogli narediti. Vendar, če se boste tega lotili pravilno in po korakih, vam bo zagotovo uspelo. Pa saj tudi Pompeji niso bili zgrajeni v enem dnevu, kajne?

Glede na svoje lastne izkušnje vam lahko zagotovim, da sem bil na začetku glede tega tudi sam v podobnih dvomih. Vsekakor pa bi pri postavitvi svojega internetnega posla napredoval veliko hitreje in z veliko manj napakami, katerih posledice čutim še sedaj, če bi imel na razpolago podoben priročnik, kot ga berete sedaj vi.

Še vedno mi namreč povzroča kar nekaj težav in dodatnega dela to, da sem dokaj pozno spoznal pomen pristajalnih strani in avtomatskega odzivnika. Ko pa mi jo to postalo bolj jasno, se mi je zataknilo pri izbiri ponudnika. Aweber, Get Responce, MailChimp kot glavni igralci, so se mi zdeli kar malo predragi, še posebno kasneje, ko se zelo povečajo baze strank in izdelanih kampanj. MailChimp ima sicer tudi brezplačno varianto, vendar je le-ta zelo oskubljena. Omejena je s številom email naslovov, prav tako pa ne omogoča izdelave pristajalnih strani in follow up kampanj. Res, da so ti servisi vrhunski, z obilico funkcij in možnosti, je

pa vprašanje, koliko jih pravzaprav potrebujemo. Pa saj veste, marsikdo kupi nek avto zaradi mnogih možnosti, ki so predstavljene kot konkurenčne prednosti, od katerih pa jih potem morda več kot polovico sploh ne uporablja. Aweber sem tudi osebno uporabljal nekaj mesecev, takrat ko sem bil pri Digital Experts Academy, ker so ga tam uporabljali vsi člani. Ko pa sem odkril servis All in one profits (AIOP), sem začel uporabljati njega in osebno sem prepričan, da lahko popolnoma zadosti potrebam začetnikov, pa tudi naprednejših uporabnikov. Mislim, da AIOP ne bi bil vseč le vrhunskim tržnikom, ki se ukvarjajo z več različnimi tržnimi nišami.

Zakaj torej AIOP?

Sam uporabljam ta servis sedaj že več kot 3 leta in vem, da dobro deluje. Z njim boste pod eno streho dobili skoraj kompletno orodjarno za izgradnjo vašega marketinškega sistema:

- gostovanje za vašo spletno stran
- profesionalni avtomatski odzivnik
- kreator pristajalnih strani
- osnovno sledenje rezultatov vaših kampanj

Katere pa so prednosti AIOP pred drugimi ponudniki:

- Ker so vsa orodja pri enem samem ponudniku, boste namesto več računov mesečno plačali le enega.
- Gostovanje je zanesljivo, inštalacija Wordpressa pa zahteva le nekaj klikov.
- Avtomatski odzivnik je neomejen s številom vaših kontaktov in kampanj, ki jih boste naredili.
- S kreatorjem pristajalnih strani lahko naredite neomejeno število pristajalnih strani.
- Ni vam potrebno povezovati več različnih sistemov med seboj.
- Cena! V AIOP se odločate med paketoma Basic in Pro. Že s paketom Basic lahko delate popolnoma vse, paket Pro pa vam omogoča še enostavnejšo izdelavo pristajalnih strani. Cena, ki je za Basic \$11,50 na mesec, za Pro pa \$21,74, je vedno enaka in se ne spreminja s količino vaših kontaktov ali kampanj.
- In še enkrat cena! Običajno se o stvareh, ki jih počnemo, pogovarjamo tudi z znanci. Če boste vi zadovoljni s tem servisom, se bo na podlagi vaših informacij zanj odločil še kdo. In ker je v AIOP integriran tudi partnerski program, boste v tem primeru nagrajeni z nagrado \$10 in vas bo vse skupaj stalo le še \$1,5 na mesec. Če pa bo takšnih interesentov več, boste z njim celo zaslužili.

