

Stanislava Mrázková

8 KROKŮ K PODNIKÁNÍ Z PLÁŽE

Aneb jak to vlastně funguje?

www.podnikanizplaze.cz



8 KROKŮ K PODNIKÁNÍ Z PLÁŽE

Aneb jak to vlastně celé funguje?

Napsala: Stanislava Mrázková



Expertka na online marketing a podnikání z pláže, která učí a inspiruje lidi, jak si díky tomu prvnímu užítat toho druhého. :)

Prohlášení: Tento materiál je informačním produktem. Jakékoliv šíření nebo poskytování třetím osobám bez souhlasu autorky je zakázáno a je porušením autorského zákona, které může být stíháno. Děkuji za pochopení a respektování tohoto sdělení.

Můj příběh aneb jak jsem se dostala k podnikání z pláže

Když se zamyslím nad tím, kým jsem dnes, možná by se to dalo shrnout do jediné věty: **Žiju svůj život naplno a plním si své sny, i ty nejšílenější, každý den.**

Miluju cestování, a tak cestuji hodně a do destinací, o kterých jsem vždy snila. Prošla jsem trek kolem Annapuren v Nepálu, zkusila si, jaké to je žít pár měsíců v horách nad Lago di Garda nebo uprostřed tepajícího New Yorku.

Nemám ráda českou zimu, obzvláště tu ostravskou plnou smogu, zplodin, špinavého sněhu a našťvaných lidí.

A tak už několik let v ČR podstatnou část zimy netrávím. V tomto roce jsem objevila destinaci mému srdci nejbližší, a tou je Bali.

Minulý rok jsme trávili kus zimy na Mauriciu, roky předtím například ve Španělsku.

Mám svobodu žít kdekoli na světě.

Mám peníze na to zaplatit si letenky, kamkoli mě napadne...



Ráda trávím vědomý čas se svými dvěma dětmi, Viktorou a Aničkou. Baví mě si jen tak odpoledne vyjet na kole, zahrát nějakou hru nebo si zajít na procházku a povídat. Baví mě s nimi cestovat a objevovat svět. Baví mě ukazovat jim krásy života.

Mám na to čas.

Naplňuje mě inspirovat další lidi pro to, aby také žili život plný svobody, radosti a naplnění. Píšu články na mém blogu, jsem autorkou několika eBooků, z nichž ten hlavní – [Jak napsat eBook za 14 dní](#) – je už více než dva roky jedním z mých hlavních zdrojů příjmů.

Jsem zároveň autorkou [knihy Podnikání z pláže](#), kterou už četlo více než 6 600 lidí, a taky stejnojmenného online kurzu Podnikání z pláže, ve kterém učím své studenty, jak si nastavit celý systém online prodeje tak, aby mohli stejně jako já z pláže podnikat.

Mou vizí je ukazovat všem lidem, kteří o to stojí, jak žít díky systému plážového podnikání život, ze kterého si nemusí brát dovolenou. Jak žít příběh, který chtějí vyprávět.

Tohle všechno byl pro mě ovšem ještě před pár lety nedostižný sen...

O tom, jak žiju dnes, jsem před lety snila a toužila po tom. Realita byla ovšem dost jiná. Dvě maličké děti,

krachující stavební firma i manželství, život v paneláku, v peněžence pár korun.

Bylo mi 26 let a měla jsem pocit, že jsem odsouzena k životu, který absolutně nemá smysl.



Jaký má totiž smysl život, ve kterém není místo pro lásku, svobodu a splněné sny?

Jaký smysl má ukazovat dětem život, ve kterém já nejsem šťastná. Budou jednou šťastné ony?

Cítila jsem se v pasti. Žila jsem život, který jsem žít nechtěla, a měla jsem pocit, že z toho není úniku.

Rozhodla jsem se to změnit.

Pokud vás zajímá můj příběh o tom, co všechno jsem změnit musela, jak jsem odešla z ono krachujícího manželství a firmy a vydala se vstříc životu, který většina lidí okolo mě považovala za šílený, přečtěte si můj eBook zdarma Z vystresované matky podnikatelkou z pláže. [Najdete jej tady.](#)

OK, tak jsem se to rozhodla změnit... Kde jsem ale přišla na to plážové podnikání?

Už od roku 2005 jsem se celkem intenzivně zabývala online marketingem, nejdříve ve firmě mého táty Jirky Mazury, později ve vlastní stavební firmě. Proto i mé další kroky po rozhodnutí změnit svůj život směřovaly opět do světa internetu.

Zlomový pro mě byl květen 2010, kdy jsem absolvovala v Londýně dva semináře autora knihy Jak myslí milionáři T. Harva Eker na téma podnikání a online marketing.

Pochopila jsem zde mnohé o pozadí online marketingu, o technikách a strategiích, které na

internetu vydělávají peníze, a taky o tom, že na tomto poli vítězí ti, kdo mají ty nejlepší informace, a také ti, kdo jdou do AKCE.

Na těchto seminářích v roce 2010 jsem také poprvé uslyšela pojem eBook, a také to, že je možné jej automatizovaně prodávat na internetu.

Netušila jsem tenkrát, jak to udělat, ale věděla jsem, že to je přesně to, co chci.

