

*Transkrypt podcastu PO NITCE ARIADNY, odcinek 44:
Pierwszy kurs online i 85 tysięcy ze sprzedaży*

Witaj w podcaście „Po nitce Ariadny”, który pomaga kobietom takim jak Ty przejść przez labirynt zawichości biznesu on-line.

Cześć, tu Ariadna Wiczling, witam Cię w kolejnym odcinku mojego podcastu, który kieruję głównie do kobiet, które chcą uczciwie i w zgodzie ze swoimi wartościami zarabiać w internecie, sprzedając swoje produkty elektroniczne, np. kursy on-line lub usługi.

Dzisiaj moim gościem jest Marcin Iwuć, autor podcastu „Finanse bardzo osobiste” i bloga o tym samym tytule. Marcin cieszy się naprawdę dużym zaufaniem i popularnością. Od niedawna jest też autorem kursu on-line „Kredyt hipoteczny krok po kroku”, którego sprzedaż przez pierwsze trzy dni wyniosła 85 tys. zł. Myślę, że nikogo nie zdziwi fakt, że bardzo chciałam z nim porozmawiać na temat tego, jak tworzył swój kurs, jak planował i ile trwała realizacja tego projektu, jakie były jego koszty, jak zrobił to, że tak profesjonalnie nagrał kurs, jak stworzył do niego platformę, jak znalazł ludzi, którzy mu pomagali zrobić różne rzeczy w kwestii kursu, oraz o tym, jak go promował. Bo Marcin jest specjalistą od finansów, nie od marketingu. Powiemy też o tym, jakie zastosował techniczne rozwiązania, bo wiele osób to interesuje.

Linki do wszystkich rzeczy podam jak zawsze w notatkach do tego odcinka podcastu, które są na stronie ponitceariadny.pl/44 – bardzo zachęcam Cię do zajrzenia na tę stronę, będzie tam wiele pożytecznych rzeczy. A tymczasem zapraszam do wysłuchania wywiadu.

Cześć, Marcin!

Cześć, Ariadna. Witam i pozdrawiam wszystkich słuchaczy podcastu „Po nitce Ariadny”.

Bardzo miło jest nam, mi i pewnie słuchaczom też, że zgodziłeś się na tę rozmowę. Jesteś w bardzo specyficznej sytuacji. Większość osób, które słuchają tego podcastu, czy większość moich klientów to są osoby, które dopiero zaczynają w świecie on-line, być może myślą o swoim pierwszym kursie czy nawet zastanawiają się nad pomysłem na niego. Natomiast w Twoim przypadku jest trochę inaczej, bo Ty masz już zbudowaną społeczność, swoją markę, jesteś poważany w środowisku i zdecydowałeś się na kurs on-line. Chciałabym zapytać się Ciebie od

strony biznesowej, jaki jest model Twojego zarabiania i dlaczego zdecydowałaś się akurat na kurs on-line.

Tak się uśmiechałem, kiedy zadawałaś to pytanie, mówiąc o tym, że jestem poważany w środowisku, bo mam wrażenie, że to jest absolutnie początek tych wszystkich rzeczy, które chcę jeszcze zrobić. Bardziej raczkuję i uczę się różnego rodzaju rzeczy.

I najciekawsze jest to, że wcale nie planowałem zarabiać na blogu, kiedy zostawiałem swoją pracę. Jak zaczynałem swoją pierwszą pracę w korporacji, to powiedziałem sobie, że 10 lat to jest taki dobry okres, żeby się wszystkiego nauczyć, coś tam osiągnąć, wtedy rzucę ją i pójdę na swoje. Ale niestety, tak się złożyło, że miałem bardzo ciekawą, dobrze płatną, rozwijającą pracę i jeszcze z superzespołem, więc to nie sprzyjało decyzji, że rzucam wszystko i zaczynam pracę na własny rachunek. Ale ta ciekawość i przede wszystkim chęć tego, żeby spróbować własnych sił w biznesie, zwyciężyła.

