

PDF  
GRATUIT

**DANIEL ZĂRNESCU**

---

[www.construimimperii.ro](http://www.construimimperii.ro)



6 pași în 3 luni pentru  
**PROFIT ONLINE**

---

# ÎNCEPEM REVOLUȚIA BUSINESSULUI ONLINE!

---

Sunt hotărât să dau valoare și să aduc oamenii în poziția să câștige bani în cel mai scurt timp posibil.

**De la pasul de angajat la pasul de câștig online este o diferență de doar de 3 luni!**

Se pot câștiga bani pe online în 3 luni?

Unii ar spune că sunt baliverne!

---

# Componenta psihologică

---

Sunt asociat cu Pera Novacovici din 2007 pe un proiect pe care noi îl numim ‘Imperiu psihologic’, cu zeci de mii de abonați care ne citesc mesajele și care ne apreciază. Am avut lansări în online cu profit de la 1000-2000 de euro până la zeci de mii de euro... și asta pe online-ul românesc, unde toată lumea este sceptică.

Toți au impresia că este complicat, că trebuie să muncești foarte mult și că ai nevoie de domenii de expertiză aparte (design, programare, copywriting, financiar).

Realitatea este că lansarea unui blog de pe urma căruia să câștigi bani ține de două componente care, odată acoperite, îți mai rămân doar 6 pași pe care trebuie să îi faci ca să câștigi bani și să ai parte de viața extraordinară pe care o meriți.

## Cele 2 componente sunt: psihologică și tehnologică

Din păcate mulți pun accent foarte mult pe componenta tehnologică astfel încât nici măcar nu fac primul pas în această direcție, sau dacă îl fac, se blochează la al doilea.. panicați de avalanșa de informație pe care trebuie să o digere. Așa că dau vina pe.. componenta tehnologică: “Nu am informația. Nu am secretele din interior.”

Eu văd începuturile în online puțin diferit. Persoanele se opresc din .. frica de necunoscut.. ori frica de necunoscut face parte din componenta psihologică. Oamenii, în general, nu acționează. Asta este adevărul! Nu înțelegeam înainte nivelul de articole motivaționale care ia amploare la noi în țară. **Oamenii nu se schimbă!**

Doru Pelivan, un trainer tânăr și excepțional, la Bootcampul de Afaceri de la Bran din mai 2011 organizat de noi, a spus, într-un moment motivațional aparte: *Dacă din 30 de oameni câți se află aici 5 (cinci) oameni folosesc informația asta ca să scoată bani, noi trainerii suntem super mulțumiți.*

Și mă uitam pe cei 6 pași expuși de mine, care sunt atât de simpli de parcurs.. încât mi-am dat seama.. **antreprenorii sunt motivați intrinsec și iubesc schimbarea.** Oamenii care nu sunt antreprenori dar doresc să devină.. le este frică de schimbare (de începerea de noi etape), le este frică de necunoscut. Cei care vor să fie antreprenori.. au nevoie de impulsuri exterioare ca să se apuce de treabă. Cei care vor să fie antreprenori.. pornesc mai greu.

Tot ce faci pentru prima oară, faci prost.



Dacă ai informația, dacă mă ai pe mine care am reușit în urma respectării unor simple bife pe o listă.. de ce să ai nevoie de alte impulsuri ca să acționezi?

Ori asta e componenta psihologică căreia eu îi subminam importanța. Pentru că eu sunt antreprenor deja și nu înțelegeam această nevoie, eu am schimbarea în mine, motivația în mine.

### **CUM POȚI ȚINE APRINSĂ FLACĂRA ACEASTA ȘI POȚI GĂSI MOMENTE SĂ ACȚIONEZI, SĂ TE ÎNDREPTI SPRE SCHIMBARE ÎN CONDIȚIILE ÎN CARE NU ÎȚI STĂ ÎN FIRE?**

---

Răspunsul stă în DEZVOLTARE PERSONALĂ.

Dacă participi la evenimente, dacă devii activ în domeniul în care vrei să acționezi, dacă tu cauți oameni de la care să ai ce învăța și care au acele trăsături pe care le vrei la tine..

Dacă omori fiara pasivă din tine și ieși din zona de confort regulat și conștientizezi că singurul mod ca să reușești este să îți dezvolti latura ta proactivă.. vei putea găsi un impuls la un moment dat care să te facă să înaintezi...

Primii pași sunt grei dar neapărat trebuie să faci să urmeze alții, alții, alții..

## Cadrul de început

---

Ceea ce vă voi spune nu reprezintă decât un cadru extrem de simplu care să vă ajute să scoateți bani din online într-un timp extrem de scurt. Unii oameni se pregătesc înainte de a porni un business poate ani de zile, însă adevărul este extrem de dureros: fără să pornești la drum, orice planificare excesivă nu face decât să te țină pe loc.

