

MĂESTRIE

Creează-ți propria slujbă și fă în fiecare zi lucruri care contează



Ca să știi mai multe decât 95% din oameni despre online business

de Bogdan Popescu

Am primit pe email de la mai multi oameni intrebarea, "daca-mi fac un blog, cum fac bani cu el?".

Înainte sa ma apuc de ce fac acum, si eu ma intrebam si nu intelegeam cum vine asta. De aceea... azi iti voi spune chestii despre blog-uri si afaceri online.

E ceva ce vreau neaparat sa-ti spun, chiar daca n-ai fost niciodata interesat de a incepe o afacere de acest gen, sau de orice alt gen.

IN ACEST NUMĂR

**CA SĂ ȘTII MAI MULTE
DECÂT 95% DIN OAMENI
DESPRE ONLINE BIZNIS**

**BLOG-UL - O UNEALTA
PENTRU ACCELERAREA
DRUMULUI SPRE
MAIESTRIE ȘI AVERE**

“De ce” ma intrebi? Pentru ca o sa afli unul dintre cele mai bune moduri prin care iti poti construi competentele in domeniul de care esti pasionat, timp in care te vei transforma usor usor intr-un semiguru.

Si nu in ultimul rand, o sa vezi, sau revezi niste lucruri de baza despre afaceri, dar pe care multi le ignora si din cauza asta nu o duc prea bine.

Online, offline... o afacere trebuie sa vanda ceva si sa faca profituri ca sa poata exista. Unele afaceri sunt mai potrivite pentru vanzari online, altele pentru vanzari offline, altele pentru ambele, iar unele ar putea fi potrivite pentru online, dar inca nu exista tehnologia pentru a le muta dintr-o locatie fizica intr-una digitala.

Daca vrei sa stii exemple mai specifice, gandeste-te cum iti place tie sa cumperi anumite lucruri. Poate te simti bine sa mergi intr-un magazin sa probezi haine inainte sa le cumperi, sau poate esti ca majoritatea barbatilor si preferi sa comanzi de pe internet. Asa e, asta te scuteste de-un drum pana la mall, dar hainele pot sa nu se potriveasca.

O masina n-o poti comanda de pe internet. La vanzarea de electrocasnice din ce in ce mai multi comanda de acasa, inclusiv chestii mari ca frigidere, dar inca exista multi care le cumpara din magazin.

Daca vinzi cursuri si alte chestii educationale, nu-ti trebuie magazin si nici n-ai avea mare succes cu unul.

Si alta chestie... o afacere online e mult mai usor de pornit si necesita o investitie mai mica la start. Daca te gandesti la un magazin fizic de haine, in mod normal trebuie sa investesti niste bani pentru un spatiu si ca sa-l umpli de la inceput cu haine. Daca spatiul e intr-un loc comercial, cum e un mall, chiria e mare. Daca e pe-o strada ascunsă printre blocuri, n-o sa faca bani.

In schimb, afacerea online o poti porni cu un site pe care ti-l faci singur (imediat iti arat cum) si pe care poti pune doar cateva poze de produse pe care clientii sa le comande. Nici macar nu trebuie sa le ai pe stoc. Doar sa ai furnizori si sa informezi de la inceput clientii cat dureaza pana-si vor primi produsele.

Dar... e mult mai mult de stiut despre online business... Asta daca vrei sa ai si vanzari, pentru ca daca te opresti la pasul de sus, nu vei avea comenzi.

Asa ca... hai sa vedem care sunt lucrurile astea.

De la trafic la bani in cont

Trafic inseamna numarul de oameni care iti viziteaza site-ul.

Stii de ce-am spus ca daca te opresti dupa ce faci site-ul, o sa te uiti la el cat e de frumos si o sa auzi cum canta greierii nederanjati de nimeni?

Pentru ca tot tu va trebui sa te ocupi si de partea cu traficul, adica sa aduci vizitatori pe site. Exista doua surse importante de trafic si inca doua secundare pe care le poti lua in calcul.

1. Google

Exista si alte motoare de cautare, dar nu se apropie de degetul mic al lui Google. E foarte greu sa ai trafic gratuit de la Google. Pentru asta, site-ul tau trebuie sa apara printre primele in Google atunci cand oamenii cauta cuvinte cheie care au legatura cu afacerea ta.