Zostawiłem pracę, ale z zupełnie innym pomysłem. Kierowałem się trochę tym, co robi Agustin Egurrola ze szkołami tańca dla dzieci, Egurrola Dance Kids, tam prowadziłem swoje córki. Pomyślałem, że fajnie byłoby zrobić takie szkółki albo dla dzieci, albo dla dorosłych, coś w rodzaju franczyzy, gdzie będzie można uczyć ludzi tego, jak sensownie postępować ze swoimi finansami. I żeby to rozkręcić – a nikt nie chciałby chodzić do szkoły anonimowej osoby – napisałem książkę *Jak zadbać o własne finanse*, która dosyć dobrze się sprzedawała. Uzpełnieniem jej miał być blog, gdzie ktoś po jej lekturze miał dowiedzieć się czegoś więcej o mnie i przyjść wreszcie na te kursiki. Ale okazało się, że blog daje przyzwoicie zarobić, że pozwala szybciej i lepiej budować społeczność, dlatego właśnie poświęciłem więcej uwagi blogowi.

Wracając do Twojego pytania, jak wykorzystuję blog w swoim modelu biznesowym, to mogę powiedzieć, że na trzy sposoby. Po pierwsze jako taki afisz, po drugie – swego rodzaju powierzchnię reklamową, po trzecie – miejsce komunikacji o moich własnych produktach. Przede wszystkim mój blog to jest miejsce, gdzie moi czytelnicy dostają mnóstwo darmowych i przydatnych informacji o tym, jak dbać o finanse, czy to w formie wpisów, czy podcastów. Ale oczywiście to również jest źródło przychodów. I kiedy mówię o tym, że to jest trochę taki afisz, to mam na myśli to, że wcześniej działając już w branży finansowej, byłem znany pewnemu małemu gronu specjalistów, osób, które w tej branży pracują, ale nie szerokiemu gronu odbiorców. Blog pozwolił mi wyjść trochę z cienia

i zbudować swoją rozpoznawalność, co poskutkowało tym, że dostaję bardzo dużo różnego rodzaju ciekawych zleceń i współprac przy różnego rodzaju projektach niezwiązanych bezpośrednio z blogiem. Ja sobie tam całkiem dobrze radzę i duża część moich dochodów pochodzi z działań poza blogiem.

Wykorzystywanie bloga jako powierzchni reklamowej dotyczy działań afiliacyjnych, sprzedaży i promocji takich produktów, z których sam korzystam, albo takich, które bym w ciemno polecił moim najbliższym. Jeżeli coś bym sam kupił albo polecił swojej mamie, to mogę to polecić również moim czytelnikom. Następnie dotyczy to też współprac z różnego rodzaju firmami, markami. Rzadko to się zdarza, ale kiedy projekt jest ciekawy i wartościowy dla moich pracowników, to chętnie się w coś takiego angażuję. Natomiast w tym wszystkim brakowało właśnie trzeciego elementu, czyli własnych produktów, i poza książką kurs jest moim pierwszym własnym produktem.

Jak kurs on-line wpisuje się w ten Twój model zarabiania pieniędzy? Czy po pierwszej sprzedaży jesteś w stanie stwierdzić, że będzie to obiecujące źródło dochodów dla kogoś, kto ma takiego dużego bloga?

Te wszystkie wcześniejsze rzeczy, o których mówiłem, o sposobach zarabiania poza kursem, charakteryzują się tym, że wymagają konkretnego nakładu pracy z mojej strony. I kiedy chcę zarobić więcej, to muszę się zaangażować w większą liczbę projektów czy promować większą liczbę produktów. Kurs ma tę cechę, że jest produktem skalowalnym. Od razu chcę rozwiać nadzieję wszystkich osób, które myślą, że kurs to dochód pasywny, że robi się coś raz i o tym się zapomina. Nie, to nie jest dochód pasywny. Jedyne znane mi dochód pasywny to indeksowane inflacją, 10-letnie detaliczne obligacje Skarbu Państwa, kupuje się je, wpłaca na 10 lat, zapomina, ma się gwarancję zysku ponad inflację, bez względu na to, co się robi. W przypadku innych źródeł, nawet takich jak nieruchomości na wynajem, to nie są tak naprawdę dochody pasywne. Może patent, może książka, ja swoją wydałem z wydawnictwem, więc raz na rok dostaję informację o wielkości sprzedaży, wystawiam rachunek i temat zamknięty. Kurs pasywny nie jest, ale ma jedną supercechę i to jest ta skalowalność. Rozumiem przez nią to, że nie ma znaczenia, czy kupi ten kurs 130 osób czy 530, czy 100 030 – nakład pracy z mojej strony jest bardzo zbliżony i podobny. I to jest ogromną zaletą tego rodzaju produktów. Właśnie dlatego chciałem uzupełnić moje źródła dochodów o tego typu skalowalny produkt. Natomiast ja traktuję

swoją pracę jednak mocno misyjnie, więc fakt, że te rzeczy, które robię, pomagają ludziom w dbaniu o finanse, też był jednym z głównych powodów, dlaczego właśnie taki kurs przygotowałem.