De ce spun asta?

Pentru că atunci când ești fără experiență, orice planificare inițială care își depășește rolul va fi crunt demolată de realitate și de adevăr.

De aceea ai nevoie de un set de pași pe care să îi urmezi.

Dacă ai urmat acești pași, deja banii au început să intre în cont și ai experiența care să te ducă la nivelul doi, în care vei putea să te specializezi și mai mult și să oferi VALOARE.



Voi răspunde la o serie de întrebări și voi puncta niște principii care să te pregătească pentru succesul tău în afaceri.

### 1 – PAȘII UNUI EXPERT ÎN DOMENIU

Toți cei care pornesc în afaceri duc o luptă interioară intensă cu privire la domeniul în care au intrat. Problema este că toți încearcă să inoveze încă din prima etapă, când nu au expertiza necesară să facă acest lucru.

De prea multe ori aud începători în ale antreprenoriatului care se laudă cu idei FENOMENALE și cu produse INEXISTENTE în momentul asta pe piață.

Cum rezultatul depinde de expertiza pe care o are antreprenorul în domeniul respectiv, la început asta este imposibil de făcut. Nu ai cum să reinventezi roata încă de la început. Din dorința de avea un avantaj

la start, tânărul antreprenor se concentrează pe inovație, pe aparte, pe nou încă de la început, deși nu este capabil de acest lucru.

Direcția corectă este:



### ☞ Copiază (sau imită)

În prima fază cel mai important lucru este să te poziționezi în piață pe principii care deja există. Chiar și antreprenorii cu vechi ștate fac asta de multe ori. Ca să pleci la drum trebuie să furi absolut tot ce îți permiți de la cei care fac deja asta în piață. Copiezi procese, pași, mesaje, produse.. absolut tot ce poți ca să fii un răspuns viabil în piață.

### ☞ Repetă!

Repetiția îți întărește poziția de expert. Îți faci exercițiu repetând procesele 'furate' până când îți intră în reflex. Este un proces de rutină și trebuie să îl faci timp îndelungat, până domeniul actual (ceea ce se face deja pe piață) nu mai reprezintă niciun secret pentru tine.

### 👉 **Improvizează!**

În momentul în care domeniul nu mai are secrete evidente pentru tine și ai rezultate respectând procesele altora, deja îți permiți să improvizezi, să jonglezi între procese, să adaugi altele, să amesteci..

### 👉 **Inovează!**

Este ultima etapă și cea mai de sus treaptă a expertizei pe care o ai în domeniul ales. Odată ce ai copiat procesele altora, ai repetat până când acestea nu mai au secrete pentru tine, odată ce reușești să improvizezi pe alocuri și îți reușește, vine pasul ca să devii unic pe piață, să adaugi propria amprentă.

Abia în momentul ăsta poți veni cu un concept propriu, pe care să îl vinzi extrem de profitabil. Și până în momentul ăsta câștigi bani, dar până acum nu îți permiteai să ataci poziția de lider pe nișa aleasă.

Calea corectă este cea prezentată mai sus, cei care încep un proiect, mai ales începătorii, au proasta inspirație să plece la drum direct cu pasul 3 sau 4.

## **2 – PROCESUL PE CARE ÎL PREZINȚI TU PARE DESTUL DE FORȚAT, PE PAȘI. NU CRED CĂ SE POTRIVEȘTE DOMENIULUI ÎN CARE LUCREZ EU!**

Când am prezentat cei 6 mari pași la Bootcampul de afaceri, dar și mai multor antreprenori pe care îi cunoșteam deja, am primit această observație. Concluzia? M-am pus pe studiat. Oare procesul ca să începi să scoți bani este mai complicat decât am crezut? Poate că nu funcționează pentru fiecare dintre noi.

Suntem în anul 2011, fie că ai o afacere online sau offline, internetul reprezintă sângele oricărei afaceri. În ziua de azi promovarea pe internet este printre cele mai ieftine iar relația cu clienții poate fi menținută foarte ușor printr-o serie de newslettere adresată lor.

Atâta timp cât ești interesat să oferi valoare clienților tăi, acest proces este ceea ce ai nevoie, poate cu mici modificări în funcție de fiecare domeniu. Bineînțeles că există și excepții, dar, fie că vinzi consultanță,

fie că ești dentist, vinzi jucării, produse de slăbit, excursii, purificatoare de aer, haine, mașini, telefoane (etc.) procesul pe care o să ți-l prezint poate fi adaptat și poate să aducă mai mulți bani decât metodele clasice de promovare. Culmea e că aceasta este și calea cea mai ușoară.