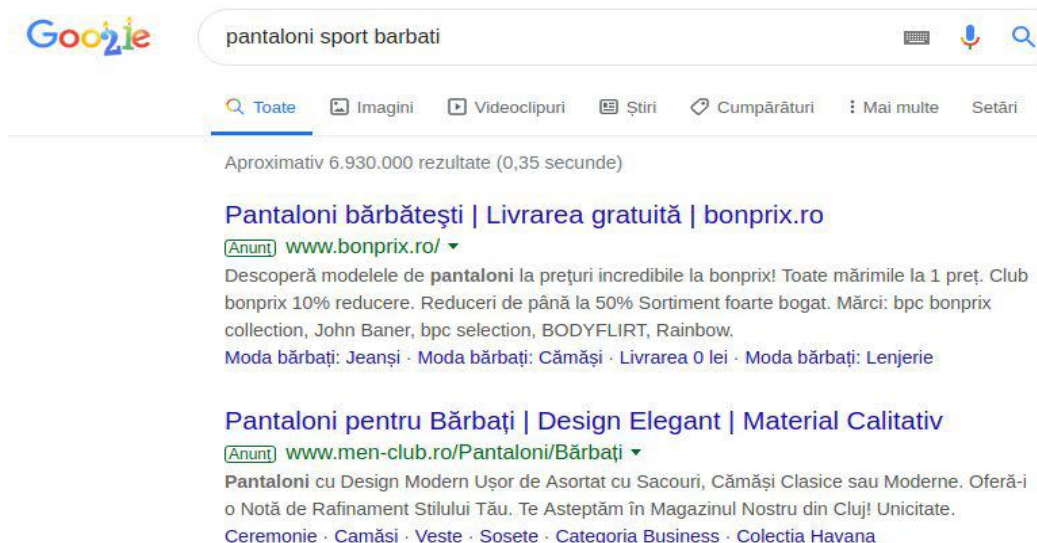
Daca tot am pornit cu magazinul de haine, sa zicem de exemplu... "pantaloni sport". Site-ul tau fiind unul nou, poate nu va fi nici in primele 100 de afisari la o asemenea cautare.

Atunci ce poti face?

Daca vrei sa ai trafic din ziua unu de la Google, primul lucru pe care-l faci e... îi dai bani.

Și ce sa vezi? iti aseaza bucurios site-ul pe locul unu, asa ca in exemplul de mai jos.

Chiar daca o sa scrie si Anunt inainte de numele site-ului.



The image shows a Google search interface. The search bar contains the text "pantaloni sport barbati". Below the search bar, there are navigation options: "Toate", "Imagini", "Videoclipuri", "Știri", "Cumpărături", "Mai multe", and "Setări". The search results show approximately 6,930,000 results in 0.35 seconds. The first result is an advertisement for "Pantaloni bărbătești | Livrarea gratuită | bonprix.ro" with a link to "www.bonprix.ro/". The description mentions a 10% discount and a wide selection of brands like bpc, John Baner, and BODYFLIRT. The second result is for "Pantaloni pentru Bărbați | Design Elegant | Material Calitativ" from "www.men-club.ro/Pantaloni/Bărbați". The description mentions a modern design and a variety of styles like classic and modern shirts.

Daca vrei sa cresti organic si nu ai bani de reclama, va trebui sa ai rabdare, sa investesti timp si sa-ti optimizezi site-ul pentru SEO (optimizare pentru motoare de cautare).

Cateva actiuni pentru a urca in Google sunt: sa scrii o buna descriere a produselor, sa incluzi in text cuvintele cheie pentru care vrei sa fie gasit site-ul tau, sa ai cat mai multe link-uri de la alte site-uri catre site-ul tau, vechimea site-ului, etc.

Strategia asta are avantajul ca nu te costa bani, dar te costa timp si poti sa nu ajungi niciodata sa ai trafic decent pentru ca nu e o stiinta exacta si pentru ca algoritmiile motoarelor se schimba constant si criteriile care sunt astazi cele mai importante, se pot transforma peste noapte in chestii intrezise.

2. Facebook

Daca din Google iti pot veni oameni care cauta efectiv ceea ce tu vinzi, la Facebook e alta poveste. Oamenii intra pe Facebook sa mai vada ce fac prietenii, sa posteze ceva, sau pentru ca au primit un link pe email si raman acolo sa dea scroll prin feed-ul fara coada.

Sau vrei sa-ti spun adevarul? OK, tu ai cerut-o.

"Oamenii intra pe Facebook pentru ca asa vrea Facebook si de aceea ne-a vrajit pe toti si nu mai putem trai fara sa ne pierdem timpul acolo." (Dezvaluire - de aceea am si actiuni la Facebook)

Reclama ta ii intrerupe in timp ce se afla in alt context si le spune despre ce vinzi tu. Daca stii sa le atragi atentia, sa le descrii bine ce vor gasi pe site-ul tau si se potriveste cu interesele lor, vor da click si vor veni pe site-ul tau.

Si aici e valabila treaba de la Google. Fara sa investesti in reclama ai mult de munca si iti ia mult timp sa aduci trafic de calitate pe site-ul tau.

Algoritmul Facebook evalueaza calitatea unei postari si in functie de asta decide la cati utilizatori le invadeaza cu ea Feed-ul.

Din ultimele date pe care le am de cand studiam marketing-ul pe Facebook, poti spera sa o arate la maxim 8% din prieteni sau din cei care au dat like la pagina ta.

Cealalta varianta... e sa-l mituiesti pe Facebook si o sa-ti creasca exponential numarul de afisari. Practic il faci propria ta marioneta. Tu ii spui la ce ora sa-ti afiseze postarea,

pe ce criterii sa aleaga oamenii potriviti. De exemplu ce vârstă sa aiba, ce limbi sa vorbeasca, din ce oras sa fie, sau ce alte pagini prefera.