Cesta k objevení toho, o čem vlastně eBook napíšu a jak zautomatizovat celý proces prodeje tak, aby vše šlapalo jako hodinky, aby se eBook opravdu prodával a vydělával mi peníze, byla dlouhá a jsem ráda, že jsem na ní vydržela.

Naplno jsem se do toho pustila v lednu 2013, spustila jsem svůj blog www.stanislavamrazkova.cz, začátkem roku odstartovala prodej svého eBooku Jak napsat eBook za 14 dní a v druhé polovině roku pokračování Jak úspěšně prodávat eBook.

Nasbírala jsem v té době taky spoustu nového hodnotného know-how o prodeji na internetu především díky zkušenostem jako projektový manažer v kampaních, které byly bezpochyby nejúspěšnějšími online kampaněmi na českém internetu v roce 2013 a získaly dohromady okolo 7 tisíc platících zákazníků a přes 110 tisíc lidí v trénincích zdarma.

Moje vlastní databáze se vyšplhala za rok 2013 z nuly na více než 2 tisíce lidí a v následujícím roce na 8 tisíc lidí a za další rok na 18 tisíc lidí, a to především díky eBookům zdarma. Prodejem obou placených eBooků jsem od roku 2013 vydělala už více než 1 300 000 Kč.

A tak nastal čas sdílení

Za tu dobu jsem se naučila opravdu hodně o tom, co na internetu funguje a jak správně nastavit a spravovat automatizovaný systém prodeje. V České republice dnes patřím mezi TOP10 online podnikatelů, a ti, od kterých jsem se dříve učila já, se dnes zase učí ode mě. Své know-how si nenechávám pro sebe. :) Proč taky. Věřím v sílu spolupráce a sdílení.

I vy tak můžete čerpat z mého know-how a zkušeností, a to různými způsoby:

- [V online kurzu Podnikání z pláže](#) učím své klienty, jak si díky online marketingu užívat toho „podnikání z pláže“ a jak si tento systém funkčně nastavit.
- [V knize Podnikání z pláže](#) inspiroju k tomu, jak žít stylem života plážového podnikatele.
- V eBooku [Jak napsat eBook za 14 dní](#) učím, jak si vytvořit eBook a budovat díky němu důvěru a vztah s klienty, databázi kontaktů anebo jej rovnou plážovým systémem prodávat.
- A skrze web a projekt Podnikání z pláže, ve kterém najdete blog, webináře, videa a další obsah ZDARMA, sdílím další hodnotné informace, inspiraci a motivaci k tomu, abyste se i vy mohli vydat za životem, ze kterého si nemusíte brát dovolenou.

Co je to vlastně podnikání z pláže?

Pojďme si na začátek říct, co to vlastně je podnikání z pláže, protože si za tím člověk může představovat leccos.

Podnikání z pláže rozhodně neznamená, že si lehnete na pláži pod slunečník a otevřete notebook a místo radovánek ve vlnách pracujete. To je spíše pracování z pláže, a věřte, že tomu se chcete rozhodně vyhnout. :)

Podnikání z pláže je pro mě osobně styl života, kdy mám **automatizovaný systém, který ve dne v noci na internetu pracuje pro mě**, vydělává mi peníze, a já můžu díky tomu trávit smysluplně svůj čas a být kdekoli na světě.

Pracovat tehdy, když chci, protože ono i to podnikání z pláže vyžaduje několik hodin práce týdně, ale zároveň je to práce, která člověka baví a naplňuje.

Důležité je toto sousloví:
**AUTOMATIZOVANÝ SYSTÉM,
KTERÝ VE DNE V NOCI PRACUJE NA
INTERNETU PRO VÁS.**

To je totiž podstatou plážového podnikání. **Já prodávám na internetu eBooky a totéž učím své klienty.**

eBookem se rozumí v podstatě kniha v elektronické formě, ve které dáváte ucelené a hodnotné informace na nějaké téma, které vás baví, rozumíte mu, jste v něm expert. Třeba jako to, co teď čtete.

[Pro inspiraci se podívejte na díla mých klientů z kurzu Podnikání z pláže v Plážové síni slávy tady >>](#)

Jsou i další formy online prodeje, kromě eBooků lze prodávat online kurzy, videa, placené webináře apod. Na plážový režim lze nastavit i prodej fyzických produktů, jako jsou knihy, CD, DVD.

Pro fungující automatizovaný systém ale samozřejmě nestačí, abyste napsali eBook nebo vytvořili nějaký produkt.

To, co je důležité, je, že za tím stojí fungující strategie, taková továrna, do které čas od času přiložíte pár polínek a ona pracuje v podstatě bez vás.

Pojďme se tedy podívat na to, co je za tím...



2 základní pilíře plážového podnikání

Na následujících řádcích vám nastíním, v čem spočívá strategie úspěšného online marketingu, který stojí za úspěšnou strategií automatizovaného online prodeje.

Podnikání z pláže má dva základní pilíře:

1. Pochopení 9 klíčů k zákaznickově peněženke.
2. Expertní autentický příběh.

1. 9 klíčů k zákaznickově peněženke

Základem úspěchu na internetu, který vám může umožnit plážový podnikatelský režim, je, že si uvědomíte, že lidé nebrouzdají internetem za účelem kupovat si něco. **Lidé brouzdají internetem, protože mají nějakou otázku a hledají odpověď.** Většina podnikatelů ale ze svých webových stránek jen volá: KUP SI TOTO, KUP SI TOTO, a absolutně přehlíží ten hlavní důvod, proč za nimi klient přišel. A ten důvod je – vyřešit nějaký svůj problém či otázku.