### **3 – EU NU SUNT SPECIALIST, NU AM CE SĂ OFER**

Sistemul se bazează pe relația cu clienții cu care tu comunici. Traficul tu îl valorizezi prin capturarea e-mailurilor celor care îți vizitează siteul (o să îți spun cum). Mulți nu se apucă de treabă din lipsă de încredere pe domeniul respectiv: “Cum pot eu să fiu specialist, dacă nu mă simt?”. Cu această credință intră în stare pasivă și refuză să iasă din propria zonă de confort.

Total greșit.

În momentul în care începi să strângi prospecți pe siteul pe care îl faci de la zero (și fără ajutor de la programatori sau designeri, dacă nu ai bani de investiții!), la început vei avea trafic infim, bazat pe prieteni și propria promovare pe care o faci prin mediul online. Specialist ești încă de la început!

Luăm un exemplu concret: ești designer și îți place domeniul la nebunie. În momentul în care ți-ai făcut un site și începi să strângi oameni în lista ta, vei atrage oameni asemenea ție. La început vor fi 2-3, apoi 5, apoi 10. Le vei da creații proprii, tutoriale despre cum să deseneze, programe la modă pe internet etc.

Principiul este simplu: când vei avea o listă de 5 oameni, vei fi specialist ... pentru acei oameni. Pe măsură ce lista ta crește și ai din ce în ce mai mulți oameni care te urmăresc, vei crește și impactul și vei deveni expert pentru 100, 1000, 10 000, 100 000 de oameni. Ești specialistul publicului tău, oameni interesați de ceea ce oferi.

### **4 – EU NU AM UN DOMENIU DE SPECIALITATE, NU ȘTIU DE UNDE SĂ ÎNCEP**

Poți alege orice domeniu dorești, dar dacă vrei să ai cu adevărat succes, va trebui să îmbini domeniul tău de expertiză cu un domeniu de care ești pasionat cu adevărat. Dacă alegi un hobby care să îți devină



domeniu de expertiză, vei putea crește în viața reală pe măsură ce reputația în online, de asemenea, îți crește.

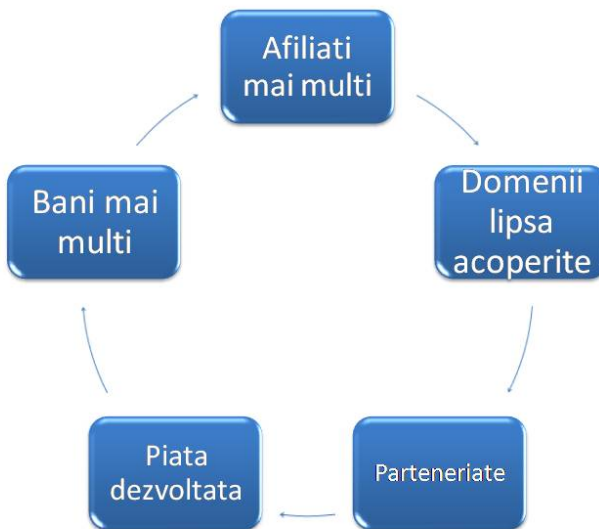
## **5 – DAR DACĂ AI GĂSIT CHEIA, DACĂ ȘTII SĂ SCOȚI BANI DIN PROPRIILE PROIECTE, DE CE ÎNVEȚI ȘI PE ALȚII?**

Pentru că piața online din România este virgină și are potențial uriaș de dezvoltare. Spre deosebire de “.com” încă avem probleme legate de încrederea românilor în plățile online, de exemplu (prin card). Asta nu se poate rezolva decât prin creșterea pieței în toate domeniile posibile.

De asemenea, ducem lipsă de siteuri și proiecte serioase, cu liste mari de clienți din domenii de mare interes. În felul ăsta, de multe ori ajungem să promovăm serviciile de consultanță antreprenorială, de exemplu, pe siteuri cu liste de oameni interesați de ‘fashion’, ceea ce e total neprofesionist.

**Avem nevoie de cât mai mulți oameni buni și asta repede!**

### **De ce vreau ca tu sa reusesti?**



## “Secretele” unei afaceri profitabile

---

**A**m întâlnit multe mituri legate de câștigurile online în momentul în care noi deja câștigăm bani pe proiectele de pe siteurile noastre.

Deși le-am demontat pas cu pas, ele încă mai respiră prin plămâni oamenilor care ne urmăresc. Există percepția la români că tot ce este pe internet este “scam”, și până nu reușim să conștientizăm că nu e chiar așa, o să avem probleme în multe alte domenii.

Practic, prin siteul online și prin promovarea pe care ți-o faci îți asiguri o imagine de specialist în domeniul/hobbyul tău. Este ca o carte de vizită. Nu mai poți ignora această metodă dacă vrei să câștigi capital de încredere în jurul tău (și repede).