Morda vam vsi ti podatki za sedaj še ne povedo veliko, vendar vam bo s samo uporabo postalo kmalu vse bolj jasno. Vsekakor pred odločitvijo preverite ali ti podatki še držijo, bodisi na internetu ali pa vprašajte mene.

Če se boste odločili za servis AIOP, se boste najprej registrirali preko povezave <http://fotkar.com/prirocnik>. Pred registracijo obvezno preverite, da je v rublici Your Sponsor naveden podatek Lesvet. To je pomembno, saj boste le tako lahko dobili tudi dodatno pomoč, ki vam je ne bo nudil servis sam, ampak jo boste dobili v okviru moje skupnosti za pomoč in podporo. Po potrjeni registraciji me boste o tem obvestili na moj elektronski naslov gorazd.svete@gmail.com.

Takoj po tem vas bom vključil v svojo Facebook skupino za pomoč in podporo, kjer boste lahko v vsakem trenutku, ko boste naleteli na morebitno težavo ali nejasnost v zvezi z izgradnjo svojega posla, zastavili vprašanje in prepričan sem, da boste v kratkem dobili tudi odgovor.

To je vse, manjkata le še vaša odločitev in vaša akcija, da si izdelate potrebna orodja in tako takoj vstopite v svet internetnega posla.

Osnove internetnega marketinga

Kako do kupcev

Sedaj ste oboroženi z vsem, kar potrebujete, zato ne odlašajte in začnite takoj! Nekaj časa bo seveda trajalo, tudi zaradi vaše neizkušenosti, da boste naredili osnovna orodja. Nič hudega! Vzemite si čas in ne hitite prav preveč, da ne boste pregoreli. Naj se vam vsaka stvar, ki jo boste spoznali in naredili, tudi „usede“. Je pa prav, da začnete že v tej fazi spoznavati, kako boste v nadaljevanju prišli do svojih kupcev.

Obiskovalci namreč ne bodo prišli na vašo spletno stran kar sami od sebe. Zato boste morali za dobre rezultate svoje spletne vsebine promovirati. Na internetu je veliko možnosti za promocijo, tako za brezplačno kakor tudi za plačljivo. Po kateri možnosti boste posegli, se boste odločili sami. Verjetno je najbolje uporabiti obe in tako izkoristiti kar največ od tega, kar imate na razpolago. Katero možnost boste uporabljali več, pa bo odvisno tako od vaše tržne niše,

kot tudi od vaših finančnih zmožnosti. Se pa ne lotevajte vseh promocijskih kanalov naenkrat, ker tako ne boste dobri na nobenem. Najboljše je, da si izberete en kanal in se ga naučite obvladovati do te mere, da boste spoznali vsa njegova pravila, dokler vam ne bo delo v določeni meri že postalo rutinsko. Na podlagi analitike boste kmalu vedeli, kaj delate dobro in kaj slabo, in boste potem samo še popravljali svoje kampanje. Ko boste začeli dosegati dobre rezultate, pa si izberite in začnite dodajati na podoben način nov kanal.

Brezplačno oglaševanje

Večinoma vsa spletna okolja, kjer se zadržujejo vaši potencialni kupci, nudijo možnost tako za brezplačno kot tudi za plačljivo oglaševanje. Brezplačno oglaševanje pomeni to, da boste sami poskrbeli, da bo za vaše vsebine zvedelo čim več ljudi. V finančnem smislu to ne bo zahtevalo od vas prav nobene investicije, boste pa morali vložiti svoj čas v pravilno napisane ali posnete vsebine, da se bodo čim bolj uvrščale v spletnih iskalnikih. Poleg tega pa boste ročno objavljali te vsebine na različnih socialnih omrežjih. Vedeti morate tudi, da na ta način rezultati ne bodo takojšnji. Vsekakor pa se vam to splača početi tudi zato, ker boste s samim delom in iskanjem boljših rešitev

spoznavali vedno več različnih možnosti in tako povečevali svoje znanje in izkušnje.

