Jak reklamować się za darmo?

Liczy się Strategia

Cześć!

Z tej strony Bartek Popiel z bloga LiczySieWynik.pl

Mam do Ciebie jedno pytanie: jaki jeden prosty element możesz dodać do swojego biznesu, żeby zarobić kilka, kilkanaście, a może kilkadziesiąt tysięcy złotych więcej w skali miesiąca?

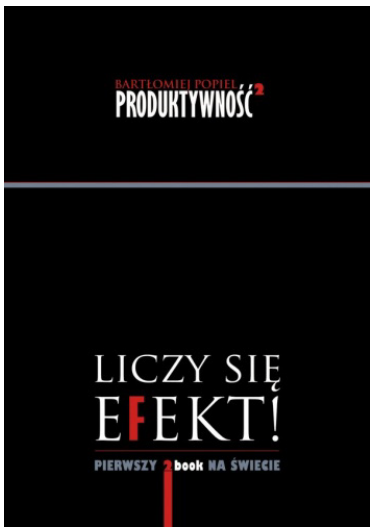
Co ciekawe, dodanie tego jednego elementu, w zależności od biznesu, jaki prowadzisz, może zająć Ci od 20 min do maksymalnie kilku godzin.
Czy chcesz wiedzieć, jak za pomocą tego samego elementu reklamować się na Facebooku albo za pomocą Google Ads całkowicie za darmo?
Tu nie chodzi o żaden trik czy magiczną sztuczkę, która w jakiś sposób znajduje lukę w tych systemach.

Nic takiego.

Chodzi o to, że ta jedna rzecz całkowicie **pokryje koszty Twojej reklamy.**
Czy chcesz wiedzieć, co to takiego? W takim razie przeczytaj ten tekst do samego końca.

To tak, jakbyś znalazł sponsora na Twoją reklamę. Ale zanim to nastąpi, pozwól, że krótko się przedstawię, ponieważ prawdopodobnie nie każdy, kto to czyta mnie zna.

Nazywam się Bartek Popiel i jestem założycielem bloga LiczySieWynik.pl Jestem także autorem książki *Zrobię to dzisiaj* oraz pierwszego na świecie 2booka *Liczy się efekt*.



Swoją przygodę z biznesem zaczynałem od szkoleń szybkiego czytania i efektywnej nauki. Dzięki odpowiedniej strategii do 2011 r. zbudowałem bardzo dobrą reputację na tym rynku w okręgu Śląska. Moi podopieczni mieli doskonałe efekty, więc wszystko rozchodziło się też pocztą pantoflową. Dzięki temu kalendarz miałem wypchany po brzegi. Prowadziłem bardzo dużo zajęć indywidualnych, zajęć w szkołach i nie wydawałem ani złotówki na reklamę.

Wydawało się, że wszystko jest super, ale w pewnym momencie moje życie kręciło się tylko i wyłącznie wokół pracy. Wyjeżdżałem rano i jeździłem od mieszkania do mieszkania, od domu do domu, od szkoły do szkoły. Wracałem wieczorem i byłem utyrany, zmęczony, pracowałem także w weekendy. Gdy przychodziła chwila wolnego, to miałem ochotę leżeć i najzwyczajniej w świecie nic nie robić. Stwierdziłem, że tak dalej być nie może. Przyszedł taki moment, że postanowiłem nie brać więcej żadnych nowych zleceń. Już rozkręciłem bloga i go prowadziłem, chciałem skupić się mocniej na rozwijaniu działalność on-line. Wtedy właśnie zacząłem robić kursy on-line, rozwijać swoją listę mailingową, szkolenia i konsultacje – wszystko przez internet. Rozwinęło się to niesamowicie.

W momencie gdy nagrywamy to wideo jest 2018 r. Pomagam moim klientom budować strategie w ich biznesach, dzięki czemu oni osiągają fantastyczne wyniki nawet na bardzo konkurencyjnych rynkach. Na ten moment nasz kanał na YouTubie obserwuje ponad **33 tys. osób**, na Facebooku ponad 2**5 tys. ludzi**, a blog ma co miesiąc **45 tys. odwiedzin**. To jest niesamowite, bo te liczby z miesiąca na miesiąc rosną.

Prywatnie mam żonę Olę, a także jestem tatą małej Anastazji. Zdobyłem Koronę Maratonów Polskich. To nauczyło mnie wytrwałości i determinacji. Przydaje mi się to również w biznesie. Mam na swoim koncie Ultramaraton Kierat, który uznawany jest za najbardziej wymagający i najbardziej ekstremalny ultramaraton w Polsce.

Gdy już poznałeś mnie bliżej, możemy przejść do sedna tego materiału.