Sunt doar câteva mici secrete care fac o afacere să fie profitabilă și ți le voi expune aici. Bineînțeles că în spate este mai mult de atât, dar ce îți voi dezvălui acum te poate pune pe picioare și îndreptă spre câștiguri mari, dacă începi să înțelegi că viața unui antreprenor se bazează pe evoluție și dezvoltare continuă.

---

**PRIMUL  
SECRET:  
LISTA**

---

Cel mai mare “secret” și pe care încă puțini îl iau în considerare îl reprezintă lista de prospecți.

**Lista de prospecți reprezintă oamenii care sunt interesați de ceea ce oferi tu.** Spuneam mai devreme că nu trebuie să îți fie frică să te poziționezi ca expert în domeniu, pentru că oricum succesul tău depinde de mărimea listei pe care o construiești. Cu alte cuvinte, dacă ai o listă de 5 oameni – tu ești specialistul listei tale de 5 oameni și nimic mai mult. Depinde de efortul tău să fii specialist pentru 100-1000-10 000 de oameni.

Lista este reprezentată, în cazul meu, de oameni ca voi, care sunt interesați de business, de organizare, de libertate financiară, de obținerea de rezultate pe cale profesională. Datorită experienței mele antreprenoriale și a rezultatelor pe care le-am avut și le am, eu vă pot oferi valoare continuă și astfel veți rămâne interesați de ceea ce vă ofer eu.

---

**AL 2-LEA  
SECRET:  
VALOAREA  
OFERITĂ**

---

De asemenea, să nu crezi că nu mă educ în mod constant, ca să îți pot oferi mai mult cu fiecare zi care trece. Am experiență în afaceri offline și online, dar în același timp particip la cursuri și acreditări pe care dau mii și mii de euro doar ca să îmi pot dezvolta afacerile mai bine și, de ce nu, să pot oferi valoare prin învățăturile mele.

Asta trebuie să faci și tu, indiferent de domeniul pe care l-ai ales, de la vânzări de haine până la produse de slăbit (și multe, multe altele).

Foarte mulți sunt reticenți în a oferi valoare pe siteurile lor. E un fel de luptă interioară pe care mulți o duc cu ei înșiși. Refuză să împărtășească în mod gratuit cunoștințele pe care le au. Această limitare îi face să dea valoare limitată oamenilor care sunt interesați de domeniul respectiv, în ideea că oamenii se folosesc de acea informație și apoi pleacă.

Ei bine, ca să te poziționezi ca expert în domeniu, trebuie să renunți să mai păstrezi informația doar pentru tine. Ironia este că atunci când începi să oferi, începi să acumulezi infinit mai mult, pentru că mare parte din evoluția unui expert în orice domeniu existent nu ține de autoizolare, ci se construiește în mare măsură prin **FEEDBACKUL** primit de la oamenii care îl urmăresc.

Oferind valoare, lista crește în mod constant, reputația crește la fel, siteul este din ce în ce mai vizitat. Noi, de cele mai multe ori, oferim cea mai mare valoare pe care o putem oferi în mod gratuit, în felul acesta oamenii noștri recunosc efortul depus de noi, revin în mod constant și sunt încurajați să acționeze la rândul lor.

Mai târziu produsele PE BANI vor fi atent documentate și vor oferi valoare infinit mai mare decât valoarea dată gratuit și care, ironic, ar fi fost maximum pe care am fi putut să îl oferim dacă orgoliul și egoismul ne-ar fi forțat să nu fie gratis.

E un fel de investiție reciprocă. Noi investim ce avem mai bun în oamenii care ne urmăresc și sunt interesați de domeniul nostru de expertiză. La rândul lor, oamenii care ne urmăresc investesc în noi încredere din ce în ce mai multă. Această încredere investită de ei ne ajută pe noi să fim mai buni cu fiecare zi care trece, o versiune mai bună a noastră pe măsură ce timpul trece.

Totul crește exponențial.

Noi am identificat două tipuri de bloguri personale pe piața românească.

**1 – Siteurile generaliste / de opinie** sunt siteurile care imită stilul lui Mircea Badea, de la televizor, și care atrage trafic pe care reușesc să îl monetizeze prin diverse metode, de la Google AdSense (program gratuit care permite editorilor online să obțină venit prin afișarea de anunțuri relevante într-o gamă largă de materiale online) la diverse bannere de promovare ale altor siteuri, produse sau servicii.

Aceste bloguri noi le mai numim siteuri pasive și au în comun faptul că, pentru trafic, tind să devină adevărate “cancanuri” online, nedându-se înapoi de la nimic pentru a obține vizualizări în plus (vezi top 5 bloggeri români ca vizualizări pe internet și o să înțelegi ideea). Cum românii sunt atrași de scandal, acești bloggeri de multe ori efectiv se prostituează în onlineul românesc, ducând calitatea articolelor câteodată extrem de jos, doar pentru comentarii și trafic.