Na swoim blogu masz wiele różnych artykułów na temat różnych dziedzin finansowych. Dlaczego akurat wybrałeś kurs na temat kredytu hipotecznego? Czy widziałeś takie zapotrzebowanie np. na podstawie badania rynku, czy sam czułeś, że chciałeś zrobić ten temat?

Od zawsze wiedziałem, że będę chciał zrobić kurs. A to dlatego, że wydaje mi się, że potrafię mówić o finansach w sposób prosty, a poza tym one mnie bardzo pasjonują. A ponieważ jeden z moich mentorów powiedział kiedyś, że „mówić trudno o rzeczach trudnych, to każdy głupi potrafi”, więc od tego czasu staram się mówić o wszystkim w sposób najprostszy, jak to tylko możliwe. Sprawia mi przyjemność coś, co mogę nazwać nauczaniem.

A dlaczego o kredycie hipotecznym? W życiu jest osiem najważniejszych życiowych decyzji o wielkich finansowych konsekwencjach. Pierwsza i najważniejsza decyzja to jest związek z właściwą osobą. Jak Ty dbasz o finanse, a Twój partner nie, to nie ma szans, zawsze będą na tym tle konflikty i nic z naszego dbania o finanse nie będzie. Druga oczywista sprawa to wybór wykształcenia i zawodu. Trzecia – dbanie o własne zdrowie. Jak jemy spam, nie ćwiczymy, to wcześniej czy później przyjdzie nam za to słono zapłacić. Czwarta to jest mądry zakup mieszkania lub domu. Piąta to unikanie długów konsumenckich, szósta – ciągły rozwój i zwiększanie dochodu, siódma – właściwe ubezpieczenia i ósma – samodzielne odkładanie na emeryturę. Jeśli podejmiemy te decyzje mądrze, to będziemy mieli superporządek w swoich finansach i poczujemy się zabezpieczeni.

Jeśli chodzi o związek z właściwą osobą, to OK, mi się udało, ale nie znam sposobów, jak to zrobić. Wybór wykształcenia i zawodu czy dbanie o zdrowie to są może bliższe mi tematy, ale są w tym dużo lepsi eksperci ode mnie. A akurat kredyt hipoteczny znam bardzo dobrze z dwóch stron, bo pracowałem kilka lat w banku hipotecznym, m.in. jako dyrektor finansowy, więc znam ten temat od podszewki. Znam też jako klient, bo swego czasu miałem trzy takie kredyty na grubo ponad 2 miliony złotych. I jak patrzę, w jaki

sposób ludzie podejmują tę jednak bardzo ważną decyzję finansową, jak przepłacają za te kredyty, tracąc na tym zupełnie niepotrzebnie mnóstwo pieniędzy, to jest mi po prostu bardzo przykro. Stwierdziłem, że pierwszy kurs musi być właśnie na ten temat. Dlaczego? Dlatego że różnica między mądrze i głupio zaciągniętym kredytem hipotecznym to jest kilkadziesiąt tysięcy złotych. Ja tam podaję taki przykład, że gdy bierze się kredyt na 300 tys. zł na 30 lat, różnica między dobrą a złą ofertą wynosi 86 265 zł. I jeśli popełniamy błąd, zaciągając takie zobowiązanie, i przepłacamy te kilkadziesiąt tysięcy – przy dużych kredytach nawet więcej – to cała reszta naszych działań, jakieś tam prowadzenie budżetu, ciułanie, odkładanie, rezygnacja z kawy na mieście i wszystkie takie inne drobiazgi nie mają znaczenia, bo z drugiej strony ogromna kasa nam wypływa z kieszeni. Anglicy mają na to nawet takie określenie: *penny wise, pound stupid*, czyli oszczędzamy na groszach, a grube tysiące wyrzucamy. A ja sobie zamarzyłem, że dam ludziom coś, co po pierwsze pomoże im zdobyć wiedzę, a po drugie da im konkretne, przydatne narzędzie w postaci kalkulatora, który szybko pomoże im policzyć wszystkie koszty kredytu i dowiedzieć się, o czym tak naprawdę ten doradca z nimi rozmawia. Doradca ma interes w tym, żeby klient zaciągnął jak największy kredyt na jak najdłuższy okres, naszpikowany dodatkowymi kosztami, bo wtedy zarobi najwyższą prowizję. I niestety większość osób idzie do takiego doradcy, którego widzą drugi raz w życiu, przytakuje mu, on ich poklepie po ramieniu, powie: „Będzie Pan/Pani zadowolony/-na”, po czym biorą ten drogi kredyt zupełnie niepotrzebnie. I właśnie dlatego ten temat uznałem za najważniejszy i od tego zacząłem tworzenie swoich produktów.

