

Jak vydělávat 100.000 Kč ročně a víc a přitom klidně dál chodit do práce

David Kirš

www.davidkirs.cz

Internet je dnes pro realizaci snů a vydělávání peněz tím nejúžasnějším tržištěm na světě. Pokud je ovšem právě internet vaše cesta.

Možností, jak dnes vydělávat na internetu, je mnoho a možná máte pocit, že abyste na tomto tržišti mohli vydělávat i Vy, musíte mít svůj produkt nebo službu a prodávat je. Tak to ale není. Toto tržiště je otevřeno i těm, kdo vlastní produkt nebo službu nemají.

Je otevřeno těm, kdo mají otevřenou mysl a srdce a kdo je ochoten tuto mysl a srdce sdílet s druhými lidmi a tím jim pomáhat. Pak už stačí jen správný systém, strategie, nadšení a vytrvalost.

A právě pro ty je tento ebook.

Užijte si ho a nezapomeňte:

Vědět, znamená dělat. Pokud víte, ale zatím neděláte, pak nejspíš zatím ještě nevíte.

David Kirš



Tento dokument je zvláštním bonusem pro mé klienty a účastníky mého dotazníku. Je informačním produktem. Šíření nebo poskytování třetím osobám bez souhlasu autora není dovoleno. Děkuji za pochopení a respektování. Čtením tohoto materiálu rozumíte, že jakékoli použití informací z tohoto materiálu a úspěchy či neúspěchy z toho plynoucí, jsou pouze ve vašich rukách a autor za ně nenese žádnou zodpovědnost. V tomto materiálu můžete najít informace o produktech nebo službách třetích osob. Tyto informace jsou pouze doporučením a vyjádřením mého osobního názoru a zkušeností.

Úvod

Hlavní myšlenkou tohoto ebooku je ukázat na příležitost, která je tu dnes k dispozici díky internetu a moderním technologiím.

Možná je to u vás první krok k něčemu většímu, nevím, ale ať pro vás bude čtení cesta, jak si něco přivydělat při vašem současném zaměstnání, nebo otevření dveří pro nastartování vlastního podnikání na internetu nebo inspirace, jak vaše současné podnikání rozšířit nebo rozvinout, ve všech těchto případech vám může posloužit.

Cílem je, aby toto byl stručný návod, který vám ukáže na oblast, kde jsou dnes na internetu peníze. Jak vydělávat 100.000 Kč ročně a klidně více, přitom dál chodit do práce. Ale zároveň tím pomáhat dobré věci a druhým lidem tak zjednodušit život.

Není to jediná příležitost na světě a není ani vše spasitelná. Může vám vyhovovat a nemusí. Každý si musí najít svou cestu. Píšu zde jen o tom, co dělám sám a o systému, který po svém využívá u nás už pár lidí a dalších pár tisíc lidí ve světě.

Systém, který vám představím mi pomáhá rozšiřovat firmu, zajistil mi zajímavý dodatečný příjem a dal mi časovou svobodu a možnost práce odkudkoliv na světě. Také díky němu jsem se seznámil s úžasnými lidmi, kolegy, přáteli.

Může to zvládnout kdokoli a také nemusí. Neznám vaše technické dovednosti, úroveň vědomí, schopnost k něčemu se zavázat, učit se, vytrvat a jít do akce. Nevím, jak daleko jste na cestě vašeho osobního a profesionálního rozvoje. Jaké je vaše sebe-vědomí. Zda jste schopni postavit se před ostatní a hlavně za sebe. Jak moc se máte rádi. To vše bude mít vliv na váš úspěch.

Je to možné?

Předně je možné vše, o čem si to myslíte. Ať si myslíte, že uspějete nebo neuspějete, budete mít pravdu. Takže ano. Je možné vydělávat 100.000 Kč na internetu ročně a přitom chodit do práce. Je možné vydělávat i 1.000.000, i 10.000.000 i 100.000.000 a klidně můžete dále chodit do práce nebo taky nemusíte. Prostě možné je vše pro co se rozhodnete a kde je vaše hlava a srdce v souladu.

Pokud si to nemyslíte, nemá cenu, abyste četli dále. Zapojíte se jen mezi skupinu lidí, kteří něco „jako“ zkusí, neuspějí a pak říkají, že to nefunguje. Přitom tomu nikdy nevěřili, nikdy se doopravdy nenadchli a nikdy nebyli ochotni dát plnou pozornost a vědomí dané věci. Něco pro to udělat. Hlavou a rukama. Je naivní si myslet, že se něco stane jen tak, bez nás. Vždy jsme nějak u toho.

Vesmír je totiž velmi přátelský a laskavý. Dává nám přesně to, co potřebujeme. Ne vždy to, co chceme, ale pokaždé to, co potřebujeme. A to mnoho lidí tak rozčiluje, to že nemají, co chtějí, ale mají právě to co teď potřebují, že nakonec rezignují a nedělají nic, případně už jen nadávají, že to nemá cenu. A v tom to vlastně celé je.

Pokaždé máte v životě to, co právě potřebujete. Pokud je to aktuálně to, že klečíte na kolenou, ok, pak je čas se zvednout a pokračovat. Když zase spadnete, je třeba se zvednout a pokračovat. Prostě je to cesta, někdo sedí na gauči, někdo po cestě jde. Žije. Na cestě je radost i smutek. Radovat se ze smutku, to je umění mistrů. Být šťastný v neštěstí, to je vyšší level. Brát věci jak jsou. To je realita. Ony totiž nikdy nebudou jinak. I když

si v naší hlavě každý tvoříme mnoho příběhů o tom, jak by věci měly být a jak by měl život fungovat. Je jediná cesta. Od našich představ se osvobodit. Ne je nemít. Nebýt na nich závislý. Pak se totiž skutečně vydáváme na cestu jejich naplňování. Pak bereme život takový jaký je a když se nám něco nelíbí, tvoříme nový.

At' jsou vaše představy jakékoliv. At' chcete vydělávat libovolné množství peněz. Držte si tuto představu, mějte záměr, ale nebud'te na něm závislí. Jakákoliv závislost vás svazuje a neumožňuje vám vidět věci takové, jaké jsou. Přátelské, laskavé, v jednotě a rovnováze. Nejste sami, i když to tak někdy vypadá. Vždy jste součástí něčeho většího. Takže žádný strach, je o vás postaráno. Na nejvyšší úrovni to zde neřídíme a vy se tak klidně můžete nyní postarat o to, jak si díky internetu zjednodušit život a vydělat peníze.