Acești bloggeri nu sunt specializați neapărat în ceva anume, stau în spatele calculatorului și scriu despre absolut orice domeniu, cu predilecție fiind interesați de critică asupra sistemului actual, vărsându-și frustrările doar ca să capteze empatie din partea maselor. Deși sunt destul de recunoscuți în mediul online, ei nu oferă valoare efectivă cititorilor și, în ciuda mitului care îi poziționează cu câștiguri mari, rareori au mai mult de 1-2 000 euro / lună încasări din reclame (și ne referim, repet, la cei mai cunoscuți).

**2 – Siteurile de specialitate** sunt siteurile care își asumă un anumit domeniu și care sunt dispuse să ofere maximul de valoare clienților lor. Diferența dintre cei doi “antreprenori” este că, dacă primul de multe ori își varsă frustrările în rândurile lui și tot siteul este DESPRE EL, al doilea, cel care se poziționează ca expert și oferă valoare, tot timpul se adresează clienților (aproape niciodată nu postează în interesul lui, ci în interesul listei pe care o construiește și a clienților lui).

Dacă articolele unui blog se referă la frustrările autorului, de multe ori acest blog este de opinie. Dacă articolele unui blog se referă la cititorii lui și încearcă să ofere valoare acestora în anumite domenii, atunci aceste bloguri sunt de specialitate.

Deși autorii blogurilor de specialitate de multe ori nu sunt atât de cunoscuți ca ceilalți (decât în cadrul listei pe care și-au construit-o),

aceștia câștigă mai mult, oferă valoare mai multă și sunt cu adevărat apreciați de publicul țintă.

---

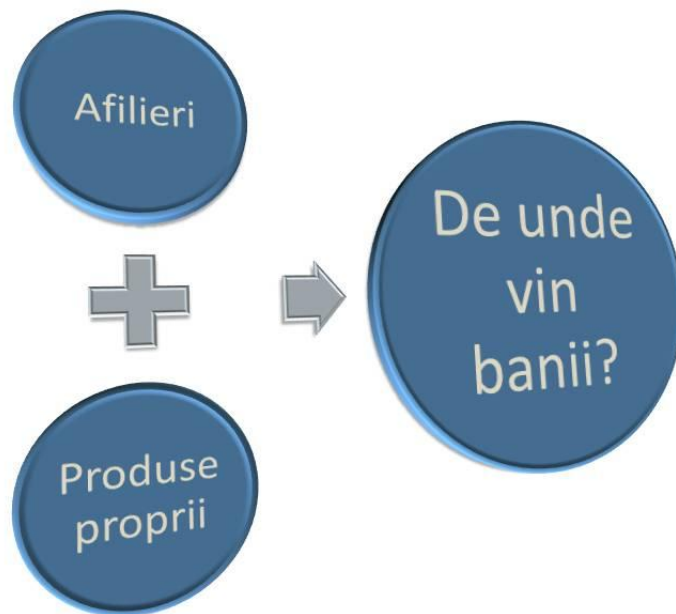
**AL 4-LEA  
SECRET:  
CUM  
CÂȘTIGI  
BANI DIN  
BLOGUL  
TĂU**

---

Sunt mai multe tipuri de produse și lansări pe care le poți face (se poate scrie o carte doar despre asta), dar sunt două mari direcții în care poți câștiga bani:

- **afiliere** (prin recomandarea către lista ta a altui produs de care ești mulțumit și care se încadrează în nevoile lor pe care iei un anumit procent din vânzare)
- **produs propriu** (chit că se numește carte, video, audio, excursii, traininguri de specializare sau pur și simplu produse necesare clienților tăi – de la motosăpătoare la puiți de pomi fructiferi)