Poate vrei sa-mi amintesti de Instagram. Asa e. Si acolo e OK de facut reclama... și apartine tot companiei Facebook.

3. Mall-uri virtuale

Pentru afaceri de tipul e-commerce exista platforme specializate, le poti spune mall-uri virtuale, precum Amazon, Shopify, sau Etsy.

Pe aceste platforme iti poti face cont, apoi le spui ce produse ai de vanzare si ele se ocupa sa ti le vanda pentru un comision din pretul de vanzare.



Amazon are trafic imens si oamenii care se duc pe platforma, o fac pentru a cumpara. Plus, ei au sentimentul ca fac tranzactia cu Amazon, chiar daca acolo scrie ca tu le vei livra produsul.

Si la acest model poti investi bani in reclama daca vrei ca mai multi oameni sa-ti vada oferta.

Daca-i dai bani in plus la Amazon, produsele tale vor intra in liga... "produs recomandat de Amazon". Sau, clientii nostri au mai cumparat și...

4. Materiale promotionale offline

Postere, afise, fluturasi, anunturi in ziare, reclama TV, sau scrisori. Prin toate canalele astea poti trimite oamenii pe site-ul tau. Mai ales daca le spui sa-si ia un cupon de reducere, sau altceva cadou.

5. Blog-ul

Multe magazine online, sau alte tipuri de afaceri online au blog-ul ca o categorie separata pe site si rolul lui e unul singur: sa aduca trafic.

Cu cat mai multe articole sunt publicate pe blog, cu atat sunt mai mari sansele de a aduce trafic de pe Google. Gandeste-te ca un blog pe care sunt publicate 1000 de articole, are sanse mult mai mari sa fie vazut de Google ca un site de calitate. Are sanse mai mari ca unele articole sa fie share-uite de oameni, sau ca alte site-uri sa puna link-uri catre ele.

Astfel creste site-ul in ochii algoritmului Google, care va directiona mai multi oameni acolo.

Asadar, am mentionat Blog-ul ca o sursa de trafic speciala, dar parerea mea e ca blog-ul e bun doar pentru bloggeri si hai sa-ti spun de ce...

In primul rand, un blog aflat pe site-ul unui magazin online (sau altfel de afacere), nu are niciun fel de atractie pentru cititori. Si stii ceva? Nici pentru angajatii sau freelancerii care scriu articolele. Le lipseste ceva din chestia aia care face ca blog-urile sa fie speciale. Conexiunea umana. Vorbim mai multe in materialul urmator.

Ce faci cu traficul

Buuuuun. Acum ai vizitatori, sau stii cum sa-i aduci pe site.

Pentru ca afacerea ta online sa fie profitabila, trebuie sa vinzi ceva pe site:

- produse fizice - electronice, electrocasnice, haine, incaltaminte, jucarii, medicamente, mobila, etc.
- produse digitale - cursuri, ebook-uri, programe de tip mastermind, software
- servicii - agentii de publicitate, SEO, contabilitate, consultanta si asa mai departe

Daca ai si produsul... inca o sarcina si ai toate rotitele afacerii...

Sa faci vanzari cat mai mari

Pentru asta, cele mai importante aspecte sunt urmatoarele:

- Trafic de calitate
- Produse de calitate
- O buna prezentare a produselor
- Sa fie simplu de comandat

Alte chestii care-ti pot creste vanzarile.

Sa ai un mecanism prin care sa tii legatura cu oamenii. Cu cei care au cumparat va fi mai simplu, pentru ca-ti vor da numele si adresa unde sa le trimiti produsele.

Ceilalti, poate n-au avut bani in ziua aia, dar maine vor avea. Totusi, se apuca de una de alta si uita sa mai vina inapoi. Atunci, le poti trimite un mesaj.

"Ieri te-ai uita la produsul asta, dar nu l-ai cumparat. Daca mai esti interesat, inca mai avem cateva bucati, dar de obicei se termina in cateva ore (daca e adevarat)."

Vânzări - (Investitie in Trafic + Taxe + Alte facturi) = Profit

Profit > Costurile tale lunare? ->>>>>> JACKPOT

Blog-ul - O unealta pentru accelerarea drumului spre Maiestrie si Avere

- de Bogdan Popescu -

Bloggerii sunt un fel de jurnalisti care scriu si publica articole pe site-urile lor, despre un anumit subiect. El poate fi unul general precum lifestyle, sau unul mai restrâns, de exemplu telefoanele Samsung.

Blog-urile bune, cu informatii utile si captivante atrag vizitatori. Oamenii gasesc articolele prin cautari pe Google, sau de la prietenii lor care dau share pe Facebook, Twitter, Instagram sau le foruârduiesc pe email.

Asadar, asta-i fundatia si conditia necesara pentru a avea un blog de succes si sa fie posibila transformarea lui intr-o sursa de venit, sau intr-o afacere: **sa scrii articole bune care sa le placa oamenilor si sa le fie utile.**

O sa stii daca faci bine asta din comentarii, din email-uri primite de la oameni si din urmatorul indicator: timpul mediu petrecut pe paginile cu articolele tale.