Abyste dnes mohli vydělávat peníze

Jsou dvě zásadní bariéry, které pokud vám nejsou známy, možná se snažíte a pracujete od nevidím do nevidím, ale peníze stejně neuvidíte, bariéra vám brání peníze vidět a penězům brání, aby viděly vás.

Bariéra první – vaše přesvědčení, zvyky a programy

Peníze nám nikdy nic nedarují. Jsou totiž naším nejčistším a blýskavě vyleštěným zrcadlem. Ukazují nám nás samotné přesně takové, jací jsme. Jsme hamižní? Budou dělat hamty hamty. Nemáme peníze rádi? Vyhnout se nám na sto honů. Honíme se za nimi? Budou před námi utíkat. Dřeme pro ně? Bavit je to nespíš nebude. Děláme, že nás se netýkají? Tykat nám nebudou.

Peníze jsou velmi chytrá a inteligentní energie. Citlivá na naše myšlenkové pochody. Každé zaváhání naší mysli, je brzy zobrazeno v realitě nějakým příběhem. Jednou se nám líbí – peníze přicházejí, podruhé ne – peněz se nedostává. Tak jak tak, je to vždy program v našem mozku, který rozhoduje o tom, jak se ohledně peněz cítíme a jak se energie peněz v naší blízkosti cítí.

Proto je krokem jedna k bohatství na všech úrovních, pro pocit dostatku, změna naučených myšlenkových vzorců, které jsme převzali ze společnosti a nejčastěji od našich rodičů. Peníze smrdí, bez práce nejsou koláče, za dobrotu na žebrotu, peníze budou my nebudeme, kdo šetří má za tři.

Podívejte se na vaše programy o penězích, které vám už neslouží. Zamilujte se do peněz, jako do nejlepšího přítele nebo milenky. Váš vztah k penězům určuje vztah peněz k vám. Máte peníze rádi? Co si o nich doopravdy myslíte? Věříte, že budete jednou bohatí?

Učíte se o penězích? Studujete, jak přemýšlejí bohatí lidé?

Tento ebook není o finančním vzdělání a programech na peníze, takže jen doporučím ty, po mě, nejzásadnější zdroje.

Mým prvním učitelem peněz byl R. Kyiosaki. [Čtěte jeho knihy.](#)

Dalším skvělým autorem a učitelem o penězích je T. HarvEker a jeho kniha [Jak myslí milionáři](#).

A doporučím také Dynamiku bohatství, kterou přivedl do ČR a na Slovensko Jan Polák a již jsem velkým podporovatelem: [více zde](#).

Bariéra druhá – systém na vydělávání peněz

Ve chvíli, kdy máme čisto v hlavě, peníze k nám můžou začít proudit, protože je našimi myšlenkami a přesvědčeními neodháníme, pak přišel čas udělat další krok. Vytvořit systém na vydělávání peněz.

Z osobní zkušenosti můžu ale potvrdit, že mít jen systém ale prostě nestačí. Většinu mého života jsem se za penězi honil a dřel, protože jsem si myslel, že tak se peníze vydělávají, tvrdou prací.

Ironií je, že nakonec peníze přišly ve chvíli, kdy jsem pracoval nejméně v životě vůbec. Přišly až poté, co jsem se pořádně podíval na mé strachy o penězích. Na pocit, že mám pořád málo. Na pocit nedostatku. Až když jsem zjistil, že to vše je jen v mé hlavě, že to jsou moje myšlenky, které s realitou nesouvisí, začala se sama realita kolem mě měnit a s ní i bankovní účet. Zázrak? Nevím, myslím, že ne, myslím, že za to může naše „chytroučká mysl“ která je skvělý sluha, ale už horší pán.

Co je to systém při vydělávání peněz? Je to způsob, jak věci děláte, jaké věci děláte, a v jakém čase. Existuje nekonečně oblastí, kde dnes lidé vydělávají peníze, mnoho z nich je dokonce popsáno a tisíce lidí dnes učí, jak peníze a kde vydělávat.

Má to malý háček, většině lidí to pak nefunguje. Zjistil jsem, že to má čtyři možné příčiny:

1. Lidé aplikují systém, ale v situaci, kdy nemají vyřešeny své programy na peníze (bariéra 1)
2. Lidé aplikují systém nedůsledně a nedisciplinovaně
3. Lidé aplikují systém, který aplikovat nemají (špatný systém vzhledem k trhu, oboru, podnikání a zákazníkům) nebo aplikují dobrý systém v oboru, kde vůbec nemají co pohledávat (nebaví je to, dělají to pro peníze, není tam vášně a nadšení).
4. A nakonec, je zde ještě jeden důvod, je možná nejzapeklitější, ale je v něm největší potenciál. Často je tento důvod příčinou toho, že se lidé dostanou k jisté hranici, za kterou nelze jít. Nemohou se posunout dále, nemohou vydělat více, získat více zákazníků, posunout firmu.

Důvod má něco společného s přesvědčením „nejsem dost dobrý“. Tato zhoubná myšlenka totiž infikuje jinak zdravý systém obchodu a klidně i skvělý obchodní systém. Pojí se totiž s tím, že pokud si člověk nevěří, nemá dostatečné sebe-vědomí. Takovému životu pak něco chybí, často je to jen kopie života někoho jiného. Rodičů, učitelů, vzorů, přátel, společnosti. Chybí autenticita, jedinečnost, originalita, pravdivost. Ta se nedá naučit. Ta se musí prožít skrz vlastní poznání. Skrz poznání sebe sama.

V tomto čtvrtém bodě je tak skryt obrovský potenciál. Každý jsem totiž zde na zemi s jistým úkolem. Někdo slavný řekl. Jak

poznám, že už jsem naplnil svůj účel na zemi? Dokud žiješ, není naplněn, je odpověď.

Poznávejte sami sebe. Nikdy nepřestaňte. Každý jsme jedinečný. Originál. Unikátní kombinace dovedností, schopností a umění. Někdo si je toho vědom, někdo ne. Kdo ano, život je pro něj přátelský. Kdo ne, život je nepřítel. Nezbývá než toto poznávání stále kultivovat.