## De unde vin banii?



## 6 pași în 3 luni pentru profit online

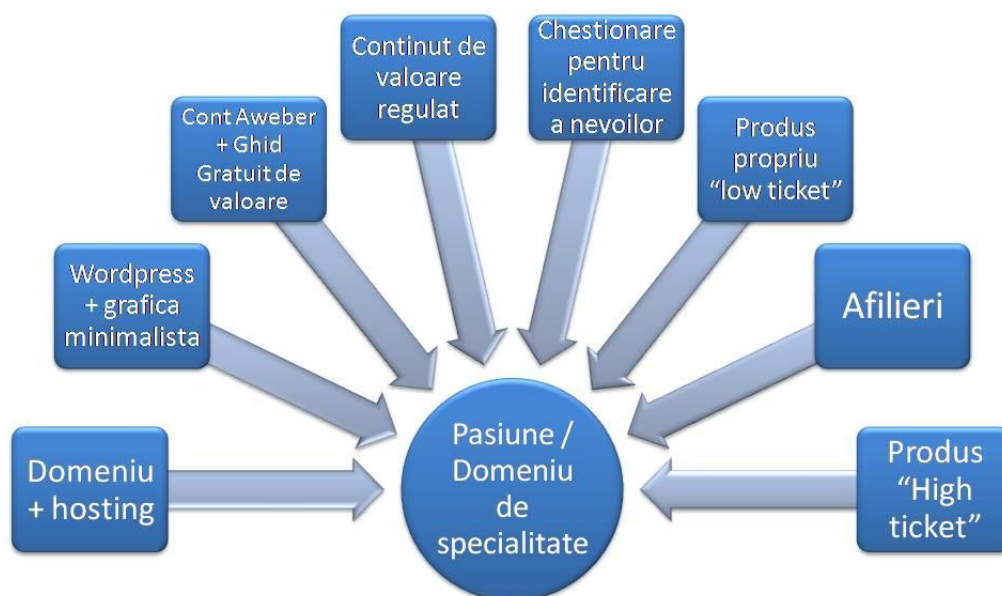
---

**S**copul pașilor pe care ți-i voi prezenta este acela de a-ți aduce venituri în câteva luni, astfel încât să te poți concentra mai apoi pe multiplicarea acestora.

Nu uita însă că rezultatele, odată obținute, te obligă la mai mult. Unul dintre miturile onlineului este ca odată banii încasați, ei încep să curgă și tu vei putea face absolut orice altceva. Adevărul este că poți ajunge la un sistem semi-automat din acest punct de vedere; odată ce ai început să încasezi bani, aș vrea să privești acest lucru ca pe o obligație a ta de a continua să te educi în această privință, pentru că pașii prezentați de mine doar îți dau cadrul pentru a obține rezultatul inițial, nicidecum succesul într-o formă mai avansată sau continuă.

În online, domeniul ales trebuie să se lege, așa cum am mai spus, ori de un domeniu de expertiză pe care îl ai, ori pe o pasiune (hobby) pe care o ai și care îți permite să oferi valoare celor care te vor urmări. Odată ce ai stabilit acest lucru, te poți apuca de treabă:

### Primii pași pentru bani in online



## Pasul

# 1

## DOMENIU + HOSTING

---

Domeniul costă pe ‘.com’ undeva la 8 \$ pe an, pe ‘.ro’ undeva la + 50 \$ pe viață.

M-au întrebat mulți dacă are vreo importanță dacă îți faci pe .com, .ro sau .net (de exemplu), însă având în vedere că ești în stadiu incipient, chiar nu contează. Ba chiar te sfătuiesc să cumperi domeniul pe .com, ca să fie investiția mai mică și să consideri totul un experiment.

Hosting poți lua de oriunde crezi tu, nu o să insist foarte mult pe partea tehnică, pentru că le poți găsi foarte ușor printr-o simplă căutare pe ‘google’. Este vorba de pași. Totuși, ca să nu rămân dator, o soluție bună pentru hosting pe care noi o folosim pe toate siteurile noastre este:

[www.hostgator.com](http://www.hostgator.com)

## Pasul

# 2

## WORDPRESS + GRAFICĂ MINIMALISTĂ

---

Nu ai nevoie de programatori!

WordPress este o platformă prin care îți poți construi siteul singur, de la zero, având cunoștințe minime în domeniu. Este platforma cea mai folosită la nivel mondial în construirea de siteuri ‘personale’, adică exact ce ai tu nevoie. Este gratuit și se instalează în 10-15 minute.

Tot pe Google sau pe Youtube, căutând tutoriale despre cum să instalezi un wordpress, găsești toate informațiile de care ai nevoie.

Un punct de plecare este acesta:

<http://wordpress.org>

De aici poți să îl descarci și te învață și cum să te joci cu el.

Atenție ! Orice ți-ar spune un programator, despre cât de involuat este wordpressul și despre cât de bună treabă ar putea să facă el.. **NU ÎL CREDE!** Programatorii știu să lucreze per proiect, nu să scoată bani. WordPressul este dezvoltat astfel încât să fie destul de simplist ca să îți poți face singur siteul și să îl poți actualiza singur, să poți posta articole,

poze, filme, să poți adăuga pagini. Cu un site făcut de un programator, chiar și special pentru tine, o să îți fie greu să te descurci pentru că vei depinde de acel programator.

Făcând o paralelă, wordpressul este precum limba engleză, folosirea lui pe internet pentru cei care vor să aibă de-a face cu bloggingul și cu marketingul online este obligatorie.

Referitor la ceea ce am spus despre grafică, este foarte important să nu te concentrezi foarte mult asupra ei, ci să o rezolvi pe parcurs, după ce ai lansat siteul funcțional. Una din principalele greșeli ale începătorilor este că se concentrează câteodată exclusiv pe grafică și uită să mai și avanseze. Pe urmă se demotivează că siteul nu arată cum ar vrea ei și renunță.