Czy swoją decyzję popierałeś jakimś badaniem rynku, np. ankiety, rozmowy?

Tak, oczywiście. To, że mi się wydawało, że decyzja jest ważna, że wszystkie finansowe argumenty za tym przemawiały, bo widziałem, jak dużo ludzie przepłacają, jeszcze o niczym nie świadczyło. Musiałem mieć potwierdzenie ze strony czytelników, że ten temat będzie ich interesować. W kwietniu ubiegłego roku zadałem na blogu jedno otwarte pytanie ankietowe: „Czego chciałbyś dowiedzieć się o kredycie hipotecznym?”. Ku mojemu wielkiemu zaskoczeniu prawie 300 osób odpisało, dało swoje odpowiedzi, nie takie krótkie i zdawkowe, tylko takie solidne elaboraty na temat tego, jakiej wiedzy im brakuje i dlaczego, i z różnego rodzaju podpowiedziami, co w takim kursie mogłoby się znaleźć. To mi bardzo pomogło, żeby dobrać zarówno zakres tego kursu, jak i sposób

podania informacji, po to żeby mówić też do osób takim językiem, który odpowiada na ich konkretne pytania. Więc całe badanie sprowadziło się do jednego otwartego pytania, ale reakcja moich czytelników – a to już była reprezentatywna grupa – pozwoliła mi bardzo dobrze tę treść dopasować.

Wzięłeś to pytanie je z jakichś źródeł marketingowych czy tak z serca?

Z serca. Nie zastanawiałem się nad tym specjalnie długo, nie chciałem ograniczać możliwości odpowiedzi, więc po prostu zadałem jedno otwarte pytanie. Ludzie nie lubią na takie odpowiadać, ale jeśli to jest tylko jedno pytanie, to raczej byli skłonni do pomocy.

Ja z kolei nie zgodziłabym się z Tobą, bo ludzie, którzy nie lubią mówić o tym, co ich gryzie, nie lubią takich pytań, natomiast jeżeli to jest osoba, która ma jakiś problem, to takie pytanie otwarte pozwala jej się wyzalić, wtedy takie odpowiedzi są najlepsze.

Porozmawiajmy o tym, jak trwała praca nad tym kursem. Wiem, że posiłkowałeś się innymi, co uważam za mądre w Twoim położeniu, czyli wynajmowałeś ludzi, zlecałeś jakieś zadania. Ile kosztowało Cię zrobienie kursu i jakie tam były składniki?

Oczywiście korzystałem z pomocy innych ludzi, na każdym etapie były to inne osoby. Sam pomysł na przygotowanie kursu urodził się w marcu 2016 r., a w kwietniu zadałem to pytanie swoim czytelnikom, w oparciu o które mogłem rozpocząć pracę nad kursem. Dość szybko poszło mi przygotowanie contentu, w sensie treści poszczególnych lekcji i filmów, które tam będą się pojawiać, natomiast stwierdziłem, że sama wiedza, podana nawet w formie przystępnego filmu, to trochę za mało, niż chciałbym dać. I postanowiłem, że oprócz tego zbuduję jeszcze kalkulator. Ja zwykle korzystałem z takich potężnych rozbudowanych Exceli, które mi uwzględniały wszystko w obliczeniach, tylko że one dla przeciętnego zjadacza chleba są przerażające i niewygodne, nawet dla mnie. Więc stwierdziłem, że przygotuję kalkulator internetowy, który w prosty i przejrzysty sposób pozwoli podliczyć wszystko, czyli wysokość rat, ile to będzie w ratach równych, ile w malejących, uwzględnić wszystkie koszty kredytu, zrobić sobie symulację nadpłat w różnych układach, i przy wypłacaniu kredytu w transzach będzie można z tego korzystać.