O jaký systém jde tady

Řeč zde bude o podnikání na internetu. Online business se specifickým prodejem s pomocí affiliate. Je to o tom, jak na internetu sdílet to, co vás baví a co umíte, vytvořit z toho systém a naplnit ho obsahem tak, aby vydělával peníze a pomáhal lidem.

Vy teď můžete vytvořit něco, co můžete pomáhat druhým lidem. A přitom vyděláváte peníze.

Lidé hledají štěstí. Lidé hledají odpovědi, hledají informace, hledají změnu a transformaci pro mnoho oblastí svého života, hledají inspiraci pro úplně obyčejné věci až po ty zásadní. Jsme totiž ve věku otázek, v informačním věku, v transformačním věku.

Dejte lidem štěstí, odpovědi na jejich otázky, informace, které chtějí a budete bohatí. Po všech směrech, na duši i na kontě.

Vaším úkolem je zabalit vědomosti, dovednosti, zkušenosti, znalosti a know-how (vaše nebo někoho jiného) do takové formy, která vzbudí pozornost, přitáhne zákazníky jako magnet a následně někomu změnit život.

A o tom je tento ebook. To je ta příležitost. Spojuje internet, obchod, marketing, touhu lidí růst a učit se, růst a sdílet. Naplňuje potřebu lidí najít zkratku a zjednodušit si život. Najít někoho, kdo poradí, pomůže, vyřeší mi problém.

Ukážu vám systém, kdy se věnujete tomu, co už teď stejně děláte nebo tomu, co vás baví a dělá vám to radost. A přitom vyděláváte peníze.

Proč 100.000 Kč

Sto tisíc korun je desetkrát méně než milión. A protože vydělat první milión je to nejtěžší (což můžu potvrdit) znamená to, že vydělat sto tisíc bude 10x jednodušší, a právě proto se pustíme do této částky.

Lidé si totiž dávají cíle, které pak nemůžou splnit. A když je nesplní, píchnou si tak do zad pomyslný další nůž – další čárka na prkno „nejsem dost dobrý“, nezvládl jsem to. Chci abyste to zvládli, protože vám garantuji, že když zvládnete sto tisíc, zvládnete i milión a víc. Takže proto tento velmi reálný cíl.

Pokud to pro vás teď reálný cíl není – je to fakt moc – zmenšete si ho ve svých očích a posilte své sebevědomí a vezměte to jako výzvu pro váš další život. Pokud je to pro vás naopak málo, pracujte s jiným číslem. Pravdou totiž je, že o to číslo zase tak nejde, peníze nejsou ve skutečnosti o číslech, ale o vztahu, o přístupu, o toku energie.

Je to tedy částka, o kterou chcete navýšit váš rozpočet. Dalo by se říct pasivní příjem.

Osobně vidím pasivní příjem jako spíše právě ten od zaměstnavatele – kde člověk často pasivně chodí bez smyslu do práce a dostává plat. Aktivní příjem je pak pro mě ten, který vytváříte vašim přemýšlením a tvořením, prací, která má smysl.

Jen pro peníze to nezafunguje

Ještě jedno upozornění, pokud se do následujících kroků pustíte jen kvůli penězům, asi neuspějete. Rád bych vám řekl něco jiného ale.

Prostě peníze nepřijdou když to budete dělat jen pro ně. Musí za tím být radost. Vaše a lidí na druhé straně. Budu vám ukazovat věci a kroky, které je třeba udělat, aby k vám peníze tekly, pokud vás ale ty kroky nebudou bavit, energie nepoplyne a bude to pro vás jen další dřina.

Každý z nás má totiž oblast, kde na něj čekají peníze a bohatství. Je to kombinace jeho silných stránek, přirozených dovedností a schopností. Naším úkolem je tu oblast najít. A pokud budete mít pocit, že tento ebook o té vaší oblasti není, neztrácejte čas, pak je třeba se vydat na jinou cestu.

Proč já...

Pokud znáte můj příběh, víte, že mě živil, jako první oblast na internetu, email marketing, což je takový druh emailové komunikace, která neobtěžuje, ale prodává. Naopak buduje důvěru a vztah. Vytvořil jsem pak EmailAcademy a vybudoval firmu SmartEmailing.

Program EmailAcademy (www.emailacademy.cz) způsobil na internetu online (r)evoluci. Manažeři a podnikatelé se v ní učí, jak emailem neobtěžovat, ale více prodávat, a také jak si zjednodušit život.

To vše začalo v distribuční firmě, v níž jsem měl na starosti e-shop www.soeasy.cz. Už tehdy jsem věděl, že posílat emaily je pro e-shop klíčové, ale nevěděl jsem, jak to dělat co nejlíp. Email marketing u nás tehdy dělalo jen pár agentur a ty jsem si nemohl dovolit. Proto jsem začal studovat sám. Všude a hlavně v zahraničí. To, co jsem zjistil, mi vyrazilo dech. Věci, které jsem si o email marketingu myslel, nebyly pravda! Na internetu jsem se pohyboval od svých patnácti a myslel jsem si, že o online a email marketingu něco vím. Mýlil jsem se. Musel jsem se učit od začátku. Musel jsem zapomenout, že email marketing je o posílání emailů a že online komunikace je o prodávání.

Otevřely se mi oči. Byl jsem z nových informací tak unešen, že jsem vše studoval a testoval ještě více. Zkoušel jsem aplikovat jednotlivé postupy krok za krokem. A věci začaly fungovat. Za první rok, kdy jsem aplikoval nový strategický přístup v komunikaci, jsem ve firmě vydělal 2,3 milionu korun.

Tehdy jsem si také uvědomil, že jestliže jsem já sám měl na začátku tak zásadní neznalost psychologie prodeje a technik

úspěšné online a email komunikace, možná existují i další firmy, podnikatelé a manažeři, kteří jsou na tom podobně.

Za rok následovala EmailAcademy 2. Kampaň, kterou jsem tenkrát realizoval s Martinem Miklášem (www.rozhladna.sk) a Katkou Fišerovou přitáhla pozornost téměř 10.000 lidí. Do EmailAcademy 2 pak vstoupilo 850 účastníků. Výnos kampaně za 30 dní byl 5.3 miliónů Kč.

Tato událost změnila běh dalších věcí. O to vášnivěji jsem totiž začal studovat info-marketing. Především jsem se učil od Brendona Burcharda a v následujícím roce jsem 3x navštívil v Americe jeho kurzy.