9 KLÍČŮ K ZÁKAZNÍKOVĚ PENĚŽENCE

Lidé přichází na vaše webové stránky z těchto devíti důvodů, kterým říkám klíče k zákaznickově peněženke:

1. Vydělat peníze.
2. Ušetřit peníze.
3. Ušetřit čas.
4. Vyhnout se námaze. / Najít snadné řešení.
5. Vyhnout se fyzické bolesti. / Najít fyzické pohodlí.
6. Vyhnout se psychické bolesti. / Najít klid v duši.
7. Cítit se milováni.
8. Cítit se oblíbení.
9. Pobavit se / mít zážitek / ukojit zvědavost.

Zákaznickova peněženka pak může být zamčená jedním z těchto klíčů, ale může to být také kombinace, a pokud svého klienta dobře znáte, tak víte, které klíče potřebujete, jen se je musíte naučit dobře používat.

Týkají se totiž v podstatě celého **prodejního procesu, komunikace s klientem, copywritingu na webu i v reklamních materiálech, jednoduše celého marketingu.**

A právě toto základní uvědomění je také klíčové pro pochopení strategie plážového podnikání. Jak jsem řekla, toto je jeden z pilířů mé strategie. Pojdme se podívat na druhý.

2. Expertní autentický příběh aneb klíč k zákaznickovu srdci

Druhým pilířem plážového podnikání je expertní autentický příběh. Mluvím o něm často, a pokud mě už znáte delší dobu, asi jste už o něm četli nebo slyšeli. Je to totiž základ.

Expertní autentický příběh kombinuje dvě složky – vaši expertizu a váš lidský příběh.

Pomůže vám ukázat čtenářům, že právě vy jste ten expert na svůj obor, máte v tomto oboru zkušenosti, sami jste si například zažili situaci, ve které jsou nyní samotní čtenáři, a jak se vám povedlo tuto situaci vyřešit...

Jednoduše jste v něm lidštití, poukazujete na chyby nebo přešlapy, které jste udělali, a na lekce, které jste se naučili.

Je to příběh, který má jeden zásadní záměr – vybudovat důvěru, vztah a ukázat, že jste zároveň expert ve svém oboru a zároveň člověk, se kterým na nějaké úrovni toho příběhu rezonují.

A je to právě příběh, co vás odliší od masy konkurence, díky čemu si vás lidé zapamatují a díky čemu si k vám vybudují důvěru, vztah a začnou vás mít rádi, byť jste pro ně virtuální a osobně vás neznají, tak díky příběhu pak často mají pocit, že vás znají velmi dobře.

Příběh z praxe:

Prodávám eBooky a učím lidi online marketing. Možná byste si řekli, že nejvíce peněz mi vydělávají odborné články.

Opak je pravdou. Článek, který mi v historii prodeje Jak napsat eBook za 14 dní přinesl nejvíce objednávek v jeden den, je o tom, jak jsem jednoho dne vykročila z komfortní zóny, sbalila auto, děti a křečky a odjela na půl roku do Španělska.

*Autentický příběh o svobodě a podnikání z pláže.
☺ [Najdete ho tady >>](#)*

8 kroků k podnikání z pláže

Když chápete dva základní pilíře plážového podnikání, využíváte je následně v každém kroku, který je potřeba na cestě udělat.

Musíte projít osmi zastávkami, kterými jsou:

1. Objevení vlastního tématu.
2. Blog se správně vedeným hodnotným obsahem.
3. eBook zdarma.
4. Pravidelný e-mail marketing a databáze kontaktů.
5. Facebook fanpage.
6. Vytvoření placeného eBooku.
7. Nastavení automatizovaného prodejního procesu.
8. Správně vytvořená prodejní stránka.

Není záměrem tohoto eBooku, dát vám přesný návod, jak na to, protože to by v eBooku ani nebylo možné.

Stojí za tím hodně teoretických informací a také praktického nastavování, a právě proto, aby co nejvíce lidí tento proces zvládlo, jsem vytvořila kurz Podnikání

z pláže. Nicméně na následujících stránkách vám chci popsat principy těchto 8 kroků, abyste měli jasno v tom, jak to vlastně celé funguje a co od toho čekat.

1. Objevení vlastního tématu

Nejčastější otázka, která mi přicházela při otevření kurzu Podnikání z pláže, byla:

Neznám své téma. Nevím, v čem podnikat z pláže. Mám pocit, že nic neumím. CO mám vlastně dělat?

Existuje milion způsobů, jak vydělat miliony nebo podnikat z pláže, ale jen tehdy, když najdete ten váš osobní způsob, začnete podnikat z pláže i vy.

Není úplně jednoduché to svoje „CO“ najít. Velkou roli v tom hraje sebevědomí a pravdivost k sobě samému, a především vášně, zkušenosti a zaměření.

Protože je tato otázka klíčová, najdete na konci tohoto eBooku bonus – praktické cvičení k objevení vlastního tématu plážového podnikání.