Google in YouTube

Da bodo vaši članki uvrščeni čim višje na Googlu, ki je trenutno najbolj uporabljan spletni iskarnik, se boste naučili, kako te članke pisati. Pri tem bo pomembno, da boste svoj članek optimizirali po Googlovih pravilih v zvezi s SEO optimizacijo (Search engine optimisation). Spoznali boste tudi brezplačno Googlovo orodje Keyword planner, s katerim boste naredili analizo ključne besede, ki jo boste vključili v svoj članek in po kateri ga bodo ljudje našli.

Ker je tudi YouTube del Googla, veljajo zanj podobna pravila, le da jih boste prilagodili na svoje morebitne video vsebine.

Če boste s SEO optimizacijo vaših vsebin dosegli, da jih bosta Google ali YouTube prikazovala na prvi strani (po možnosti čim višje), boste zagotovo dobili na svojo spletno stran veliko večje število obiskovalcev kot sicer.

Če je vaša tržna niša takšna, da prodajate znane izdelke, ki jih ljudje veliko iščejo na Googlu in imate zato tudi veliko konkurence na spletu, pa bo morda veljalo razmisliti, da

najamete zunanjega strokovnjaka, ki bo za vas redno opravljal SEO optimizacijo, ker se na to zagotovo bolje spozna od vas in vas bo tudi hitreje spravil na visoke pozicije. O tej možnosti vsekakor razmišljate takrat, ko vas bo ta optimizacija stala manj kot plačljivo oglaševanje.

Facebook

Na vaši Facebook strani ne boste sklepali prijateljstev, temveč boste z njo zbirali všečke. Tu boste lahko objavljali neomejeno količino objav. Seveda boste sčasoma spoznali, kako pravilno napisati te objave in kolikokrat ter kdaj jih objavljati. Svojim obstoječim in bodočim Facebook prijateljem boste lahko tudi ponudili, da všečkajo vašo stran ali objavo, jo komentirajo in delijo naprej. Na ta način boste postopoma prišli do velikega števila všečkov, komentarjev in delitev. To bo Facebooku povedalo, da so vaše vsebine zanimive za ljudi in jih bo zato prikazoval vedno širšemu krogu ljudi, saj je tudi v njegovem interesu, da so ljudje čim dlje prisotni in tako dostopni tudi tistim, ki oglase plačujejo in od katerih ima potem tudi sam dobiček.

Poleg tega pa vam Facebook ponuja tudi oblikovanje interesnih skupin, ki vam lahko zelo pomagajo pri vašem delu in kjer se bo lahko zadrževala vaša publika. Takšne skupine si lahko prosto oblikujete za namene oglaševanja,

obveščanja ali pa pomoči in podpore, če je vaša tržna niša takšna, da jo vaši kupci potrebujejo ali želijo.



Ko ljudje vedo kaj iščejo, poiščejo to s pomočjo Googla in YouTuba. Na Facebooku in ostalih socialnih medijih, pa jim lahko ponudite tudi tisto, za kar sploh še ne vedo, da potrebujejo. Ali morda sploh ne vedo, da obstaja.

Plačljivo oglaševanje

Največja pomanjkljivost brezplačnega oglaševanja je, kot lahko vidite, da rezultati ne bodo prišli čez noč. Tako SEO optimizacija kot tudi izgradnja lastne publike na Facebooku, bosta trajala kar nekaj časa, kar vam lahko posledično odvzame zagon in voljo do dela. To vas lahko pripelje celo do najslabšega možnega koraka za vas, to pa je, da vse skupaj opustite. Ker vsi radi vidimo, da naše delo obrodi

sadove, je morda zato najboljša pot plačano oglaševanje, ki vam bo lahko prineslo rezultate takoj in v obsegu, kot ga boste sami določili. Za takšno oglaševanje namreč ni nujno, da boste zapravili cel kup denarja. Čeprav boste oglaševali morda tudi precej širokemu krogu ljudi, boste namreč plačali svoje oglaševanje samo za tiste, ki jih vaša ponudba tudi dejansko zanima. Poleg tega si tudi sami določite oglaševalski budget in ko ga dosežete, kampanjo preprosto prekinete ali ustavite. To pa lahko naredite tudi, če niste zadovoljni z njenimi rezultati in bi jo radi spremenili.