Začal jsem pořádat i první živé semináře a úspěch EmailAcademy mě motivoval k přípravě nového programu, který jsem zaměřil na oblast info-marketing a info-podnikání – nazval jsem ho Miliónové impérium (www.milionoveimperium.cz).

25.512 lidí v tomto programu sledovalo videa zdarma a 1.247 lidí se stalo členem programu. Reakce členů a výnos přes 12 miliónů Kč za měsíc byl pro mě potvrzením, že toto je cesta, kterou chci dále jít. Že info-podnikání má u nás budoucnost, i když jsem vyslechl spoustu skeptiků a pochybovačů.

Následoval pravidelný měsíční program OnlineAcademy Club***** (www.onlineacademy.cz), kde každý měsíc publikuji nové téma z oblasti online marketingu.

A v roce 2013 také program EmailAcademy Premium, který 3x překonal EmailAcademy 2 a vyústil v největší setkání info-podnikatelů u nás.

1.000 účastníků přivítala Hala B brněnského výstaviště v květnu roku 2013 a hostila událost, na kterou už nikdy nezapomenu. Zážitek sdílet s tisíci lidmi mou cestu a techniky, které pomohly mě osobně vybudovat podnikání a firmu byl úžasný zážitek. Akce se stala první akcí svého druhu u nás a za to patří celému týmu a hostům velký dík.

Přitom mám velkou radost z dalších aktivit a rozvoje Firmy 2.0. Úžasný tým kolegů a spolu-pracovníků v projektech SmartEmailing.cz, Fapi.cz a Mioweb.cz ukazuje věřím nejen nový způsob, jaké nástroje a vzdělávání dnes využívat v podnikání na internetu, ale také „jiný způsob podnikání“ pro podnikatele nové generace.

A nakonec, k tématu affiliate, které mě inspirovalo právě k tomuto ebooku, mám jednu čerstvou zkušenost. Kdy odměnou za podporu jednoho nedávného programu, nám s manželkou byla navíc cesta kolem světa. Taková třešnička na dortu, které jednou třeba čeká i vás, pokud se vydáte na cestu, kterou popisují v tomto ebooku.

Hodně štěstí na ní.

Kdy mohu očekávat výsledky

Nikdy nezapomenu na odstavec, který jsem četl v jednom z mých prvních ebooků a vzdělávacích programů, který jsem si koupil na internetu. Týkal se obchodování na burze. Autor v něm uvedl fakt, který jsem tehdy nechtěl slyšet ani za nic. Stálo v něm:

První rok nečekejte vůbec žádné výsledky a buďte velmi opatrní. Učte se, učte se, učte se a vytrvejte. Hlavně věci dělejte.

Druhý rok se vám může začít dařit a na to si dejte pozor, neusněte na vavřínech a učte se ještě více a vytrvejte. Dělejte věci ještě intenzivněji.

Třetí rok, pokud vytrváte ve studiu, plíli a správné pozitivní víře, přijdou nejspíš první stabilní výsledky. Učte se, učte se, učte se a brzy se stanete bohatým člověkem.

Je to tak. Možná je to dokonce pravda pro většinu podnikání.

Výhodou systému, který si ukážeme zde je, že má jisté zkratky a také to, že internet dnes spoustu věcí urychluje.

Budou mezi vámi tací, kteří budou mít místo roků měsíce, ale klidně i tací, kteří si proces zdvojnásobí. Pak také mnoho takových, kteří tím procesem nikdy neprojdou resp. nedojdou na konec. Rozhodnutí a volba je vždy jen na vás.

Pokud zjistíte, že toto je vaše cesta, zavažte se pro ni a jděte do akce. Pak vás nic nezastaví.

7 kroků k úspěchu

Následuje sedmi-krokový systém, který sám dnes následuji:

Krok 1: Vyberte si oblast, ve které se stanete populární

Krok 2: Sestavte platformu na vydělávání peněz

Krok 3: Budujte databázi email kontaktů

Krok 4: Sdílejte pravidelně to nejlepší s vaší komunitou fanoušků

Krok 5: Vyberte si partnery a produkty k prodeji

Krok 6: Zvyšujte návštěvnost a měřte konverzi

Krok 7: Změňte životní styl

Krok 1: Vyberte si oblast, ve které se stanete populární

Co děláte? Co vás baví, co vás přitahuje, co umíte, znáte, víte, jaké zkušenosti jste nabrali, jakou moudrost jste si uvědomili, na co jste přišli. V jaké oblasti chcete pomáhat druhým lidem? Co byste mohli s druhými lidmi sdílet? Co už teď sdílíte? Ted'!

Nepřemýšlejte. Co vás napadlo, co vám bliklo hlavou?

Nejspíš už teď děláte něco, na co se vás lidé ptají. Co vám jde lehce, přirozeně a co vás těší. Rozhodněte se, že právě v této oblasti se stanete populární. Ano, jinak to nejde. Fakt je třeba, abyste se svým způsobem stali populární a pak začněte se správným systémem vydělávat peníze.

Použiju příklad Adama. Pracuje v bance a jeho vášní jsou psi. Několikrát týdně chodí na cvičiště, kde ho obdivují ostatní majitelé, jak skvěle vycvičené dobrmany má. A jednou mu to došlo. Vždyť já vím o psech více, než většina lidí tady dohromady. Vždyť já jim tady říkám pořád dokola ty moje moudra a oni hltají každé slovo. A dělám to jen tak, zdarma. Chce to změnu.

To je chvíle, která je ideální pro start. Něco umíte, něco co zajímá i jiné lidi. Umíte to tak, že jsou kolem lidé, kteří umí a ví o něco méně než vy. A takoví lidé jsou kolem téměř vždy, jen my si nevěříme a myslíme si, že abychom mohli pomáhat a sdílet něco z nás někomu tam venku, musíme být mistři světa a nejlepší jedničky, nejlépe profesori a experti. Ouha.

Jenže nikdy nebudete jedničky a experti, pokud nezačnete. Takže studujte, vzdělávejte se, učte se, ale přitom začněte.

Pokud teď máte strach, je to úplně v pořádku. Že jste zatím s veřejností nikdy nic nesdíleli? Naprosto vám rozumím. Kde nastal ten zlom, kdy se u mě věci začaly dít? Když jsem se rozhodl otevřít se světu. Začal s ním sdílet své názory, vědomosti a zkušenosti. Vystoupil jsem z krabice. Pak se začaly dít divy.