**Pasul**

**3**

## **CONT AWEBER ȘI MATERIAL DE VALOARE OFERIT CELOR CARE TE CITESC**

---

Ai luat un domeniu + hosting, ai instalat wordpressul, ai adăugat conținut minimalist pentru început. Următorul pas este CHEIA în afacerile pe internet. Trebuie să începi să îți construiești lista.

**ATENȚIE !** Nu trebuie să lași acest pas pentru mai târziu. Acest pas te ajută să îți construiești lista de prospecti, de oameni care sunt cu adevărat interesat de domeniul pe care l-ai ales.

Scopul acestui pas este să poți aduna acei oameni interesați de ceea ce pui pe site într-un singur loc, într-o singură listă. Dacă nu faci asta, traficul se va pierde fără să îl poți recupera.

Ai mai multe metode de a-ți captura e-mailul celor care intră pe site, însă cea mai de succes metodă este următoarea: Alegi un autoresponder (prin el aduni lista și trimiți newsletter abonaților tăi).

Soluția gratuită este <http://mailchimp.com/> , care te poate ajuta la început, ca să înțelegi care e procesul. Are însă câteva limitări despre care nu vreau să vorbesc acum, poate în materiale ulterioare.



Soluția cea mai bună din punctul meu de vedere și pe care o folosim pe toate siteurile este <http://www.aweber.com/>, liderul pe piață în momentul acesta, care costă prima lună, de probă, 1\$ (!), și apoi 19\$ / lună. Cu ajutorul aweber poți face formularul de capturare a emailurilor (vezi bara din dreapta la [www.construimimperii.ro](http://www.construimimperii.ro)), care este lucrul comun al tuturor siteurilor care se bazează pe listele lor în marketing.

După ce ai făcut formularul din dreapta cu ajutorul aweber (de asemenea există tutoriale care te învață cum și nu durează foarte mult), tot ce mai rămâne să faci (**ȘI PROBABIL LUCRUL CEL MAI IMPORTANT PE CARE ÎL FACI LA ÎNCEPUTUL UNUI SITE**) este să realizezi **un material gratuit de foarte mare valoare**, chit că este pdf, audio sau video; acest material îl vei da în schimbul cititorului care intră pe site în schimbul e-mailului lui.

Acest procedeu se numește “*ethical bribe*” (mită etică), tu te alegi cu adresa lui de e-mail și îl vei putea aduce de fiecare dată când pui ceva nou pe site, el se alege cu un material de care e interesat și care îl ajută în domeniul ales de tine.

Mai târziu lista ta va crește cu fiecare zi care trece (cu ajutorul aweber) iar tu, de fiecare dată când vei scrie un articol sau vei lansa un produs vei putea trimite un newsletter către abonații tăi. În felul acesta vei ține legătura cu ei și vei putea crea o legătură strânsă între tine (specialistul) și ei (cei interesați de domeniul tău).

## Pasul

# 4

## CONȚINUT DE VALOARE REGULAT

---

Ai domeniu+ hosting, ți-ai instalat siteul cu ajutorul wordpress, ai făcut un material gratuit de foarte mare valoare în schimbul căruia primești adrese de e-mail cu care îți crești lista.

Urmează să oferi VALOARE în continuare, în mod regulat. Doar în acest fel poți ridica ștacheta și îți poți crește lista la sute, mii, zeci de mii de oameni. Eu postez pe siteurile mele de două ori pe săptămână și pot vedea în statistici cum că, de fiecare dată când nu postez, îmi scade numărul oamenilor care se înscriu în lista mea.

Articolele vor fi comentate de oamenii interesați, cei care sunt încântați de informația oferită le vor trimite mai departe prietenilor lor, dacă și ei sunt interesați, îți vor lua materialul gratuit și se vor adăuga listei tale.

Ca exemple ale noastre, fără să ne chinuim foarte mult, în 3 luni se pot strânge între 3-400 oameni și 1500 de oameni în listă. Aceștia sunt prospecții, oameni care sunt interesați de domeniul tău și cărora le vei putea vinde sau recomanda, la un moment dat, un produs.



## CHESTIONARE DE IDENTIFICARE A NEVOILOR

---

Un site cu o listă este ca un organism care se dezvoltă. Este de datoria ta să creezi o punte de comunicare cu lista, să înțelegi nevoile oamenilor care te citesc (pe domeniul tău).

Metoda haotică de câștig de bani și de construire a unui site spune că mai întâi faci siteul, apoi faci lista și apoi faci un produs pe care încerci să îl vinzi listei tale.

Metoda corectă spune că odată ce ai lista, trebuie să începi să te interesezi de ea. Să afli care sunt nevoile ei, frustrările și dorințele ei. Odată ce poți identifica exact profilul celui care te citește, poți da o direcție corectă siteului, dar poți face și produsele dorite de ei pentru a le comercializa (nu dorite sau ghicite de tine).