[Doporučit mohu také záznam webinaru s názvem Jak objevit svoje téma a uspět, který najdete tady >>](#)

S tímto tématem se také pojí již zmiňovaný expertní autentický příběh. Příběh, ve kterém popisujete svou cestu k tomu, co víte a umíte v daném oboru dnes.

Příběh, ve kterém zmíníte i to, co umíte dnes, ale také to, že vždycky to tak nebylo, a jaké překážky jste na své cestě museli překonat, jaké otázky jste třeba na začátku měli nebo co často řeší právě vaši klienti.

Takový příběh už jste četli. :) Je na začátku tohoto eBooku.

A přesně to je místo, kde se pak používá. Kromě toho jej také najdete často na webech plážových podnikatelů.

2. Blog se správně vedeným hodnotným obsahem

Blog je taková část webových stránek, kde pravidelně píšete články, a v těch článkách dáváte hodnotné informace právě ze svého oboru.

To znamená, že například prodáváte dětské kočárky, tak napíšete článek o tom, co sledovat při výběru kočárku, jak si vybrat kočárek pro dítě, které se narodí

v zimě, a tak dále. A co je důležité, propojte v těch článkách fakta s příběhy – se zkušenostmi z praxe, ať už vašimi, nebo se zkušenostmi vašich klientů.

Suchá fakta najdou lidé všude možně. Je důležité se odlišit tím, že budete lidští.

Lidé mají rádi příběhy, inspirují se skrze příběhy, učí se pomocí příběhů, a proto když se vám podaří články na blogu vždy okořenit nějakým příběhem z praxe, lidi to bude bavit a budou číst další články.

To, k čemu je blog, se vám propojí pravděpodobně až po prostudování všech osmi bodů, ale zkusím to teď nastínit.

Z každého článku odkazujete na několika místech na prodejní stránku svého eBooku (nebo toho, co prodáváte).

Článek je hodnotný a čtenář z něj čerpá zajímavé informace. Nemá pocit, že by byl tlačěn do prodeje, a pokud klikne na odkaz, dělá to z vlastní vůle.

Často pak ovšem také koupí váš eBook. :) Na články na blogu odkazujete z e-mailů (o tom bude řeč dále) a Facebooku.

Pro mnoho lidí je blog blok...

A to v tom smyslu, že si prostě nedovedou představit, JAK by si měli SAMI udělat webové stránky a co by na ně měli vlastně psát.

Proto právě v kurzu Podnikání z pláže toto učím krok za krokem a tak, že to zvládne i naprostý technický antitalent.

A následně také učím, jak psát blogové články tak, aby byly čtivé a lidé se na blog rádi vraceli.

Blog je totiž jedním ze základních stavebních kamenů plážového podnikání a bez něj se k dalším krokům člověk neposune.

3. + 4. eBook zdarma a e-mail marketing

Existují marketingové průzkumy, ve kterých se říká, že 67 % zákazníků, kteří vám dnes řekli ne, by bylo ochotno koupit příští rok.

Potřebují však k tomu opakovanou komunikaci. 81 % prodejů se děje až při PÁTÉM kontaktu zákazníka. 80 % obchodníků to však po prvním NE vzdává.

Vaším cílem je připomínat se, ukazovat, že právě vy máte hodnotu, kterou tomuto člověku můžete předat.

Jak si ovšem zajistíte to, že o vás klient uslyší pětkrát?

Jak to uděláte, že se vrátí na váš web?

Získejte na návštěvníka vašeho webu e-mail a ty další „průměrně čtyři“ kontakty si zajistěte a nenechte nic náhodě. Pokud však na něj nemáte e-mail, nemáte ho jak kontaktovat! Potřebujete tedy budovat databázi e-mailů.

Moje zkušenost je následující:

Z mé zkušenosti existuje určité procento lidí, kteří se nadchnou a koupí si můj eBook ihned. Mnohem větší procento lidí si mě potřebuje dva až tři měsíce oťukávat, přečíst si ode mě několik článků, a koupí teprve po těch 2–3 měsících.

Pak je tady velká skupina lidí, kterým to trvá až půl roku, než si můj eBook koupí, a mezitím jsou v mé databázi.

Proč? Na začátku třeba ani eBook nechtěli, neměli tu potřebu. Ovšem jak se vyvíjejí, čtou různé informace, tak postupně zjistí, že můj eBook potřebují.

Kdybych se jim opakovaně nepřipomínala tím, že jim pravidelně posílám e-maily, zřejmě už by si na mě nevzpomněli a odpověď na svou otázku by hledali jinde.

S každým e-mailem, který pošlu své databázi, mi během pár desítek minut po odeslání e-mailu **přijde objednávka a většinou není jediná.** Jednu dobu objednávky stagnovaly a chodilo mi jich méně.

Zjistila jsem, že je to proto, že přes 70 % lidí z mé databáze už mělo můj eBook a potenciál kupujících se celkem vyčerpal.

Napsala jsem tedy nový eBook zdarma, dala jej na web, pomocí technik, o kterých si budeme teprve říkat, jsem na něj strhla pozornost a během pár dní jsem měla několik stovek nových kontaktů, které pak v následujících měsících velmi zvedly procento prodejů.