*Transkrypt podcastu PO NITCE ARIADNY, odcinek 44:
Pierwszy kurs online i 85 tysięcy ze sprzedaży*

Taki kalkulator roboczo nazwałem kalkulatorem niesprzedawowym, gdyż większość kalkulatorów, które są dostępne za darmo w internecie, ma jeden cel: pokazać szybko, który kredyt jest najbardziej opłacalny, nawet jeśli jest on drogi, tylko po to, by taki kredyt sprzedać. Natomiast to był kalkulator niesprzedawowy, bo pokazywał, że kredyt w praktyce jest znacznie droższy, niż nam się wydaje. Oczywiście zaprogramowanie tego kalkulatora wymagało ode mnie trochę czasu. Ja nie jestem programistą, więc zleciłem zaprogramowanie tego kalkulatora, natomiast musiałem przygotować *brief*. Projekt graficzny przygotował we współpracy ze mną grafik, czyli mamy już dwie osoby – programista i grafik. Następnie działanie tego kalkulatora musiało być bardzo dokładnie przetestowane. Sporo osób było zaangażowanych w testy, bo ja sam wyłapałem bardzo dużo błędów w pierwszej wersji, ale tak naprawdę to jest na tyle skomplikowane narzędzie, że musiałem zaangażować osoby, które zajmują się tym zawodowo, i im też za to zapłacić. Dopiero wtedy miałem pewność, że to wszystko jest sprawdzone.

Oprócz tego skorzystałem z pomocy Marcina Hinza, który pomógł złożyć film, dźwięk i wszystko inne, by to ładnie brzmiało i wyglądało. Andrzej Broszkiewicz, który ze mną współpracuje, pomógł mi w przygotowaniu ostatecznych prezentacji. Również wyoutsourcowałem wszystkie sprawy związane z częścią prawną, regulaminami, GODO i polityką prywatności – tutaj bardzo pomógł mi Wojtek Wawrzak z bloga prakReacja – super się z Wojtkiem współpracuje, konkretnie, szybko, gotowe rozwiązania, prawdziwa oszczędność czasu. Korzystałem również z pomocy programistów, żeby ostylewać ten kurs, aby wyglądał i działał tak jak należy, aby zaimplementować wszystkie wtyczki.

Więc wszystko to, czego nie potrafiłem zrobić sam i co zajęłoby mi dużo więcej czasu, gdybym miał to robić sam, outsourcowałem. Natomiast muszę przyznać, że bardzo mocno angażowałem się w każdy szczegół, również dlatego, że to był mój pierwszy kurs, więc sam musiałem poznać tajniki tworzenia tego typu projektu. I muszę przyznać, że zaskoczyło mnie to, jak dużo pracy jest wymagane, żeby coś takiego dobrze przygotować.

Jak w takim razie planowałaś pracę nad kursem? Bo trwała ona długo, najpierw było robienie kalkulatora – mam dostęp do kursu i potwierdzam, że ten kalkulator jest fantastyczny, lubię się bawić tam różnymi liczbami. Takie narzędzie nie jest takim standardowym wyposażeniem kursu, a bardzo je wyróżnia wśród innych kursów on-

line. A jak planowałeś nagranie lekcji, w jaki sposób je ułożyłeś? I jak zaplanowałeś nagrywanie kursu i połączyłeś ze swoją codzienną pracą, bo ktoś inny może nie wyobrażać sobie, żeby mieć na to wszystko czas?

Jednym z powodów, dla którego prace nad kursem trwały długo poza samym kalkulatorem, był też mój nietypowy sposób pracy nad kursem. Ja sobie założyłem bardzo prostą rzecz. Bez względu na to, że robię tak ważny projekt, chcę również dalej prowadzić inne swoje działania. Nie mam zamiaru zaniedbywać swojego życia rodzinnego, sportu czy jakichś innych rzeczy, zrzucać wszystkiego na karb jednego jedyne projektu. Nie. To była najważniejsza rzecz, nad którą pracowałem, ale nie pracowałem nad nią bez wytchnienia, tylko stosowałem metodologię *one thing*, czyli jednej rzeczy. Ponieważ to była jedna najważniejsza rzecz, nad którą pracowałem w ciągu ostatniego roku, każdego dnia pierwsze trzy godziny pracy (przerwa się do nich nie wliczała) w skupieniu pracowałem nad kursem. I początkowo rzeczywiście przygotowałem sobie plan, oszacowałem, ile poszczególne etapy mogą zajmować czasu, ale ponieważ przygotowywałem pierwszy raz taki kurs, okazywało się, że absolutnie nie byłem w stanie tego oszacować w sposób precyzyjny. Więc po pewnym czasie przestałem robić precyzyjne plany, a skupiałem się tylko na tym, żeby bez względu na wszystko poświęcić te trzy godziny najlepszego, najbardziej wartościowego czasu w ciągu mojego dnia pracy na to, żeby ten kurs systematycznie i konsekwentnie posuwać do przodu.