Poznaj Strategię OTO

Strategia, która może naprawdę wiele zmienić w Twoim biznesie, zwłaszcza jeśli pozyskujesz klientów przez internet, to **strategia OTO.**

Co kryje się pod tą nazwą?

Mianowicie chodzi o **One time offer, czyli jednorazową ofertę.**

Pierwszy raz natknąłem się na tę metodę w materiałach angielskiego marketera Mike'a Filsaime'a.

Gdy się o niej dowiedziałem , to jak najszybciej chciałem ją wdrożyć w swoim biznesie. Gdy tak się stało, to **w 2,5 roku przyniosła nam ona ponad 300 tys. zł przychodu.** Więc jest to naprawdę coś niesamowitego.

Jedna z najważniejszych rzeczy, której się nauczyłem, to pojęcie **„prędkość implementacji".** Chodzi o to, żeby jak najbardziej skondensować czas od nauki – kiedy o czymś czytasz albo oglądasz – do wdrożenia.

Jak coś przeczytasz, ale tego nie zastosujesz, to później ta wiedza uleci.

Chodzi o to, aby czytać i działać, oglądać i działać, aby jak najszybciej tę wiedzę wdrażać.

Część blogerów czy osób, które budują różnego rodzaju portale internetowe, często na swojej stronie ma newsletter. I pierwszy błąd, jaki popełniają, to zamieszczanie takiej lakonicznej informacji: *„Zapisz się na mój newsletter, a będziesz otrzymywał powiadomienie o nowych wpisach".*

Czy to zachęca do tego, aby zapisać się na ten newsletter? Moim zdaniem nie, ponieważ musisz dać ludziom coś w zamian, tzw. *lead magnet*.

To może być zapis z webinaru, nagranie wideo albo - tak jak w moim przypadku - bezpłatny e-book w różnego rodzaju formatach – np. PDF, EPUB, MOBI itp. – bo ludzie czytają na smartfonach, na tabletach lub na komputerach. Dzięki temu nasza lista mailingowa rozwinęła się bardzo mocno.

Kliknij tutaj, żeby sprawdzić jak to działa >>>

Jest jeszcze jedna bardzo ważna rzecz.

Gdy zapisujesz się na czyjś newsletter, to pojawia się strona z informacją: *„Dziękuję Ci za zapis na mój newsletter. Teraz wejdź na swoją skrzynkę i potwierdź subskrypcję”*. I popełniany jest tu drugi bardzo poważny błąd, a mianowicie marnowanie potencjału tej właśnie strony i pewnego czynnika psychologicznego, o którym chcę Ci opowiedzieć.

Zauważ, że Twój mail i numer telefonu stanowią prywatną część komunikacji, uważasz, komu podajesz te informacje. **I kiedy ktoś podaje Ci swojego maila, jego zaufanie do Ciebie jest ogromne,** bo inaczej ta osoba by Ci go nie dała**.** Tak samo jest z Tobą. Gdy Ty zapisujesz się na newsletter mailem, który często otwierasz, sprawdzasz i do którego masz aplikacje na swoim smartfonie, to oznacza, że ufasz tej osobie, której go podajesz.

W momencie gdy ktoś podaje nam adres e-mailowy, zapisuje się na nasz newsletter, to nie pokazujemy mu strony *„Dziękuję Ci za zapis, a teraz wejdź na swoją skrzynkę i potwierdź”,* tylko stronę, która jednocześnie jest jednorazową ofertą.

Jest tam krótki komunikat:

> „Dziękuję Ci za zapis na mój newsletter. E-book Przestań jęczeć i weź się wreszcie do roboty został już wysłany na Twoją skrzynkę, natomiast mam dla Ciebie jeszcze niesamowitą, jednorazową ofertę. Poniżej widzisz ofertę jednego z moich najlepszych kursów w bardzo atrakcyjnej cenie. Ale jest pewien haczyk. Ofertę tę widzisz tylko raz, więc proszę Cię, przeczytaj ją do samego końca i podejmij najlepszą dla siebie decyzję"

Ludzie widzą tam ofertę kursu w cenie 99 zł, który normalnie oferowany jest za 397 zł. Jest też podany licznik, który odlicza czas od 45 min do zera. Oferta zniknie, gdy licznik dojdzie do zera. I nawet gdy ktoś próbuje wejść z innej przeglądarki albo odświeżyć stronę, to dzięki specjalnej aplikacji przekierowywany zostaje na stronę „Dziękuję" i otrzymują informację, że już z tej oferty nie mogą skorzystać – o tym, jaka to aplikacja, powiem Ci później.

Wiem, że ktoś może powiedzieć: *„Bartek, dlaczego Ty nie dasz komuś więcej czasu niż 45 min?"*.