Așa că, după ce începi să creezi conținut, provoci oamenii care te citesc să îți răspundă prin comentarii la articole, le răspunzi la e-mailuri fiecăruia în parte, le trimiți articole pe care ei le vor. Într-un final faci chestionare prin care le pui întrebări referitoare la nevoile lor, la părerea lor despre siteul tău, le pui întrebări despre nevoile pe care le au ei în domeniul respectiv și care sunt așteptările.

Alegi un procent din listă (nu are rost să trimiți la toată lista) și le ceri ajutorul. Vei fi surprins să vezi câți oameni îți vor răspunde. Le poți da în schimb un alt material de valoare, ca și recompensă.

Odată ce strângi răspunsurile lor, vei înțelege mai bine nevoile lor și tendința spre care se îndreaptă lista. De acum încolo nu vei mai duce

siteul încotro vrei tu, ci încotro vor clienții tăi. Ei sunt proprietarii morali ai siteului tău.

Odată făcut chestionarul, deja te poți gândi să comercializezi un produs, ca să obții venituri.

## Pasul

# 6

## MONETIZARE

Când știi profilul clientului tău, mai e doar un pas până la identificarea produsului pe care îl poți vinde.

Așa cum spuneam anterior, ai două mari metode de a scoate bani de pe urma siteului:

- **AFILIERE** (recomandarea unui produs și câștigarea unui anumit procent de pe urma fiecărei vânzări pe care o faci)
- **PRODUS PROPRIU** (puțin mai greu de făcut dacă nu ai experiență, dar nu imposibil).

Dau un exemplu pur teoretic, dar perceput ca fiind mai greu de monetizat decât altele:

- ✓ ai site de apicultură, ești pasionat de creșterea albinelor.
- ✓ faci un material despre izolarea termică a stupurilor pe timp de iarnă și despre metode de ventilare a lor » cei interesați îți lasă mailul în schimbul materialului; devii activ pe siteurile și forumurile de specialitate, astfel încât să atragi public pentru siteul tău
- ✓ mai apoi faci un chestionar pentru lista ta în care îi întrebi mai multe despre nevoile lor, despre problemele cu care se confruntă » afli că un procent important din lista ta are probleme cu dăunătorii
- ✓ de acum încolo poți face mai multe lucruri: poți scrie sau filma un material despre dăunători (carte sau dvd) pe care să îl promovezi pe site; poți recomanda anumite chimicale sau medicamente pe care să le folosească în funcție de dăunători sau boli – poți câștiga bani procent din ce se vinde, dacă ajungi la o înțelegere cu un distribuitor de așa ceva; poți vinde chiar tu

asemenea produse, având grijă să începi totuși cu stocuri mici, ca să nu blochezi bani; în timp poți face cursuri de specializare în apicultură; poți scoate produse despre cum să îți faci primul stup; poți vinde stupa efectiv, costume de protecție etc. etc. etc.

În funcție de context (domeniu) vei putea observa că direcțiile pot fi diferite, că în unele domenii poți monetiza mai ușor prin afiliere (recomandare) decât în altele etc.

### **Concluzie: de ce 3 luni?**

Pentru că într-o singură lună poți avea siteul sus și materiale deja publicate, pentru că în 1-3 luni poți aduna o listă destul de mare încât să poți vinde, ori prin afiliere ori prin produse proprii.

În timp o să înțelegi că la lansarea unui site este bine, totuși, să îl pornești cu nevoia clienților în minte și cu un produs plănuit pentru luna a 3-a. În felul ăsta pașii vor părea mult mai concreți decât în momentul în care pleci la drum fără un plan efectiv în cap.

### **Câți bani poți câștiga dintr-o lansare în România?**

La început putem vorbi de încasări de 500-1000 euro, la o listă de aproximativ 1000 oameni interesați și cu un produs valorat la 50-100 lei.

Pe măsură ce capeteți experiență, suma de 500-1000 euro va veni pasiv, din produse vândute lună de lună (deci nu la lansare) iar o lansare de produs poate ajunge la sume de 5-10-20 000 euro, poate și mai mult, în funcție de cât de mult vei înțelege marketingul online și cât de multă valoare vei oferi oamenilor care îți urmăresc siteul.

### **Dacă ți-a plăcut și vrei mai mult**

Ca să înțelegi mai bine ceea ce ți-am scris în acest ghid, te sfătuiesc să intri pe site la adresa » <http://construimimperii.ro/interviu-andrei-hasna-bonusuri-special-facute-pentru-tine> și să asculți un interviu cu un specialist în domeniu, Andrei Hasna. El povestește cum a plecat de la zero în online, ce greșeli a făcut, câți bani câștigă și ce ar trebui să faci ca să pornești la drum tu în afacerea ta.

# Construim Imperii