Poza tym, że udało mi się zrobić kurs, z którego jestem bardzo zadowolony, zaowocowało to też innym efektem. Ja cały czas miałem taką świeżość i rześkość, pracując nad nim. I dalej nie jestem zmęczony tym projektem, nie czuję, że coś skończyłem. Cały czas jestem w to zaangażowany, nie ma takiego efektu, że „skończyłem jakiś tam etap, ale się narobiłem”. Nie, jestem zadowolony, jest fajnie, ale jestem pełen entuzjazmu i ochoty, żeby ten kurs dalej rozwijać, dalej prowadzić grupę na Facebooku i mam z tego po prostu mnóstwo funu. Więc dalej jest to ta moja jedna najważniejsza rzecz. Trochę wedle zasady, że to jest słoń, ale każdego słonia da się zjeść, tylko że trzeba to robić po kawałku, a najlepiej zabierać się za to na głodniaka z rana. I w ten sposób udało mi się to zrealizować.

A jeśli chodzi o sekwencję lekcji, to jak to rozplanowałeś?

*Transkrypt podcastu PO NITCE ARIADNY, odcinek 44:
Pierwszy kurs online i 85 tysięcy ze sprzedaży*

Tu były dwie rzeczy. Raz, że wiedziałem, na jakiego typu pytania moi potencjalni kursanci oraz czytelnicy bloga, którzy odpowiedzieli na pytanie o kredyt hipoteczny, chcieliby znać odpowiedzi. Ale wiedziałem również, że istnieje pewien fundament, pewne minimum, które jest niezbędne, żeby podjąć dobrą, mądrą i świadomą decyzję o kredycie hipotecznym. W związku z tym najpierw w czasie tego kursu budujemy ten fundament, aby po kilku lekcjach osoba doskonale potrafiła policzyć wszystkie koszty kredytu, rozumiała, gdzie, z której strony bank czy pośrednik mogą ją skroić na kosztach, i wiedziała, ile tak naprawdę to wszystko kosztuje, i przy użyciu kalkulatora mogła to policzyć. A później przechodzimy do tematów związanych z tym, jak ten kredyt krok po kroku zaciągać, o co pytać doradcę, jak budować historię w BIK-u, czyli wszystkie te inne rzeczy, które wpływają na świadome i mądre zaciągnięcie kredytu hipotecznego. Więc starałem się to ułożyć w taką sekwencję, żeby po skończeniu konkretnych etapów ktoś był o jakąś dodatkową cegiełkę wiedzy mądrzejszy i było mu łatwiej tę decyzję podjąć. Ale całość jest i tak dosyć krótka, bo to jest 12 odcinków, ale stosunkowo krótkich i takich, że tam nie jest tylko moja gadająca głowa, tylko są też animowane prezentacje, więc mam tutaj kursantów, którzy w ciągu dwóch wieczorów tematy załatwili i piszą, że przeszli metamorfozę i zupełnie inaczej patrzą w tej chwili na temat kredytu hipotecznego, więc nie trzeba na to poświęcać nie wiadomo jak dużo czasu.

To prawda, że jak się już to zrozumie, to człowiek inaczej na to patrzy. Ale to jest właśnie ta transformacja, która jest tak ważna przy kursach on-line, że w jak najkrótszym czasie powodujesz, że ktoś coś zmienia, np. patrzenie, zrozumienie, jest w stanie coś zrobić, jak się nauczy. W takim razie jak Ci się udało zrobić ten kurs tak skutecznym i stosunkowo krótkim?

Ja nawet, jak już skończyłem tę pierwszą część kursu, jeszcze raz usiadłem i zacząłem wyrzucać wszystko to, co wydawało mi się zbędne, co nie wydawało mi się konieczne. Dużo czasu poświęciłem na edycję, żeby wywalić wszelkie elementy swojego gadulstwa, wychodząc z prostego założenia, że wystarczy tylko określona ilość wiedzy i nie chciałbym kursantów nią przytłoczyć.