V tomto prvním kroku prosím pochopte jednu zásadní věc. Hodnotu informací a hodnotu toho, když je začnete sdílet s druhými lidmi.

Celé této oblasti se říká info-marketing. Potřebujete do této oblasti proniknout, pochopit ho. Uvidět příležitost. Natočil jsem tři videa, které máte zdarma na www.milionoveimperium.cz, podívejte se na ně a zažijte si tu sílu, která může nastat, když část vás, znalosti, začnete sdílet s druhými lidmi.

To vše v tomto kroku je důležité, protože pro jakou oblast se rozhodnete, ta se stane vaší nálepkou, na té budete v dalších krocích pracovat a s tou budete spojeni.

A nakonec pro pochopení dalších souvislostí v následujících krocích si osvojte termíny jako Cesta zákazníka a Strategický podnikatel v mém ebooku 10 dovedností strategických podnikatelů. Existují totiž dovednosti a principy, bez kterých se podniká těžce. Osvojte si je. [Ebook si stáhněte na této adrese.](#)

Pokud máte pocit, že v ničem nevynikáte a nic neumíte, není to prostě pravda, nevěřím vám. Vydejte se na cestu poznání sebe sama. Jaké jsou vaše silné stránky, dovednosti, kde je vaše flow. Může vám v tom pomoci Dynamika bohatství. Více zde:

profildynamikybohatstvi.cz

Krok 2: Sestavte platformu na vydělávání peněz

V prvním kroku jste se rozhodli, která oblast se stane vaší doménou, a ve které oblasti začnete brzy publikovat obsah. Ano, začnete tvořit a publikovat zajímavý obsah. Už brzy.

Než se tak ale stane, potřebujete sestavit platformu. Možná jste se setkali s mým termínem Plážová platforma. (O podnikání z pláže jsem natočil [toto video](#) a věnuje se mu i Stáňa Mrázková, expertka na ebooky zde www.stanislavamrazkova.cz).

Platforma slouží info-podnikatelům a online podnikatelům, aby mohli dnes na internetu vydělávat peníze a přitom třeba ležet na pláži. Pro potřeby našich 100.000 Kč za rok si ale platformu zjednodušíme. Budete totiž potřebovat jen některé její části.

Zde jsou:

1. Potřebujete nejúspěšnějšího obchodníka na světě – **webovou stránku**– o 3 nezbytných věcech pro úspěšnou webovou stránku mluvím [v tomto videu](#))
2. Potřebujete vlastní **doménu a webhosting**. Mé doporučení je, abyste měli svůj vlastní webhosting a určité doménu, nejlépe s vaším jménem nebo jménem oblasti, kde budete působit. Osobně používám platformu Wordpress. Pokud vám tyto termíny nic neříkají, budete muset vyhledat pomoc, nebo se pustit do studia. ☺

Tip: Pro mé weby používám šablonu pro Wordpress. Na stránkách www.mioweb.cz, existuje několik variant, ale potřebujete minimálně tu s blogem.

3. **Strukturu** webu mějte velmi jednoduchou: blog, squeeze stránka viz. Dále, stránka o vás a kontakt. To stačí.
4. Dále potřebujete systém pro **email marketing**. V dalším kroku se dozvíte, jak klíčový je to nástroj a jak díky němu budete budovat databázi kontaktů. Používám naši aplikaci www.SmartEmailing.cz.
5. Dále potřebujete aktivovat váš **televizní kanál**. Ano, YouTube není dnes už video kanál, je to vaše televize na internetu, která z vás udělá experta. To uděláte aktivací svého účtu na stránce www.youtube.com
6. Pak si aktivujte svou fanouškovskou stránku na www.facebook.com, i tam si zřídíte účet, budete ho dále potřebovat. Asi vám je jasné, že ignorovat dále sociální síť nelze. Existují ale způsoby, jak si i zde zjednodušit život.
7. Nakonec si pořídíte účet služby **Google Analytics**, [tady](#), ten vám bude sloužit k následné analýze a měření.

Tak. Mít doménu, webový prostor, na něm blog, napojení na email marketingový nástroj a sociální síť youtube a facebook, to je teď vaše nová platforma pro vydělávání peněz.

Zní to jednoduše, ale divili byste se, kolik lidí si stěžuje, že na internetu jen utrácí za reklamu, návštěvnost a jiné a když se jich zeptáte, zda mají věci výše, kroutí hlavou.

Krok 3: Budujte databázi emailů

Toto je klíčový krok k tomu, abyste vůbec někdy vydělávali peníze. Pokud nepochopíte, jakou cenu má dnes emailový kontakt a **kvalitní databáze emailových adres** vašich fanoušků, kterou jste si poctivě vybudovali přes vaše webové stránky, ouha, nemůže se na internetu nic stát.

Email marketing a čím déle ho dělám, tím jsem si tím jistější, je pro mě u nás nejvíce podceňovaným nástrojem na internetu a přitom stále tím nejefektivnějším. Neznám úspěšného online podnikatele ve světě, který by ho nepoužíval.

A proto v tomto kroku pečlivě nastudujte mou knížku **Miliónový email**. Pokud ji ještě nemáte, tak [na této stránce ji seženete](#).

Obzvlášť pochopte, jak důležitý je **webový formulář** na vašich stránkách a co je to **kvalitní a hodnotný obsah**. Informace, jak správně dělat email marketing obecně využijete hned v kroku 4.

Co tedy udělat v kroku 3?

Potřebujete magnet na pozornost a **magnet** na přitahování email kontaktů. Takovým magnetem je v dnešní době hodnotný obsah. Ebook, mp3 nebo video.

Hodnotný obsah na stránce vyměníte právě díky web formuláři za email návštěvníka stránek, vašeho fanouška. Tímto způsobem s ním pak můžete být v přímém kontaktu, což je obrovsky důležité, protože brzy mu budete chtít posloužit a také prodat.

Základním magnetem na stránky je PDF (jednoduchý ebook). PDF dokument nabídnete na stránkách výměnou za kontakt. Dokument láká pozornost, protože obsahuje odpovědi na otázky, které zajímají vaše fanoušky. Vy nabízíte takový report zdarma za kontakt.