Coś za coś. Ta osoba ma dużo niższą cenę, czyli zamiast 397 zł może to kupić za 99 zł, ale ma ograniczony czas. Ma 45 min na podjęcie decyzji. Poza tym 99 zł to nie jest kolosalny wydatek, ale każdy ma stuprocentową gwarancję satysfakcji. Jeżeli ktoś w ciągu 30 dni stwierdzi, że obejrzał kurs, nic mu to nie dało, w jego życiu nie zmieniło się nic, może do nas napisać i my zwrócimy mu pieniądze co do grosza.

Nie wiem, jak długo mnie obserwujesz, ale jeśli jesteś czytelnikiem mojego bloga, to doskonale wiesz, że w listopadzie i w grudniu 2018 r. bardzo intensywnie publikowaliśmy materiały na temat procesów, procedur i instrukcji, czyli cała wiedza na temat tego, jak ustandaryzować swój biznes. Było tego dużo, świetne materiały.

Jeżeli jeszcze ich nie widziałeś, to zachęcam Cię do ich obejrzenia.

Tam również zapowiadałem, że niedługo ponownie otworzymy zapisy na kurs „Liczy się strategia". Więc jeżeli ktoś chce się znaleźć na liście priorytetowej, to zachęcam do zapisu. I ci ludzie zapisywali się na tę listę. Zgadnij, co zrobiłem. Oczywiście ustawiłem tam jednorazową ofertę. Kosztowało mnie to dosłownie 10 min pracy, bo to była ta sama oferta, która również ukazuje się, gdy ktoś zapisuje się na nasz newsletter. Musiałem tylko lekko zmienić ten komunikat, czyli: „Dziękuję Ci za zapis na kurs Liczy się strategia. Już niedługo otworzą się drzwi, a tymczasem mam dla Ciebie jednorazową ofertę, masz 45 min". Działało to naprawdę niesamowicie.

Chciałbym powiedzieć Ci też o kilku innych przykładach, bo z tej metody korzysta też mój bardzo dobry znajomy **Karol Werner,** który prowadzi bloga KolemSieToczy.pl

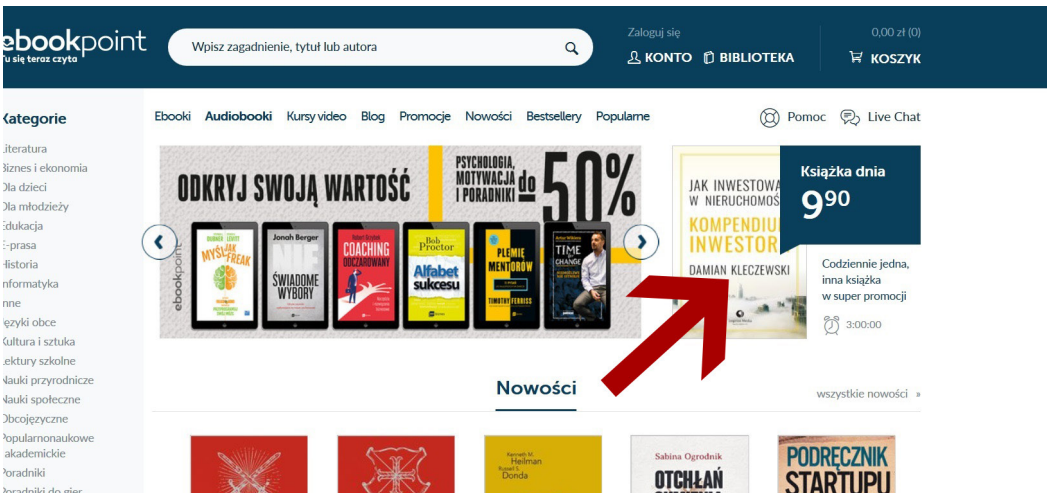
Wrzuca on tam materiały wideo, niesamowite zdjęcia i relacje z podróży. Prawdopodobnie jest to największy blog podróżniczy w Polsce. Karol ma u siebie coś, co mu podpowiedziałem, bo to ma niesamowity potencjał. Jak zapiszesz się u niego na newsletter, to wyskakuje Ci jednorazowa oferta i możesz kupić pakiet jego książek, ale tę ofertę widzisz tylko i wyłącznie raz. Więc możesz kupić dwie jego książki w jednym pakiecie, wtedy cenę masz mocno obniżoną.

Książki dostępne są w formacie epub, mobi oraz pdf i wysyłana jest od razu po zaksięgowaniu przelewu. Ponadto...