Věřím tedy, že v tuto chvíli už chápete, proč je budování databáze a e-mail marketing klíčovou součástí a dalším stavebním kamenem plážového podnikání.

A možná vás teď napadá, že si tedy dáte na web něco jako „Přidat do newsletteru“ nebo „Přihlásit k odběru novinek“.

Musím vás zklamat. Takhle to nefunguje.

E-mail je v dnešním světě velmi ceněná komodita a lidé mají přehlcené schránky nejrůznějšími nabídkami. Proto si dávají pozor, komu svůj e-mail dají a komu ne. Pokud vám jej mají dát, musí k tomu mít opravdu dobrý důvod.

Newsletterem jim v podstatě jen říkáte: „Budu vám posílat další e-maily.“ Myslíte, že o to stojí?

A JAK TO TEDY MÁ BÝT SPRÁVNĚ?

Strategický podnikatel využívá svoje webové stránky k tomu, aby na své návštěvníky získával e-mail tak, že jej vymění za něco natolik hodnotného, že za to

budou ochotni svůj e-mail poskytnout. Optimálně za něco, co PŘESAHUJE HODNOTU jejich e-mailu.

Moje databáze je z 90 % získaná tak, že jsem lidem nabídla výměnou za e-mail nějaký eBook zdarma.

Proto je také eBook zdarma součástí cesty k plážovému podnikání. eBook, který nabídnete na svých stránkách, si lidé stahují, jako jste si vy stáhli tento eBook, a dávají vám za to svůj e-mail.

Vy jim pak můžete čas od času napsat, že jste třeba napsali nový zajímavý článek, a pozvat je zpět na váš web.

5. Facebook fanpage

Facebook je kanál, který je aktuálně neodmyslitelnou součástí plážového podnikání. Je to sociální síť a má svá specifika, která je potřeba mít vždycky na paměti.

Co pro vás Facebook bude dělat:

1. Facebook funguje jako nejlepší zdroj kvalitní a relevantní návštěvnosti webu s možností zacílení přímo na vaši cílovou skupinu.

2. Facebook je další kanál pro budování důvěry. Je to místo, kde z vašich klientů uděláte vaše fanoušky. :)

DŮLEŽITÉ! VŽDY MĚJTE NA PAMĚTI:

Lidé si na Facebook chodí oddechnout, pobavit se, zjistit nějaké drby, načerpat zajímavou inspiraci, zahnat nudu. Rozhodně tam nechodí dělat byznys nebo něco nakupovat. Facebook je místo zábavy a inspirace. NE prodeje!



6. Vytvoření placeného eBooku

Placený eBook je v zásadě váš prodejní artikl. V mém případě to tedy dva roky byl eBook Jak napsat eBook za 14 dní.

Je to eBook, ve kterém **konkrétně a specificky pomáháte lidem v nějaké oblasti života.**

Než s placeným eBookem začnete, doporučuji si vždy sepsat na začátku, co je cílem:

- Co bude klient umět, až si dočte váš eBook?
- Jaká změna v jeho životě nastane?
- Co selepší?

A pak se na to vědomě při psaní zaměřit.

Klienta se potom snažíte dovést k cíli, ke slíbenému výsledku.

Když už si klient koupí váš eBook, tak chcete, aby byl spokojený. A aby byl spokojený, musí u něj nastat kýžená změna. Ta ale nenastane jen tím, že předáte jen teoretické informace. Je potřeba, aby ten klient udělal i nějaké kroky k té změně. Proto bývá součástí placených eBooků často také praktická část.

Proč? Spokojení klienti o vás budou mluvit, napíšíou vám skvělé reference, doporučí vás dalším lidem, budou spokojení a nadšení.

Klienti, kteří si eBook jen přečtou, a nepovede je to k akci, tak na vás zase velmi rychle zapomenou.

Největší hodnotu přinese klientovi takový eBook, který je skvělou kombinací teorie a praxe. Jako jin a jang. :)

eBook se pak dostane ke klientovi pomocí automatizovaného systému prodeje a o tom si budeme povídat na dalších stránkách.



7. Nastavení automatizovaného procesu

Podstatou plážového podnikání je, že se procesy prodeje dějí bez vás.

Když tedy máte celý systém jednou nastaven, stačí v zásadě jen jednou za 2–3 týdny napsat článek na blog a naplánovat příspěvky na Facebook, což je otázka pár hodin práce, a vše ostatní už se děje samo.

Celý ten automatizovaný systém prodeje spočívá v tom, že máte na webu prodejní formulář, tedy objednávku.

Klient vyplní své údaje do objednávky, klikne na tlačítko objednat a dostane se na tzv. děkovací stránku.