Po drugie to mają być najważniejsze rzeczy, esencja. Wszystkie ciekawostki możemy sobie rozpracowywać później na grupie na Facebooku, ale tu ma być esencja najważniejszych rzeczy dla tych, którzy jej potrzebują.

I po trzecie – ciągła edycja. Kiedyś czytałem wywiad ze Stephenem Kingiem, że jak on już napisze książkę, to potem siada i wycina wszelkiego rodzaju rzeczy, które wydają mu się zbędne, wg zasady *kill your darlings*, czyli zabij swoje ukochane fragmenty, bo one mogą być tylko ukochane dla Ciebie, a nieistotne dla czytelnika. To jest metoda, którą stosuję u siebie na blogu i wszędzie indziej, żeby nie przegadywać, nie lać wody, staram się wyciąć wszystko, co zbędne. I dlatego to jest tak krótkie, jak powinno, i tak długie, jak powinno. W dwa wieczory można mieć temat z głowy.

Podziwiam to, że też byłeś w stanie tak dobrze rozdzielić to, co jest naprawdę ważne, od tego, co zbędne. Bo o kredycie hipotecznym można zrobić z 10 konferencji itd.

Ja skupiłem się na tym, co jest absolutnie kluczowe. I fajnie to się nawet teraz materializuje, bo na grupie na Facebooku mamy właśnie dyskusje o nietypowych przypadkach, np. a co przy budowie, jak tam jest działka uwzględniona jako wkład własny. Więc w kursie jest przede wszystkim ta wiedza, która dotyczy praktycznie każdego kredytobiorcy, a nietypowe sytuacje możemy sobie zawsze rozpracować na Facebooku.

Wróćmy do szczegółów pracy nad kursem, bo miałeś współpracowników. Powiedz, jak ich znalazłeś? Bo ja często dostaję pytania o to, z kim pracować, jak znaleźć kogoś. Ta branża kursów właściwie dopiero rozwija się w Polsce i ciężko znaleźć wiarygodne osoby, na których naprawdę można polegać. W jaki sposób Ty znalazłeś takie osoby?

Tak naprawdę wszystko mogę sprowadzić do dwóch źródeł. Pierwsze to są oczywiście polecenia osób, które znam, np. pytałem się, gdzie mogę znaleźć programistę, który pomoże mi zrobić kalkulator. Natomiast drugie źródło to jest to, że kiedy gdzieś tam przebąkiwałem na blogu o pracy nad kursem czy kalkulatorem, to zgłosiło się do mnie kilka osób z chęcią współpracy. Ja po prostu tym osobom dawałem jakieś mniejsze zlecenia, zadania i dopiero w praniu wychodziło, czy dana osoba rzeczywiście może mi pomóc, czy nie. Niektóre osoby w ten sposób znalazłem. Jestem bardzo zadowolony ze współpracy z nimi. I tak naprawdę to dopiero, gdy razem się już pracuje, kiedy staramy się coś razem zbudować, wychodzi, czy dana osoba jest dobra, czy nie. Żadne tam CV czy

inne rzeczy, bo to rzadko się przekłada na realia, więc już teraz wiem, że jak zacznę szukać osób do kolejnych projektów, będę to robił nawet bardziej świadomie. A tak swoją drogą to bardzo ciekawie mówiła o tym Ola Budzyńska w jednym ze swoich podcastów, natomiast rzeczywiście wspominała o tym, jak rekrutuje osoby do swojego gangu, i chyba następnym razem też taki model rekrutacji zastosuję.

Marcin, ile Cię to kosztowało, skoro współpracowałeś z tyloma osobami? Czy zrobienie tego kursu z innymi opłacało się i jak to wyglądało finansowo?