Gooooood, dupa ce ai fundatia, hai sa vedem

Cum transformi un blog intr-o afacere?

O sa-ti spun imediat majoritatea metodelor prin care un blog poate sa aduca venituri, dar mai intai vreau sa-ti spun o actiune pe care trebuie s-o aplici cat mai repede dupa ce incepi blog-ul pentru a-i accelera cresterea.

Trebuie sa mentii o lista cu email-urile oamenilor interesati de blog-ul tau. Am vazut cata munca inseamna, sau cat te poate costa sa aduci trafic pe blog-ul tau.

Asa ca, odata ce ai un vizitator, trebuie sa ai o metoda de a pastra legatura cu el ca sa-l mai aduci si in viitor pe site. Altfel, poti considera ca aproape niciunul nu se va intoarce. Mie daca imi place un blog, chiar vreau sa ma abonez la lista de email-uri si ma frustreaza blog-urile care nu ofera varianta asta.

Avand liste de email-uri, de fiecare data cand publici ceva nou, iti anunti audienta si ai propria ta sursa de trafic de calitate: oameni care te cunosc si au avut incredere in tine sa-ti dea adresele de email.

Hai sa vedem acum...

Metodele prin care un blog poate sa faca bani

1. Google AdSense

li inchiriezi lui Google un patratel sau un dreptunghi de pe site-ul tau si-i dai voie sa puna acolo ce reclame vrea el.

Google e destul de destept. Incepe sa se uite prin lista cu toate site-urile care-i platesc pentru a le face reclama si incearca sa puna pe site-ul tau reclamele cele mai potrivite cu interesele audientei tale, astfel incat sansele ca ei sa dea click sa fie cat mai mari.

Pentru fiecare click, Google primeste o suma X de la advertiser, isi ia partea leului si-ti da si tie o firimitura din ei.

Nu mi-am închiriat niciodată suprafețe din blog-urile mele celor de la Google, din trei motive.

- A. Sunt șanse mari să trimiți traficul la concurenții tăi din aceeași nișă. Nu e o strategie solidă, cu orientare pe termen lung și cu scop de a crea valoare
- B. E o strategie folosită în general de site-urile de slabă calitate. Cele care încearcă să facă rost de trafic ieftin indiferent de calitatea lui, pe care să-l trimită undeva de unde să primească mai mulți bani. Gândește-te la chestii gen click-bait. Vezi un titlu ce te face curios, dai click și după ce ajungi acolo vezi doar... încă 1000 de reclame.
- C. Pot alege eu ce să recomand audienței mele. Vezi mai jos la punctul 3 și 4...

2. Vânzare directă de spațiu de reclamă

În loc să închiriezi o mică suprafață din sidebar sau din header lui Google, poți să faci contract direct cu un alt site interesat să-și facă reclama pe blog-ul tău. Poți să negociezi un pret ca la imobiliare, adică să primești o sumă de bani ca să afișezi banner-ul pentru o lună, sau în funcție de câte click-uri dau vizitatorii.

3. Afilieri

Afilierea e o strategie extrem de simplă de implementat. Înseamnă să ai un contract cu o altă firmă (e un contract generic publicat pe site-ul lor și îl poți semna online) prin care primești bani pentru traficul, sau vânzarile pe care le generezi pentru ei.

Un model e să fii plătit pentru fiecare click, dar cel mai întâlnit e să primești comision din fiecare vânzare pe care o generezi. Vei primi un link personalizat prin care un soft înregistrează toate datele astea ca să poți fi plătit (imediat câteva exemple).

Deși afilierile pot să aducă bani frumoși, trebuie să ai o strategie focusată pe această sursă de venituri. Altfel nu te îmbogățește, dar îți va aduce un mic plus în venituri.

Și îmi place mult pentru că are un avantaj.

Poți recomanda audienței tale chestii cu adevărat valoroase pentru care te vor aprecia. Și tu ai de câștigat, dar și ei pentru că le spui despre ceva ce le aduce valoare. De multe ori, aceste companii fac promoții speciale pentru clienții aduși de afiliați, cărora le oferă cupoane, bonusuri, sau reduceri.

Eu recomand doar produse si servicii pe care le folosesc personal si pe care sunt extrem de incantat sa le folosesc:

[Revolut](#) - un card multivaluta, adica poti sa depui pe el si sa retragi de la ATM-uri: RON, EURO, USD si multe alte monede (acum ofera 50 de RON celor care-si fac conturi. Vezi cum aici).

[Coinbase](#) - exchange-ul de crypto pe care-l folosesc

[Ledger Nano S](#) - cel mai minunat Wallet pentru cryptomonede

[Approd](#) - O companie pe care o iubesc. Mi-au facut toate actele pentru a-mi deschide firma. Apoi, pentru a-mi muta sediul in alt judet, cineva de la ei s-a dus acolo la ghiseu pentru mine (cu procura de la un notar).