Zaradi možnosti, ki jih nudi plačljivo oglaševanje, bo najbolje, da za promocijo uporabite tudi ta način. Tako boste poznali obe možnosti, plačljivo in brezplačno, in ju boste lahko uporabljali po potrebi, kot se vam bo v nekem trenutku zdelo bolj prav.

Zaključek

Stalen potencial za zaslužek za internetu

S stalnim razvojem digitalnih naprav, softwara in interneta se stalno povečujejo tudi možnosti za najrazličnejše posle in s tem za zaslužek. Praktično vse dejavnosti že uporabljajo te tehnologije, če ne drugače, kot pomoč osnovni dejavnosti. Koliko od vas, ki ste živeli npr. leta 2000, si je lahko predstavljalo, da bodo mobilni telefoni tako zelo razširjeni, kot so danes? Koliko od vas si je takrat predstavljalo, da bodo mobilni telefoni postali pravi računalniki? Tudi zaradi tega število uporabnikov interneta iz dneva v dan raste. Ves ta napredek bo tako stalno omogočal različne možnosti tistim, ki bodo v toku dogajanja in bodo to ZNALI IZKORISTITI.

Ni nujno, da bodo tukaj opisane metode čez čas še veljale, veljajo pa sedaj. Ko jih boste znali uporabljati, bodo vse

bodoče spremembe pomenile za vas le še mehak prehod na nekaj novega.

Sprejemanje digitalnega okolja

Digitalno okolje se nam je hočeš nočeš zavleklo pod kožo. Sanje Steva Jobsa, da bi vsak človek imel svoj računalnik, se uresničujejo. Skoraj ni več opravila, kjer ne bi bila kakor koli prisotna digitalizacija. Ne znam si predstavljati, kaj bi se zgodilo, če bi samo za tri dni „crknil“ internet.

Digitalizacija podjetij, vključno z internetnim trženjem, je v stalnem porastu, čeprav se večina te transformacije še vedno boji, namesto da bi jo sprejeli kot izziv. Večinoma zaradi neznanja. Nekatere raziskave kažejo, da podjetja že leta 2020 brez tega praktično ne bodo mogla preživeti.

V vse več podjetjih so digitalna znanja in veščine čedalje bolj pomembno merilo tudi pri odločanju o zaposlovanju ali o napredovanju že zaposlenih. V tujini že 90 odstotkov podjetij verjame, da se bodo zaradi digitalizacije profili zaposlenih zelo spremenili in da bodo nujne prilagoditve. Vsi vemo, da ta velika sprememba postaja realnost, od nas samih pa je odvisno ali jo bomo sprejeli, se ji čim prej prilagodili in jo izkoristili v svoj prid.

Ljudje se preko interneta medsebojno povezujejo. Vse več je socialnih omrežij, kjer se ljudje spoznavajo, družijo, izmenjujejo informacije. Ta omrežja nudijo tudi vse več možnosti, da lahko vsakdo predstavi tudi svojo ponudbo. Kdor ne bo uporabljal Facebooka, Twiterja, Linkedina, G+ in še mnogih drugih novo nastajajočih omrežij, bo ostajal brez zelo pomembnih kanalov za pridobivanje potencialnih strank.

Kakšna bo vaša vloga

Če boste znali uporabiti in povezati zmogljivosti in razširjenost naprav, medijskih vsebin in obdelavo podatkov, si boste lahko tudi vi odrezali košček internetne finančne torte. Tehnologija postaja dostopnejša iz dneva v dan, informacije prav tako. Na vas je le, da se jih naučite uporabljati. Dodati internetno trženje za svoje obstoječe izdelke ali pa postavitev vašega novega posla vas bo stala neprimerno manj, kot bi vas stala postavitev posla v klasičnem okolju. Si sploh znate predstavljati, kaj pomeni to, da si lahko postavite svoj kompleten tržni model sami, v zelo kratkem času, za ceno ene kave na dan? Si znate predstavljati, da lahko prodajate kar koli, ne da bi vam bilo treba vleči ljudi za rokav, ne da bi porabili ure in ure za brezplodne telefonske razgovore? Si znate predstavljati, da

vam tak način dela lahko popolnoma spremni življenje in vam omogoči, da delate kadar koli, od kjer koli....?