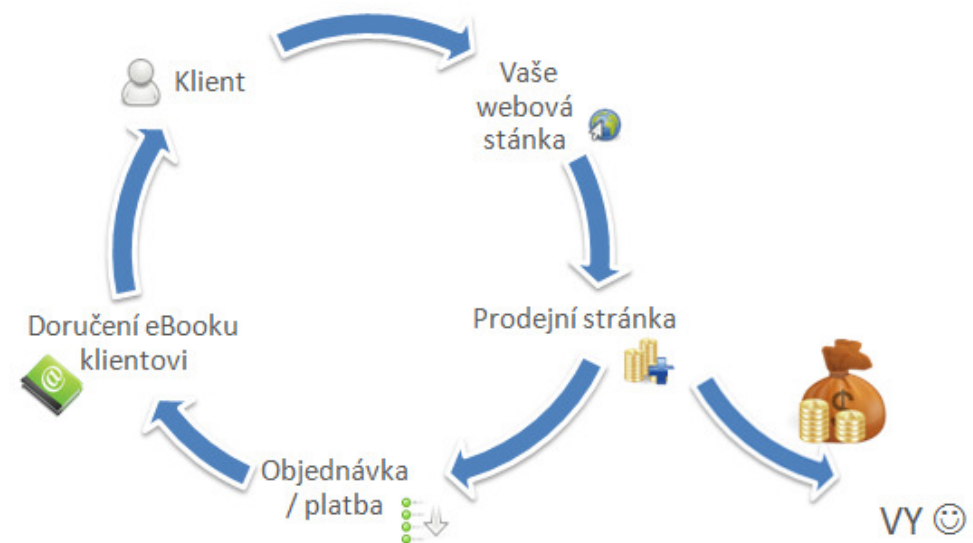
Když klient klikne na tlačítko objednat, vystaví se mu automaticky faktura a odejde mu na e-mail s podklady k platbě.

Pokud navíc obchodník umožňuje platby kartou, může jej to přeměřovat rovnou na platební bránu a může rovnou zaplatit, což je samozřejmě pro obě strany

lepší, protože obchodník má ihned peníze a klient má ihned eBook.

Když následně klient zaplatí objednávku, systém automaticky spáruje jeho platbu. Ve chvíli, kdy je platba označená jako zaplacená, odejde klientovi e-mail s eBookem.

V praxi to vypadá asi takto...



8. Správně vytvořená prodejní stránka

Důležitou součástí onoho zmiňovaného prodejního procesu je správně vytvořená prodejní stránka.

Prodejní stránka následuje přesnou a ověřenou strukturu psaného textu, optimálně pak v kombinaci s videem v horní části stránky, ale video na začátek není úplně nutné.

Základem psaní prodejní stránky je struktura. Všimli jste si někdy, že většina reklam v televizi nebo časopisech si je navzájem velice podobná, bez ohledu na to, o jaký produkt se jedná?

Důvodem je, že existuje určitá struktura, která funguje již mnoho let a je založena na psychologii a na letech testování a výzkumu. Prodejní stránka je totiž, jen v online světě.

Před nákupním rozhodnutím se v člověku vždy odehrává směs emocí – nadšení, touhy a strachu.

Pokud převládne strach a obavy, nekoupíme.

Pokud převládne nadšení a touha, koupíme.

Vaše prodejní stránka má tedy za úkol vzbudit touhu a nadšení a zároveň zodpovědět na všechny klientovy otázky a obavy.

Propojení

Když tedy máte všech 8 kroků základně nastavených, začne systém pracovat pro vás.

Pokud vás zajímá, jak je časově náročné něco takového vytvořit, tak v mém kurzu Podnikání z pláže vedu účastníky k tomu, aby měli celý systém nastavený za dva měsíce.

Dva měsíce, krok za krokem, kdy děláte cca 4–5x týdně dílčí kroky, které vám zaberou cca 60 minut denně, a dojdete do cíle.

Pak už stačí jen dlouhodobě udržovat plamen. Jednou za 2–3 týdny napsat článek, poslat jej na databázi kontaktů, a naplánovat si příspěvky na Facebook. Často také odpovědět na dotazy klientů, které začnou chodit.

A o tom to podnikání z pláže tedy je. :)

PÁR SLOV NA ZÁVĚR

Jak se vám líbí myšlenka mít svůj vlastní automatizovaný systém prodeje? Jak vám zní představa, že i vy můžete podnikat z pláže?

Samo od sebe se to nestane, a to, že teď máte nějaké nové informace, nic nezmění.

Musíte jít a začít ty věci dělat. Ráda vám budu i nadále průvodcem – na blogu Podnikání z pláže, skrze stejnojmennou knihu nebo v online kurzu Podnikání z pláže.

Pust'te se do toho. Za rok, až za sebou uvidíte svůj blog, eBook, vybudovanou databázi, tak si poděkujete, že jste do akce šli.



JSTE PŘIPRAVENI NA DALŠÍ KROK?

Nenechám vás odejít jen tak. Uděláme další krok hned a společně. Mám tady pro vás totiž jeden malý bonus – akční úkol, který vám zabere 15 minut, ale ujasní mnohé.

Připraveni? Najdete ho na dalších stránkách.



AKCE: Objevte téma svého podnikání z pláže

Nejčastější otázka, která mi přicházela při otevření kurzu Podnikání z pláže, byla: **Neznám své téma. Nevím, v čem podnikat z pláže. Mám pocit, že nic neumím. CO mám vlastně dělat?**

A to je otázka, na kterou se zaměříme v následujících akčních krocích.

Existuje milion způsobů, jak vydělat miliony nebo podnikat z pláže, ale jen tehdy, když najdete ten váš osobní způsob, začnete podnikat z pláže i vy. Není úplně jednoduché to svoje „CO“ najít. Velkou roli v tom hraje **sebevědomí a pravdivost k sobě samému, a především vášně, zkušenosti a zaměření.**

Co je to VAŠE téma?