Exemplu de site-uri care au cea mai mare parte a veniturilor generate in acest fel sunt cele care compara preturile si-ti recomanda locul in care gasesti cele mai ieftine produse. Practic ei au afiliere cu sute de site-uri si doar la acestea te vor trimite.

Un blog despre bucatarie poate de asemenea sa foloseasca afilierea la greu, la fel unul despre produse electronice, sau electrocasnice.

4. *Propriile produse*

Modelul cel mai profitabil si cel prin care poti oferi cea mai mare valoare audientei e sa ai propriile produse, sau servicii.

In cazul blog-ului acestea pot fi ebook-uri, carti, cursuri, mastermind, sau altfel de programe educationale.

Atunci cand ai in minte strategia asta, succesul tau poate veni doar in cazul in care clientii tai sunt multumiti de ceea ce le vinzi. Daca vinzi ceva de slaba calitate, oamenii iti vor spune asta si n-o sa ai vanzari bune.

Astfel te obliga sa faci eforturi mai mari si sa creezi ceva mai bun, care sa le aduca si lor mai multa valoare.

Cand un produs pe care-l vinzi e apreciat de oameni si se vinde bine, iti poate face afacerea profitabila si activitatea extrem de placuta si satisfacatoare.

Atunci poti folosi din banii obtinuti din vanzari ca sa dai drumul mai tare la robinetele cu trafic si vei sti ca-ti recuperezi investitia si-ti vei creste profiturile.

Acum ca stii cum se pot face bani cu blog-ul, hai sa-ti spun si cum sa-ti faci unul in cateva minute dupa ce termini de citit *Maiestrie* si cu investitie zero.

Drumul de la zero la blog de succes

Multi ar putea sa-mi spuna, "Bogdane, tie ti-e usor sa faci chestiile astea. Ai lucrat ca programator."

Inteleg. Asta e primul lucru pe care l-as gandii si eu. Dar iti spun din experienta: programarea e mai putin importanta, poate chiar sa te distraga de la ceea ce conteaza cu adevarat.

Hai sa-ti spun un lucru pe care probabil putini il stiu.

Oricine poate sa-si faca un site si sa-l aiba online in doar cateva ore, fara sa stie o boaba de programare.

Sunt soft-uri care au teme generice de calitate (design), au interfete simple prin care scrii text, il colorezi cum vrei, il faci de ce marime vrei, si prin care poti adauga poze, filmulete, sau orice alt tip de fisier.

In mare, asta e tot ce poate contine un blog. Aaaa si link-uri. Simplu si asta. [Vezi aici un video care nu-i facut de mine.](#)

Cea mai cunoscuta platforma de acest gen... e Wordpress. Ei iti ofera gratis si gazduirea site-ului, ceea ce inseamna ca poti incepe chestia asta rapid si gratis.

Ce e Gazduirea

In spatele unui website exista un folder ce contine un numar de fisiere. In fisierele acelea exista tot continutul afisat in paginile site-ului si toata logica - modul in care paginile sunt organizate.

Pentru ca site-ul sa functioneze, acest folder parinte, care contine toate fisierele necesare si care are o anumita dimensiune, trebuie sa fie stocat pe un computer conectat la internet si care sa fie pornit tot timpul.

Atunci cand ii spui browser-ului tau sa afiseze continutul paginii bogdanpopescu.com, browser-ul tau (clientul) trimite prin internet o cerere care ajunge in final la computerul

unde e stocat site-ul meu (server-ul), acesta ia pagina pe care-o vrei si o trimite browser-ului tau.

Teoretic poti avea site-ul pe propriul computer, dar nu e o solutie practica. Daca vrei ca in final sa transformi un blog intr-o afacere, trebuie sa ai gazduire de la o companie specializata. Cine a mai citit chestii despre gazduire, poate a primit recomandari sa cumpere gazduire de la companii din alte tari.

Din experienta mea, site-urile merg mult mai rapid daca iti stochezi continutul pe un server din Romania. De cand am inceput (anul 2014) [am site-urile gazduite de Mxhost.ro](http://am.site-urile-gazduite.de/Mxhost.ro).

Spuneam insa mai sus ca pe platforma wordpress.com poti avea un site cu gazduire gratuita. Ei au si optiuni contracost, dar ignora-le. Alege pentru inceput varianta gratis, dar fii constient ca gazduirea site-urilor presupune niste costuri pentru Wordpress si de aceea vor fi niste limitari.

In primul rand, url-ul site-ului tau va avea extensia wordpress.com. De exemplu, daca vreau domeniul bogdanpopescu si e disponibil, url-ul meu va fi bogdanpopescu.wordpress.com.

A doua chestie, care pentru inceput nu reprezinta un dezavantaj, e faptul ca nu poti instala alte teme in afara celor propuse de ei. Sunt insa sute de teme gratuite, dar si unele contracost.

Stai ca mi-a venit o idee. Imi fac acum un site la ei sa vad care-i treaba cu temele.

Gata. Nu m-am mirat sa vad ca domeniul bogdanpopescu era ocupat (la al treilea meu loc de munca eram bogdanpopescu.03). Nu-i nimic. Am pus 0-uri in loc de o-uri si mi-am rezervat b0gdanp0pescu.wordpress.com.