Např. Adam, náš bankéř použil report s názvem: 8 katastrofálních chyb, které dělají majitelé psů při cvičení. A nabídl ho na svém webu výměnou za kontakt.

Tip:

Chcete jít o krok dále? Vytvořte plnohodnotný Ebook, který otevře dveře do vašeho světa a ukáže ještě více? Jaká je správná struktura ebooku, aby čtenáře zaujal a vzbudil pozornost? Členem mého týmu je i Stanislava Mrázková, expertka na ebooky a pokud máte chuť vytvářet ebooky nejen jako magnety zdarma na stránky, ale také proto, abyste je časem prodávali, pomáhali lidem a přitom vydělávali peníze, pak můžu doporučit Stánin nabitý ebook a její stránky www.jak-napsat-ebook.cz.

Tento PDF pak spojíte s web formulářem přes Email marketingový nástroj a využijete na to tzv. Autorespondery – SmartKampaně. Ty totiž automaticky odešlou PDF ebook každému, kdo se na stránkách přihlásí.

Výsledkem tohoto kroku bude stránka, někdy se jí říká Squeezepage, na které bude stránka s upoutávkou na stažení vašeho PDF ebooku. Tuto stránku budete dále potřebovat, bude zdrojem vašich email kontaktů a vaší budoucí miliónové databáze.

Krok 4: Sdílejte pravidelně to nejlepší s vaší komunitou fanoušků

Nyní nastává klíčový bod, kde ztroskotají někdy i ostřílení online marketéři. **Systém pro publikování obsahu.** Pro tento krok je třeba disciplína a také vědět, jak na to. Tento stejný postup sdílím se svými nejváženějšími klienty a také při koučinku.

*Existuje jedno heslo pro publikování obsahu:
„Můžete se stát do roka uznávaným
expertem v libovolné oblasti, pokud
zvládnete publikovat min. 1x týdně nový
hodnotný obsah pro vaši komunitu v této
oblasti. Video nebo článek.“*

Zvládnete publikovat pravidelně video nebo napsat článek z vaší oblasti? Skvělé. Pojd'me na to jakým systémem to udělat.

*Pravidlo číslo jedna: Publikujte kvalitní,
hodnotný a originální obsah. Buďte
autentičtí, pravdiví a do každého obsahu
dejte kus sebe. Ukažte strategii, taktiku i
praktické příklady a how-to postupy. Buďte
struční, jasní a výstižní.*

Obsah je klíč ke všemu na internetu:

1. Obsah buduje vaši kredibilitu a profesionalitu, důvěru a tvoří vztah.
2. Obsah je magnet na návštěvnost a magnet na pozornost.

Pro následující systém publikování obsahu platí vždy pravidlo číslo jedna výše:

- A. **Publikujte 1x týdně** nejlépe video. Video je největší marketingový fenomén. Pokud to jinak nejde publikujte vaše příspěvky jako textové články. I to zafunguje.
- B. Video přepište a udělejte z něj také **textový článek** případně audio. Vyhledávače mají rády už i videa, ale text je pro ně ještě pořád lépe čitelný.
- C. Na konec každého videa, do každého PDF a ebooku a na konec každého článku vložte vždy **odkaz na vaši squeeze stránku** (nebo jinou stránku, kde máte hodnotný obsah za web formulářem pro sběr kontaktů)
- D. Pro každý článek a video si připravte **výstižný a poutavý nadpis**, popis a min. 10 klíčových slov
- E. Natočené **video umístěte na Youtube** a opatřete ho nadpisem, popisem a klíčovými slovy
- F. Textový článek umístěte na **blog**. Pokud je to video, umístěte tam video nebo odkažte v článku na video.
- G. Ve chvíli kdy je nový obsah publikován, umístěte odkaz na váš nový příspěvek na blogu na **Facebook**
- H. Ujistěte se, že na vašem blogu jsou Facebook komentáře a tlačítko To se mi líbí
- I. Připravte **email newsletter** a informujte vaši databázi, že je na vašem blogu nový zajímavý obsah

Toto je váš klíčový týdenní pracovní plán. Ze začátku to nebude žádná sranda, ale je to nezbytné. Časem si můžete domluvit brigádníka, kterého za pár stovek naučíte, jak např. vámi připravené video už on sám může publikovat a zajistit další kroky.

Není jiné větší tajemství úspěchu na internetu, než publikovat obsah, pravidelně a poutavě.

Tip:

V roce 2013 a 2014 jsem spustil OnlineAcademy Club*****, kde jsem každý měsíc uváděl nové video na jedno téma. Pokud např. nevíte jak natáčet video, pak je ideální i pro vás: www.onlineacademy.cz

Krok 5: Vyberte si partnery a produkty k prodeji

Blížíme se k opravdovému vydělávání peněz. Bohužel, bez předchozích kroků se k němu nikdy nedostanete, to je fakt, který jsem si ověřil za roky mé praxe znova a znova.

Máme tedy platformu, máme zajímavý pravidelně publikovaný obsah, který poutá pozornost, přivádí návštěvníky na stránky a máme web formulář, který buduje databázi. Ted' je teprve pravý čas začít prodávat.

A na řadu ted' přichází zmíněný affiliate.

Jak ten affiliate funguje

Ono totiž udělat vlastní produkt, který bude mít úspěch není tak snadné. Představte si, co by to znamenalo, kdybyste se rozhodli, že budete prodávat nějaké fyzické produkty. Co vše od návrhů, designu, materiálů, výroby, logistiky a distribuce byste museli zařídit a organizovat, abyste měli svůj produkt. Uf, asi by to byla pěkná investice.

Je třeba hledat dále. Můžete poskytovat služby. Mít svou expertízu, portfolio a své dovednosti a ty poskytovat za peníze klientům. Pokud už takové podnikání máte, pak jste našli v předchozím textu pro sebe nejspíš hodně inspirace, jak poutat pozornost.

Ke službám má blízko oblast podnikání, kterou miluju, info-podnikání. Může sestávat z fyzických produktů i služeb, především se ale bavíme o vzdělávacích produktech, které se

prodávají na internetu – info-produktech. Např. zmiňované ebooky.

My se zde ale teď dalším textu zaměříme na to, jak vydělávat a přitom nemít vlastní produkt. Na to, jak těžit z práce někoho jiného a přitom tak, že to všem stranám dělá radost.