Odpovězte si na otázky na následujících stránkách. Možná neobjevíte své téma hned, ale v mnoha věcech si uděláte jasno, vaše myšlenky nabudou konkrétnější směr a najednou k vám témata začnou přicházet. Věřím, že vám následující cvičení dopomůže k tomu, abyste si své téma ujasnili a otevřeli svou mysl novým možnostem.

Možná se vám vykrystalizuje více témat a budete se rozhodovat, které z nich vybrat. Nechejte to uležet. Taky je možné, že hned nepřijdete na to, co je to vaše téma. Nezlobte se za to na sebe. Věci přicházejí v pravý čas. Možná vás to napadne už dneska večer ve sprše, možná za pár dní na procházce nebo až za pár týdnů.

Ty správné myšlenky a nápady přicházejí v ten pravý čas. 😊

1. Kde je vaše vášeň?

O čem nejraději mluvíte, když se dostanete ve společnosti ke slovu? Kdy cítíte ten pocit, kdy děláte něco s takovým zápalem, že přestanete vnímat čas i okolí, cítíte vzrušení, radost, zápal, jste plní energie? Je něco takového ve vašem životě? Tam je vaše vášeň.

Ať vás v tuto chvíli napadla jedna věc, nebo pět věcí, napište si je:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

2. V čem máte bohaté zkušenosti?

Možná zatím nevěříte, že byste mohli být podnikatelem, natož pak podnikatelem z pláže v oboru, který je vaší vášní. Zkuste změnit úhel pohledu a zamyslet se nad tím, v čem jste expert.

S čím za vámi nejčastěji chodí lidé pro radu? V čem jste fakt dobří? Co už dlouhé roky děláte a umíte? S čím máte bohaté zkušenosti? V čem vás okolí považuje za experta? Jak to můžete přetavit do takové formy, aby vás to opravdu bavilo? Jak můžete lidem pomoci?

A opět – ať vás v tuto chvíli napadla jedna věc, nebo pět věcí, napište si je:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

3. Lze tyto věci propojit?

Možná se odpovědi z otázky 1 a 2 prolínají a pak je to skvělé. Rozhodování o tom, v čem budete plážově podnikat, tak bude jednodušší.

Napište si jedno a více možných témat, která vás nyní napadla:

Abyste přišli na to svoje téma opravdu do detailu, zkuste si představit sebe před pár lety a zkuste se zároveň zamyslet nad jedním z konkrétních témat, která jste si napsali výše.

Jaké to bylo, když jste o této tematice ještě nic nevěděli a teprve jste se o ni začali zajímat?

Jaké otázky jste tenkrát měli?

Co vám je dnes jasné, ale kdysi jste o tom neměli potuchy?

Jaké problémy jste řešili?

Jaké bariéry jste potřebovali překonat, abyste se dostali tam, kde jste dnes?

Projděte si nyní všechna témata, která vás napadla v bodě 3. Které z těchto témat vás přitahuje nejvíce? Čemu se chcete v následujících dnech, týdnech, letech věnovat? Co je tématem vašeho podnikání z pláže?

Možná si to budete muset pár dní nechat uležet. A až budete mít jasno, napište si níže...

Tématem mého podnikání z pláže je _____

A na závěr 3 nejčastější obavy, když jde o výběr tématu:

Obava 1: Umím X, ale X nebude nikoho zajímat!

Když jsem se v roce 2012 rozhodla napsat eBook o tom, jak napsat eBook, zjistila jsem, že toto sousloví NIKDO nehledá...

Znáte příběh pana Bati? (Tomáše Bati, který vytvořil značku Baťa.) Když se rozhodl, že začne vyrábět boty, které bude moct nosit každý, byla doba, kdy většina lidí chodila bosa. Lidé boty nenesli, a on se rozhodl, že je nosit budou (když ten příběh pojmu ve stručnosti).

Možná i v tom vašem oboru narazíte na obavu: TOHLE NEBUDE NIKOHO ZAJÍMAT.

Zajímá to ale vás a vy dobře víte proč. Stejně jako já jsem věděla, že lidé potřebují vědět, jak napsat eBook, a rozhodla jsem se je to naučit, nebo jako Baťa věděl, že lidé potřebují chodit v botách, a rozhodl se to změnit, tak vy v tom vašem oboru jednoduše NAUČÍTE lidi, proč to potřebují vědět, umět, dělat.

Samozřejmě to neznamena, že budete horlivě přesvědčovat všech 10 milionů obyvatel ČR, aby se začali věnovat vašemu tématu X. Najdete si svou cílovou skupinu a pro tu budete tvořit.

Pokud ale máte teď obavu, že vaše téma nebude nikoho zajímat, naučte se třeba v [kurzu Podnikání z pláže](#), jak vše správně komunikovat k lidem tak, aby je to zajímat ZAČALO.

Obava 2: To, co umím já, je samozřejmost. To ví přece každý...!

Možná vás napadlo několik možností a témat, o kterých víte, že je to vaše vášeň a že jste v tom zároveň expert, jenže se už ozývá váš kamarád Zdravý rozum a hlásí: **To ví přece všichni!**

Některé věci se staly natolik součástí vašeho života, že už vám připadají naprosto samozřejmé, a máte pocit, že to přece už ví úplně každý, to nikoho už zajímat nebude. Jenže znáte to staré rčení: „Podle sebe soudím tebe“? Zkuste se zamyslet nad tím, jestli si náhodou do svého potenciálního klienta neprojektujete sebe, a proto si myslíte, že TOHLE ví přece každý.