Pasii sa-ti creezi si tu un blog gratuit pe wordpress sunt urmatoarii. Fa-i si tu chiar acum ca o sa te-nvat cum sa-l faci celebru in cel mai scurt timp:

1. Du-te la site-ul wordpress.com, spune-i ca vrei un site

2. Fa-ti un cont si salveaza undeva datele de login (nume utilizator si parola)



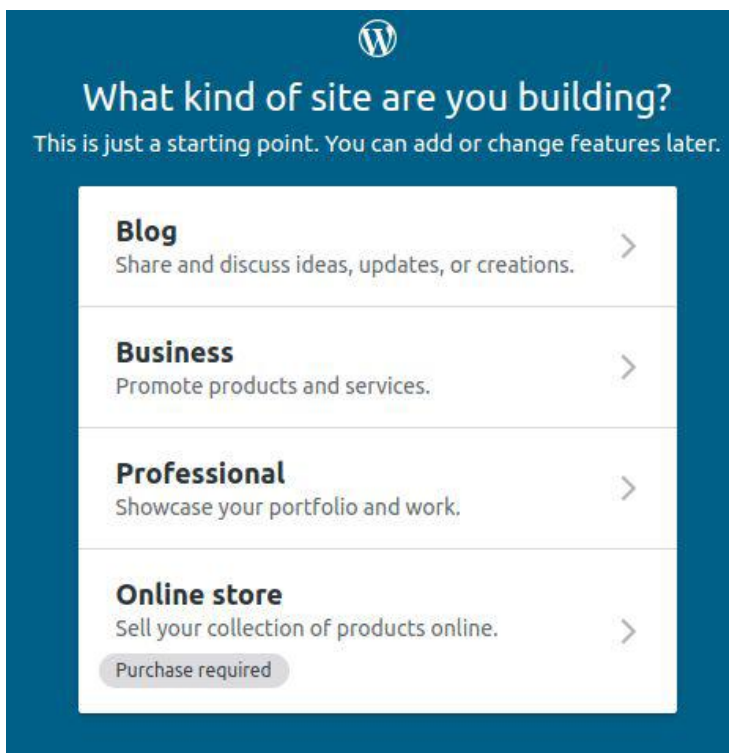
WordPress.com Products ▾ Features ▾ Resources ▾ Plans & Pricing

WordPress powers 34% of the internet.

WordPress.com is the best way to experience it.
Start building your website today.

[Start your website](#)

3. Alege o categorie pentru blog (online store nu e gratis)



What kind of site are you building?
This is just a starting point. You can add or change features later.

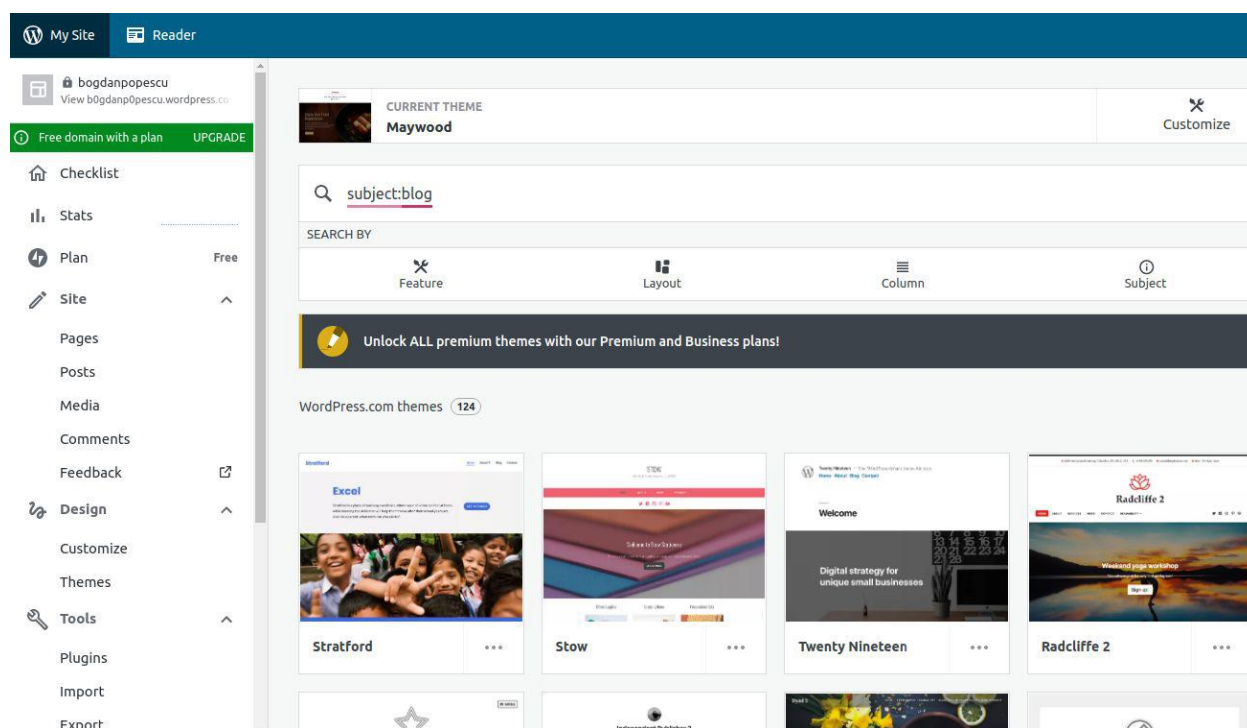
- Blog**
Share and discuss ideas, updates, or creations. >
- Business**
Promote products and services. >
- Professional**
Showcase your portfolio and work. >
- Online store**
Sell your collection of products online. >
Purchase required