Bodite drugačni

Drugačnost predstavlja prepoznavnost. Premalo je, da se zanašate le na svojo kvaliteto. Kvalitetnih je v vaši branži najbrž veliko. Če pa v svojo predstavitev vključite nekaj posebnega, boste izstopili iz množice in postali prepoznavni. Jasno je seveda, da morate prodajati kvaliteto, saj si nikakor ne želite, da bi vas ljudje povezovali s slabimi izdelki ali storitvami, z nezanesljivostjo, nepripravljenostjo reševati reklamacije in podobno.

Nikar ne kopirajte drugih. Raziščite sami sebe in pomislite, po čem ste prav vi drugačni od drugih, kaj bi lahko bila vaša prednost in posebnost. Povejte svojo zgodbo. Vsaka iskrena zgodba bo našla pot do ljudi, ki jim bo všeč. Ja, bodite iskreni in pošteni pri tem kar delate, ljudje hitro prepoznajo neiskrenost.

Novo delovno okolje

Delo na internetu omogoča med drugim tudi povsem novo delovno okolje in razporeditev delovnega časa. Svoboda odločanja o delovnem času seveda nikakor ne sme biti razlog za lenobo, je pa razlog, da si lahko praktično v vsakem trenutku privoščiš kavo s prijatelji, družinski izlet ali pa dopust. Odgovornost do dela in do samega sebe pa mora biti tako močna, da bo potrebno delo vseeno narejeno. Z dobro organizacijo je namreč za vse dovolj časa.

V enem od prejšnjih poglavij ste lahko videli fotografijo moje domače pisarne v zimskem času. Ni pa zame nič lepšega od tega, ko mi začnejo zunanje temperature dopuščati, da preselim to pisarno v atrij svoje hiše, kjer



lahko na svežem zraku, bos in s slamnikom na glavi delam to, kar me veseli. Vse to v spremstvu glasbe, ki jo s petjem ustvarja več deset ptičev v krošnjah sosedovih dreves.

Takrat se tudi zavem, da lahko večino svojega posla naredim ne glede na to, kje se nahajam, le da imam pri sebi prenosni računalnik in na voljo internetno povezavo. Pa čeprav je to morda hotelska soba, avtokamp ali pa jadrnica.

Budnica in popotnica

Kot vidite, je oblikovanje posla in zaslužka na internetu celovit proces. Če boste nekaj izpustili, vam bo vedno nekaj manjkalo.

Osebnostna rast in zavedanje kaj hočete vas bo pripeljalo tako do orodij kot do znanja in izkušenj, s tem pa tudi do zadovoljstva pri delu in osebne izpopolnitve. Jasno, na koncu tudi do zaslužka.

Ne iščite lahkega in hitrega zaslužka. Da pridete na lahek način do večje vsote denarja, poznam pravzaprav samo tri načine: da bogato dedujete, se bogato poročite ali pa, da zadenete glavni dobitek na lotu, za kar pa upam da veste, kakšne možnosti imate.

V knjigi sem vam poskušal predstaviti čim več A-HA trenutkov, kot sem jih in jih še vedno spoznavam tudi sam. Morda kakšnega od njih niste prepoznali ali razumeli. Nič hudega, jih boste pa kdaj kasneje, pa tudi še mnogo drugih bo, če boste le zakorakali po tej poti. Le začeti morate. Moj nasvet pri tem pa je: Ne čakajte.

ZAČNITE ZDAJ!

Za konec...

Knjigo sem napisal z namenom, da bi vam bila v pomoč pri premagovanju začetnih težav. In če vam bo, bom zelo vesel. O vsebinah, o katerih pišem, boste našli še več informacij, pa tudi novejšje bodo, na moji spletni strani www.fotkar.com. Tu boste našli tudi bližnjice do celovitih vsebin piscev dodatnih prispevkov v moji knjigi.