Akce

Úkolem je vybrat si někoho, kdo už produkt má a nabízí **affiliate program**.

Affiliate je cizí slovo, ale v Čechách se začíná používat častěji a častěji a častěji, a tak přestává být cizím. Mnoho lidí si totiž uvědomuje a začíná si všímat, jaké příležitosti affiliate přináší. Byť je to cizí slovo, vyjadřuje věci, které v Čechách moc dobře známe a vlastně běžně v byznyse, v podnikání používáme. Affiliate totiž není nic jiného než partnerský program, provizní program – něco doporučit a dostaneš za to odměnu, dostaneš za to provizi.

Někdy říkám, že affiliate je takové třikrát dvojité w. Proč třikrát dvojité w? Protože to třikrát dvojité w je slovíčko win, win, win. Vy víte, že byznys, aby fungoval, musí fungovat na principu win-win, získává zákazník i prodejce. Oba dva jsou spokojeni. Nakupující dostal produkt=řešení, uspokojil svoji potřebu, a prodávající prodal svůj produkt, vydělal a má zisk. Takže tohle je standardní příklad win-win.

To třetí dvojité w u affiliate je v tom, že do tohoto vztahu vstoupí prostředník. Někdo, kdo produkt doporučí zákazníkovi. A za to dostane odměnu. Je to vlastně systém podobný distribučnímu

prodeji. Získává zákazník, prodejce i jeho partner – prostředník. Vy se stanete prostředníkem.

Předchozí kroky totiž udělaly něco zázračného, máte fanoušky, posluchače, lidi, kteří vám věří, sledují vás a mají vás rádi. Stejně jako Adama např. sledují vášniví majitelé pejsků. A v této situaci, pokud něco doporučíte, něco, o čem víte, že je to kvalitní, že to vaší komunitě pomůže, pak se setkává nabídka s poptávkou.

V tom je vlastně krása affiliate, a proto affiliate program vůbec funguje a je tak silný na trhu. Někdy se na affiliate díváme skrz prsty, někteří ho přirovnávají s multilevel marketingu, direct marketingu a podobně. Ano i tam je nějaký zprostředkovatel, prodejce, který prostě doporučuje produkty, které se mu líbí, které má rád, které třeba sám vyzkoušel, někomu dalšímu. A v tom je krása.

Pokud se vám totiž něco líbí, něco máte rádi, automaticky děláte to, že doporučujete druhým lidem. Jste někde v restauraci, jste nadšení z jídla, dostanete skvělou obsluhu. Co uděláte? Řeknete to kamarádovi, známému a on tam jde. A nedostáváte za to vůbec nic. Affiliate je vlastně to samé, jenže za to doporučení dostanete odměnu.

Naučíme se, jak dnes využít affiliate k tomu, abyste vydělávali peníze a přitom neměli vlastní produkt. Ano, často si lidé stěžují, že nemají peníze. Ale když nemají co prodávat, jak můžou vydělávat. A to řeší affiliate.

Vy nyní máte komunitu, fanoušky a důvěru. Sežeňte si info-produkty a produkty, které můžete vaší komunitě nabídnout.

Jaké programy vybrat

Jako houby po dešti teď rostou programy a info-produkty pro mnohé oblasti. Online marketing, osobní rozvoj, finance, ženské programy apod.

Doporučuji, abyste vybírali affiliate programy právě info-produktů, obvykle totiž získáte vyšší provizi a konverze prodeje bude vyšší než u fyzických produktů. (např. když doporučujete eshop či jiné fyzické produkty)

Nejlepší místo, kde hledat dnes affiliate produkty a affiliate partnery se právě rodí na www.expertedirectory.cz. Ten web jsme vytvořili právě pro lidi jako vy, pro podnikatele, affiliate, info-podnikatele, nadšence a experty, často účastníky mých programů k tomu, aby mezi sebou sdíleli své profily a mohli se o sobě dozvědět.

Budu potěšen, pokud právě vaše komunita rezonuje i s mými programy a online nástroji a aplikacemi pro podnikatele nové generace, pak se jistě registrujte na affiliate.firma20.cz.

Pokud pracujete s ženami, pak vás může zaujmout projekt mé ženy na affiliate.zenyzenam.cz.

Pěkný seznam dalších affiliate programů najdete v katalogu affilboxu na adrese www.affiliatekatalog.com

Např. Adam na svém blogu doporučuje jak info-produkty jako affiliate, tak fyzické produkty obchodů pro psy. Časem plánuje prodávat vlastní info-produkty.

Dalším způsobem, jak můžete využít vaši navštěvovanou blog stránku je umístit na ni reklamy [AdSense](#).

Jak prodávat

Systém prodeje je jednoduchý. Nemusíte se totiž trápit s prodejní stránkou, prodejním systémem, fakturací apod. To vše zajišťuje prodejce, kterého jste si vybrali. Co je třeba udělat:

1. Vybrat si partnera/prodejce a **zaregistrovat se u něj** do affiliate programu
2. V programu získáte své **unikátní ID** a URL adresu, kam směřovat návštěvníky (affiliate aplikace pak sama hlídá koho jste poslali vy a z těchto lidí, kteří si nakoupí pak získáváte provizi)
3. 1x za měsíc (v případě že emailing posíláte 1x týdně) odešlete **pozvánku a doporučení** na produkt prodejce.

Tip:

Profesionálové používají malý trik. Neposílají v emailu jen odkazy přímo na prodejní stránky prodejců, ale střídají je s vlastními články např. recenzemi produktů, nebo s videi, kde uvedou obsah a přidají své zkušenosti a doporučení produktu. Takový přístup pak zvyšuje konverzi. Sám tento přístup používám a osvědčil se mi.

4. Na blog můžete affiliate odkazy umístit **přímo do článků**, můžete také používat bannery nebo jiné textové upoutávky nebo videa.
5. Pokud se účastníte **větší kampaně** na prodej, která trvá např. několik týdnů, pak doporučuji neposlat jen jeden email, ale pošlete sérii emailů, která podpoří prodej.

A nebojte se. Pokud jste odvedli dobrou práci při budování obsahu, dodáváte hodnotný obsah v průběhu čas, takovýto intenzivnější prodej na vaši databázi žádnou katastrofu nepůsobí.