4. Spune-i numele (e diferit de domeniu si va apareea pe site ca titlu). Poate fi acelasi cu domeniul (se mai numeste adresa sau url)

5. Cauta sa vezi daca domeniul dorit e disponibil. Nu trebuie sa fie neaparat numele tau, poti alege un nume care are legatura cu chestiile despre care vei scrie. De exemplu ucenicinvanzari.wordpress.com. Tie sa-ti placa...

BAAAM. Felicitari! Ai propriul site. A fost greu?

6. Acum hai sa facem un articol. Pentru asta, o sa lucrezi cu interfața prin care creezi continutul (te duce Wordpress automat acolo cand termini pasii de mai sus). Pentru a vedea ce iese, iti vizitezi site-ul cu Chrome sau ce alt browser folosesti.



6. Pentru a ajunge in interfața asta de administrare a site-ului, pur si simplu faci login pe Wordpress.com, sau o alta scurtatura e url-ul tau urmat de "/wp-admin". Pentru site-ul ce l-am creat eu b0gdanp0pescu.wordpress.com/wp-admin (si aici folosesti aceleasi date de login ca pe wordpress.com).

7. O sa ai o tema instalata deja. Daca doresti s-o schimbi, du-te in meniul la Design/Themes si alege una gratuita care-ti place, (desi recomand sa lasi asta pentru alta data).

8. Pentru a scrie articole, in meniul din partea stanga te duci la Posts si creezi unul nou, sau folosesti butonul Write pe care Wordpress ti-l va aseza in partea din dreapta sus ca sa te ajute sa incepi mai usor.

Hmmm. Cum ti se pare? Ce spui? N-ai inspiratie sa scrii un articol. Iti spun eu imediat o idee sa ai ce scrie timp de un an de zile, dar inainte de asta mai vreau sa adaug ceva.

Desi chestiile de baza, cele pe care le-am mentionat mai sus nu necesita niciun fel de cunostinte tehnice si te incurajez sa-i faci astazi, iti recomand ca pe masura ce adaugi din ce in ce mai mult continut de calitate pe site-ul tau, asa cum o sa te-nvat imediat, sa mai faci cateva chestii.

1. Un curs gratuit de Wordpress. Daca stii engleza, atunci incepe cu acesta <https://dailypost.wordpress.com/blogging-university/blogging-fundamentals/>
2. Altfel, cauta pe Google cursuri Wordpress in română. Începe cu unul gratis pentru ca sunt chestii simple si exista zeci de tutoriale. Poti sa cauti chiar si carti in română.
3. Scrie primele 3 articole (urmând planul de mai jos) si publica-le pe Facebook unul cate unul. Roaga-ti prietenii sa-ti dea feedback. Putini o sa-ti lase comentarii pe Facebook, chiar daca ii intereseaza subiectul si le place ce-ai scris. Unora le place sa fie mai discreti, sau n-au timp. Cere feedback celor mai apropiati si potriviti oameni. Altii care au mai scris articole sau creat orice alt gen de continut, si/sau unor experti din domeniul ales.
4. Fa un leadmagnet cu informatii valoroase pentru audienta ta. Un ebook, un video, sau un curs pe email, pe care sa-l oferi vizitatorilor blog-ului pentru a se abona la lista ta.
5. Cauta tutoriale despre cum sa pui un formular prin care oamenii sa se aboneze la lista ta de email si sa primeasca automat un email cu cadoul, sau sa fie trimisi la o pagina de unde-l pot descarca.
6. Pentru moment, uita de punctele 4 si 5. Te rog. Ignora-le pentru ca sunt pentru mai tarziu.

Un plan pentru a deveni un guru online in cel mai scurt timp

Chiar daca fiecare om are lucruri de care e interesat, stii vorba aia: *"viata ne sta-n cale"*. Asa ca nu ne facem timp pentru pasiunile si placerile noastre. Un blog suna a fi o idee buna pentru a ne explora interesele. Si totusi, nu asa de multi oameni se-apuca de blogărit. Spun ca n-au idei sa scrie asa de multe articole.

Daca si tu te gandesti la chestia asta, e perfect normal. Dar stii cum e bine sa privesti? Ca atunci cand mergi noaptea cu masina. Aprinzi farurile si ele iti lumineaza o bucata suficient de mare din drum ca sa poti inainta catre destinatie (daca nu sunt dereglate cum sunt la Kia mea).