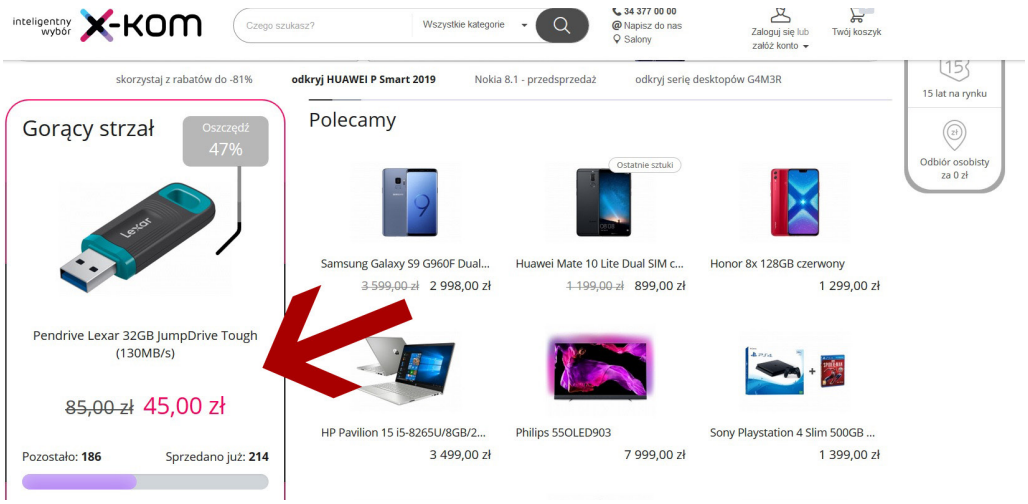
do każdego zakupionego ebooka otrzymasz audiobook gratis – w sumie 11 godzin słuchania!

I gdy odświeżysz stronę albo zegar dojdzie do zera, to oferta wygasa. Wiem, że u Karola sprawdza się to niesamowicie.

Ponadto gdy wejdziesz na stronę **Ebookpoint.pl,** to znajdziesz tam zmodyfikowaną wersję tej jednorazowej oferty. Tam codziennie do 23.59 możesz mieć innego e-booka za 9,90 zł.



Z kolei firma **X-kom,** która sprzedaje sprzęt komputerowy, ma na swojej stronie coś takiego jak gorący strzał. Polega to na tym, że sprzedają oni np. klawiaturę, myszkę bądź smartfona w ograniczonej ilości, np. 500 sztuk.
I w takiej specjalnej ramce zamieszczonej na stronie podają, ile sztuk już sprzedano, ile jeszcze zostało w magazynie. Obok jest licznik odliczający, ile czasu pozostało, aby to nabyć. Odlicza czas do 23.59. Z tego, co wiem, również niesamowicie to u nich działa.



A jak już stajesz się klientem X-kom, to oni dbają o to, abyś kupował u nich kolejne produkty. Jak wspomniałem, ta strategia przez 2,5 roku wygenerowała u nas ponad 300 tys. zł.

Teraz pytanie do Ciebie.

Czy chciałbyś coś takiego wdrożyć także w swoim biznesie?

Czy chciałbyś uzyskać takie dodatkowe przychody za pomocą tej jednorazowej oferty?

Mniemam, że tak.

W takim razie **czytaj dalej.**

Mam dla Ciebie jeszcze dwa ważne komunikaty.

1. PREZENT ZA POŚWIĘCONY CZAS

Mam dla Ciebie prezent, który otrzymasz po wykonaniu jednego prostego zadania.

Napisz w komentarzu pod nagraniem **jaką jedną ważną lekcję wyciągasz dla siebie z tego nagrania.** W prezencie otrzymasz ode mnie dodatkowe video, w którym pokażę
Ci z jakiej aplikacji korzystamy do tworzenia jednorazowych ofert.

Zobaczysz jak wszystko ustawiam krok po kroku. Dzięki temu będziesz mógł szybko zastosować to w swojej firmie.

Dodając komentarz, pamiętaj o **podaniu poprawnego adresu e-mail.** Sprawdź go dwa razy, bo to właśnie na ten e-mail w ciągu 24 godzin od dodania komentarza wyślę do Ciebie prezent.

KLIKNIJ TERAZ TUTAJ I ZOSTAW KOMENTARZ

2. Lista Priorytetowa

Już niebawem ruszą zapisy na kurs online „Liczy Się Strategia". Osoby, które dołączą do grona uczestników w pierwszej kolejności (zapiszą się w pierwszym dniu zapisów) otrzymają ode mnie **specjalny bonus.**

Dlatego bardzo ważne jest, aby znaleźć się na liście priorytetowej, do której zapisać może się w formularzu pod nagraniem wideo.

KLIKNIJ TUTAJ I ZAPISZ SIĘ

Jeśli zapiszesz się teraz, to na 12 godzin przed oficjalną premierą kursu otrzymasz ode mnie powiadomienie.
To też spowoduje, że będziesz mógł znaleźć się w gronie tych pierwszych osób, które przy zakupie kursu otrzymają dodatkową, bardzo wartościową niespodziankę.

Dziękuję Ci serdecznie i do zobaczenia w kolejnych materiałach wideo!