Postupně si oblíbíte své programy a partnery, se kterými vaše publikum a komunita nejlépe rezonuje. Osobně mi nejlépe funguje propagace programů, kde cítím osobní zájem, nebo mám osobní vztah s autorem, program nebo produkt sám vlastním a tak můžu doporučit opravdu zodpovědně a přímo.

Krok 6: Zvyšujte návštěvnost a měřte konverzi

V této fázi vás čeká celková optimalizace. Využijte Google Analytics a sledujte, co se vám na webu děje.

Použijte sledování cílů, sledujte affiliate programy, abyste věděli kolik návštěvníků kam posíláte a s jakou pravděpodobností pak kupují. Pokud zjistíte, že se některý produkt neprodává, je nízká konverze (změna návštěvníka na kupujícího) vyměňte prodejce, doporučte jiný produkt a testujte znovu.

Vaším cílem je sledovat, jak se vyvíjí návštěvnost na vašem webu a kolik vyděláváte.

Výsledky vašich prodejů pravidelně sledujte. V prvních měsících, kdy bude ještě návštěvnost webu a blogu slabá, bude slabá i konverze vašich doporučení. Tedy počet vašich prodejů.

S postupem času ale poroste. Poroste především s tím, jak poroste databáze vašich kontaktů a s tím, jak kvalitní obsah jim budete doručovat. Naplňte konto důvěry kvalitním obsahem zdarma, vrátí se vám pak ve vyšších prodejích.

Tip:

S návštěvností vám také pomůže tento můj bonus, který mají k dispozici členové EA1 a EA2. Nyní ho máte i vy. [Stáhnout](#).

Krok 7: Změňte životní styl

Co se může stát ve chvíli, kdy začnete aplikovat předchozích 6 kroků? Mnoho věcí, které mohou dosti významně převrátit váš život.

Nejenže je fascinující, že jakmile vyděláte na internetu nějakým vaším vlastním online podnikáním první tisícikorunu, stane se malý zázrak a vtáhne vás to do děje tak, že už nebudete chtít přestat, ale také se můžou otevřít dveře svobody, po které možná toužíte.

Sice vám tu pravou svobodu nemůže dát nic tam venku, musíte se osvobodit ve vaší mysli, ale jakmile toto uděláte, začnete přeskládávat i váš vnější život.

Moje nejoblíbenější kniha na toto téma je 4-hodinový pracovní týden Tima Ferrise. Skvěle popisuje a na svém životě ukazuje, jak v dnešní době nastavit životní styl tak, že běžná společnost nebude chápat. Prostě žít v pravdě a podle vás, jak vás to baví, vyhovuje vám to, abyste pracovali s vášní a radostí, když chcete, cestovali po celém světě. Prostě žili život tady na Zemi.

Závěr...

Hlavní finanční příjem je v této strategii z prodeje affiliate programů. Nabízí se později samozřejmě vytváření vlastních info-produktů. Což vám vřele doporučuji, ale začít právě systémem, který jsme si předvedli je skvělá škola a trénink pro vás, jak později vytvořit opravdu kvalitní info-produkt.

Skvěle totiž publikováním obsahu poznáte potřeby vaší komunity, co je nejvíce trápí a co potřebují. Co kupují. Tím jim pak nejlépe posloužíte vlastním info-produktem.

Doporučuji vaši registraci a profil na expertdirectory.cz, v této databázi info-podnikatelů a expertů budete v dobré společnosti a bude to pro vás zdejších nových partnerů a produktů k prodeji.

Na závěr ještě uvádím poslední kapitolu. 3 principy úspěchu, kterými se řídím ve svém životě a čím více je aplikuji, tím jsou pro mě pravdivější.

3 principy úspěchu

Na úplný konec mi dovoluji podělit se s vámi o mé tři osobní principy úspěchu. V tomto podnikání a v kterémkoliv jiném.

Pochopení tří principů, vede k tomu, čemu se říká úspěch. Ten pravý význam toho slova. Ne být u spěchu, ve spěchu a stresu, v honbě za penězi, majetkem a slávou. Ten úspěch, kde člověka baví, co právě dělá, má z toho radost, je šťastný a přitom si užívá všech dostupných radostí dnešní doby, luxusu, časové svobody, prostě děláte si co chcete, kdy chcete a kde chcete.

1. **Poznat sám sebe** – poznáváním sebe sama, uvědomováním si, kdo jsme, se odhaluje vše ostatní v našem světě. Naprostá autenticita našeho konání a schopnost být si sebe vědomí nám totiž ukazuje další cestu. Naše poslání v životě, silné stránky, naše schopnosti. Zásadní životné odpovědi přicházejí skrz cestu do sebe. Skrz osobní rozvoj. Poznávat sám sebe zevnitř je ta nejdůležitější cesta. Paralelně s ní pak jdete i po té vnější cestě, která je vidět i pro všechny ostatní.
2. **Učit se od nejlepších na světě** – podnikat vnitřní i vnější cestu, poznávat sebe a principy okolního světa jen sám je možné. Ale je to cesta dlouhá a strnitá. Nechat se vést, inspirovat, učit se a poučit se ze zkušenosti a moudrosti jiných lidí, kteří již šli cestou před námi je velmi moudré. A život zjednodušující. Najít si učitele pro danou část cesty. Takového, který žije, co učí. Který je vám příkladem a inspirací. Najděte si nejlepší učitele na světě. Neučte se průměr. Chtějte pro sebe to nejlepší. Bohatě se vám to

vrátí. Investice do vzdělání je nejvýnosnější investicí vůbec.

3. **Jděte do akce** –pohyb je přirozený, vše je neustále v pohybu, i to co, co je zdánlivě pevné a nehybné. Energie proudí, vznikají a zase zanikají miliardy částic v každém okamžiku. Cokoliv se může stát jedině, pokud uděláte akci. Akce vyvolá reakci. Pohlédněte strachu do očí, přijměte ho i se všemi obavami a odvážně udělejte první krok. A pak druhý a další. Pomalu, krok za krokem. Není nutné sprintovat, ani se plazit. Nic neurychlíte a nic nezpomalíte. Běh věcí je daný, ale musíte vykročit a ukázat směr, jít do akce.

Držím palce ve vašem konání. Bylo mi ctí se s vámi podělit o to, co jsem se po cestě naučil já. Přeji vám lásku a štěstí v každém vašem životním kroku.

David Kirš

www.davidkirs.cz