Pe masura ce parcurgi bucata de drum pe care-o poti vedea, farurile iti devaluie si urmatoarea bucata. Si tot asa pana ajungi acasa (mai ales daca ai si GPS).

Hai sa-ti spun un plan pe care sunt sigur ca-l poti incepe astazi si cu siguranta il poti duce la bun sfârșit, cu un singur mic efort: rezerva-ti in calendar 30 de minute pe zi si fa munca. Scrie acolo la subiect: **Construirea afacerii mele.**

Oamenii sunt atrasi de cei care actioneaza si sunt interesati sa-i urmareasca. Asa ca, uite ce trebuie sa faci ca sa-ti creezi un blog de succes si sa devii un mic guru in orice domeniu-ti place.

Sa zicem ca unul dintre interesele tale sunt vânzările, (ceea ce ar fi minunat pentru viitorul tau financiar).

Daca n-ai deloc experienta in vanzari, aproape sigur ti-e groaza de idea de a vinde. De a sta fata in fata cu un client si a incerca sa-i vinzi ceva.

Atunci ce ai putea tu sa scrii pe un site despre vânzări? Mai stai puțin cu mine...

Iti faci blog-ul cum te-am invatat mai sus, apoi apesi pe Write si te apuci sa scrii primul articol: va fi un anunt.

"Intotdeauna am fost fascinat de vanzari, dar n-am vandut nimic in viata mea. M-apuc de-un proiect ca sa invat si eu mai multe despre treaba asta si sper sa ma ajute sa ma lamuresc daca e ceva ce-as putea face vreodata.

O sa caut pe internet cele mai bune articole despre vanzari, o sa citesc 100 dintre ele cap coada, o sa aleg zece care mi se par cele mai utile si apoi o sa scriu cate o analiza pentru fiecare dintre aceste zece."

BOOM! Ai continuat pentru un an de blogărit.

Apoi incepi treaba, doar ai anuntat public și nu vrei sa te faci de râș.

Cauti pe Facebook doua trei grupuri șmechere despre vânzări si le spui si la aia din grupuri ce-ai pus la cale. Doar anuntul, nu tot planul tau diabolic de a te imbogati din

blog. Plus... super-mega importantes... le ceri ajutorul sa-ti recomande niste surse pentru cercetarea ta.

Oamenii se simt flatati cand cineva la cere ajutorul si o sa-ti spună chestii care chiar te ajuta.

Apoi... Incepi si citesti, cat ai timp. Dupa prima zi/saptamana sau ce-o fi in functie de cat timp iti permiti sa aloca... scrii al doilea articol.

“Hola amigos. Proiectul asta e spectacol. Fratii mei din grupul Y si Z m-au ajutat si mi-au recomandat site-urile astea. Am citit articolul A, B si C. Deja am invatat o gramada de chestii pe care nu le stiam despre vanzari.

De exemplu, X-ulescu scrie ca asa si pe dincolo. Iar Popescu povesteste ca anul trecut, cand se afla intr-o intalnire de vanzari a avut cea mai puternica revelatie despre cum sa vinzi ce i-a adus in timp sute de contracte si miliarde de dolari.”

Altceva important. Cand spui ca ai citit aia si cealalta, pui link-uri catre site-urile alea. Daca vrei sa fii ninja, trimiti articolul si autorilor. *“Uite bossuliica, am mentionat aici blog-ul tau. Ma gandeam ca vrei sa stii. Esti un model pentru mine si chiar mi-a placut articolul tau... Bla, bla.”*

Unii dintre ei ar putea sa citeasca si asa incepi o relatie cu ei. Poate castigi si un link din partea lor.

Daca te-apuci sa faci mega-seria asta, vei avea continut pentru un an de zile (sau mai mult) si vei atrage o gramada de priviri.

Plus... Inveti o tona de lucruri si vei fi vazut de multi ca o autoritate in domeniu, ceea ce va fi adevarat, mai ales daca intre timp mai faci cateva proiecte in care sa si vinzi efectiv.

In tot acest timp, fii cu ochii-n patru si genereaza cat mai multe conversatii din care sa afli cele mai mari probleme si/sau dorinte pe care le au oamenii care vor sa devina mai buni la vânzări.

Pe masura ce farurile vor lumina din ce in ce mai departe, vei avea si idei de produse valoroase. Si-i vei avea tot timpul la dispozitie pe urmaritorii tai in numar din ce in ce mai mare... gata sa bage mâna in buzunar ca sa cumpere ceva de-al tau. Pentru ca e al tau. Si pentru ca vor avea incredere in tine. Ai demonstrat ca esti om de actiune si ca oferi valoare, originalitate, prospetime.

Hai sa-ti dau o tema pana saptamana viitoare. Fa-ti blog-ul cum te-am invatat mai sus si trimite-mi un link pe email.

Ca premiu, o sa creez si eu un link catre noul tau site (doar daca-l primesc inainte de 8 octombrie).

Tema a doua... de Halloween (râs diabolic), in urmatorul numar Maiestrie...

Cu drag,

Bogdan Maestru Blogger Baby Guru în Devenire