Abyste přišli na to svoje téma opravdu do detailu, zkuste si představit sebe před pár lety a zkuste se zároveň zamyslet nad jedním z konkrétních témat, která jste si napsali výše.

- Jaké to bylo, když jste o této tematice ještě nic nevěděli a teprve jste se o ni začali zajímat?
- Jaké otázky jste tenkrát měli?
- Co vám je dnes jasné, ale kdysi jste o tom neměli potuchy?
- Jaké problémy jste řešili?
- Jaké bariéry jste potřebovali překonat, abyste se dostali tam, kde jste dnes?

Odpovězte si na těchto pár otázek a možná tak získáte lepší představu o tom, co je to vaše téma.

Obava 3: Neumím nic!

To je častá obava a problém, který, pokud jej máte, vám bude bránit nejen ve vašem plážovém podnikání, ale v podstatě v jakémkoli úspěchu.

Pokud máte pocit, že nic neumíte, pak mám podezření na to, že sice toho umíte dost, ale máte hodně nízké sebevědomí nebo máte sami na sebe velmi vysoké nároky.

Mým tématem není osobní rozvoj a já sama nejsem expertka na zvyšování sebevědomí. Přesto vím, že jsem za poslední roky musela i v tomto ujít kus cesty a začít věřit sama sobě a hlavně nebýt takový perfekcionista.

Jednoduše věci dělat tak, jak umím teď nejlíp, a věřit tomu, že jsou lidé, se kterými to právě v této podobě bude rezonovat.

Jarda Dušek v představení 4 dohody (pokud jej neznáte, doporučuji, jde stáhnout i na YouTube) říká: „Dělej vše, jak umíš nejlépe, ale ne lépe.“

Bohužel naši rodiče a učitelé nám většinou v dětství říkali: „Hmm, no šlo by to udělat líp.“ A postupně jsme si díky tomu sami vybudovali pocit, že všechno, co děláme nebo uděláme, je nedostačující a vlastně nic pořádně neumíme, protože by to přece šlo udělat lépe.

Přijměte sami sebe takové, jací jste teď, a vraťte se zpět k otázkám 1 a 2 v tomto úkolu výše.

Kde je vaše vášeň? V čem máte bohaté zkušenosti?

Trochu vám jej ale ještě okořením. **Napište si k jednotlivým otázkám KAŽDOU MALIČKOST**, každou blbost, která vás napadne. Popustíte uzdu fantazii.

Až když překročíte hranice toho, co je „normální“, objevíte téma, které bude opravdu rezonovat s lidmi a bude lidem pomáhat, a vy na něm postavíte své podnikání z pláže.

DĚKUJI, ŽE JSTE DOČETLI AŽ DO KONCE

Věřím, že jste na předchozích řádcích našli inspiraci pro svůj život, a ať už jste kdokoli a děláte cokoli, přeji vám, aby byl váš život protkán štěstím.

Budu velmi ráda, pokud vám skrze mé další články či eBooky budu moct být i nadále učitelkou, člověkem, který vás inspiruje, motivuje, ukazuje nové směry a způsoby, jak žít a podnikat svobodně, radostně a s pocitem naplnění.

Mějte se krásně a žijte příběh, který chcete vyprávět.

Stáňa Mrázková



A co dál?

Pokud je podnikání z pláže něco, co s vámi rezonuje, tak nejlépe vám teď mohu pomoci tím, že vám ukážu další cesty, způsoby a dám vám porci inspirace a nakopnutí pro to, abyste se i vy mohli vydat na cestu za svými sny.

A to skrze knihu Podnikání z pláže, která vyšla 17. listopadu 2014 a od té doby ji už četlo více než 6 600 lidí. Wow :) Mám radost.

[Začtěte se taky do řádků této knihy a začněte snít.](#)

Mou velkou touhou je inspirovat vás v této knize k tomu, abyste žili také svůj příběh. Ten příběh, který chcete o sobě vyprávět.

Chci vám ukázat, že si taky můžete plnit sny, jakkoli bláznivé se můžou zdát, a že všechna omezení stojí jen ve vaší mysli jako zdi, za kterými se ty sny skrývají.

Přeji si, aby tato kniha některé z těchto zdí, na kterých je napsáno „Toto nejde!“, zbourala, otevřela nové obzory a vrátila vám křídla ke svobodě, o kterých jste možná už zapomněli, že je máte.

Věřím, že vám kniha ukáže, že podnikání z pláže je styl života, který je dnes díky internetu dostupný pro každého.

Knihou se navíc prolínají příběhy podnikatelů a lidí, kteří už žijí život svobodně, radostně a naplno. Jsou to příběhy, které úžasně doplňují tu praktickou část podnikání z pláže a dávají inspiraci i naději, že žít život svých snů dokáže každý, kdo se rozhodne. :)

[Více o knize a možnost objednávky je tady >>](#)

A můžete se tak přidat mezi tisíce spokojených čtenářů a čtenářek. :)