Nie zamknąłem jeszcze wszystkich podliczeń, nie robiłem ich nawet tak bardzo dokładnie. Specjalnie na potrzeby naszej rozmowy przejrzałem te główne kategorie wydatków, które były. I tak: żeby zrobić kurs, musiałem kupić trochę sprzętu, zmienić aparat, kupić prompter, lampy – to było jakieś 2500 zł. Do tego edycja, złożenie filmu, dźwięku – to 3690 zł, współpraca z grafikiem – 1500 zł, obsługa prawna – 1230 zł, koszty związane z wyglądem, programowaniem skórki, wtyczek itp., kupowanie tych wtyczek i skórek – to 6500 zł, kalkulator z testami, z projektem graficznym, z oprogramowaniem – 8600 zł, i jeszcze tak ze 4 tys. zł kosztowały mnie takie dodatkowe, pozlecane na boku drobniejsze prace. To nie jest takie bardzo dokładne rozliczenie, bo jeszcze czekam na ostatnie faktury, musiałem dokonać pewnych szacunków, a po drugie, ponieważ kurs cały czas się sprzedaje, ja się rozliczam kwartalnie, więc jeszcze nie robiłem podsumowania, ale już widać, że z takim kalkulatorem kurs kosztował mnie 28 tys. zł brutto. Widzę dużo miejsc, gdzie można na tym przyoszczędzić i pewnie kolejne kursy będą tańsze. Ale faktycznie realnie tyle pieniędzy wydałem, więc jeśli dodamy do tego, lekko licząc, 750 godzin mojego czasu pracy i zestawimy to z tymi 85 tys. zł, czyli z trzech pierwszych trzech dni, to nie jest jakiś superrentowny projekt, przynajmniej na ten moment. Ale ja go jeszcze tak naprawdę nie zacząłem promować.

Powiedziałeś, że to jest produkt skalowalny, czyli w pewnym momencie następuje zwrot z inwestycji.

Tak, oczywiście, on już na siebie zarobił, przy założeniu, że nie wyceniamy tam specjalnie mojego czasu pracy. Angażując czas pracy w projekty z firmami czy w jakieś inne działania, pewnie w sumie zarobiłbym więcej niż do tej pory na kursie, ale wierzę w to, że to dopiero początek. Teraz pracuję nad tym, żeby przygotować afiliacje pod ten kurs, czyli

żeby każda osoba, która prowadzi blog czy ma profil na Facebooku, korzystała z mojego kursu, zna go i chciałyby go polecić dalej, mogła również ze mną na tym zarabiać.

Wspomniałeś o przyoszczędzeniu na pewnych rzeczach, więc na czym można ewentualnie oszczędzić, by skorzystać z Twojego doświadczenia?

To były moje błędy wynikające z tego, że pewnych rzeczy nie byłem w stanie przewidzieć, coś tam źle zaprojektowałem i później trzeba było to odkręcić i były poprawki, iteracje spowodowane głównie moimi błędami, brakiem doświadczenia. Więc ja już widzę, gdzie można przyoszczędzić, ale wydaje mi się, że jeżeli ktoś zamierza robić kurs i chce go zrobić dobrze, to musi się liczyć z tym, że to będzie kosztowało o kilkanaście tysięcy pewnie więcej, chyba że to jest coś prostszego, to na pewno można to zamknąć w niższych kwotach. Ale też nie patrzyłem na ten projekt tak, że na każdej jednej rzeczy chcę przyoszczędzić, bo będę robił też kolejne kursy, więc dla mnie jest to również inwestycja w wiedzę, doświadczenie i w relacje z osobami, z którymi będę dalej współpracował.

Wspomniałeś o sprawach technicznych dotyczących kursu. Jakich programów używasz zarówno do tego, żeby kurs stał na odpowiedniej platformie, jak i do promocji, np. obsługi e-maili. Jakie oprogramowanie mógłbyś polecić, z czego nie byłeś zadowolony?

To są tak naprawdę bardzo proste narzędzia, podstawowe. Prezentacje są robione w PowerPoincie, oczywiście to jest zaprojektowane przez grafika, przygotowane ikony itp., ale dobrze zrobione animacje w PowerPoincie, które później są złożone z filmem, w zupełności wystarczają. Korzystałem z Camtasii do robienia screencastów, z Vimeo, gdzie hostuję filmy. Jeśli chodzi o edycję dźwięków, to korzystałem z Audacity – to zupełnie bezpłatny program. Mam dwie listy mailingowe i w tej chwili korzystam z dwóch platform: FreshMail, a do promocji kursu – MailChimp. Kurs stoi na zwykłej przekształconej przez mojego grafika skórcie kupionej na ThemeForest. A wtyczka sprzedażowa, z której korzystam, to WooCommerce – ona fakturuje, jest zrobiona przez polską firmę WP Desk. I wtyczka WooCommerce Memberships, też płatna, która ogranicza dostęp do kursów. Bardzo podstawowe rozwiązania. Ja sobie wymarzyłem, aby mieć po prostu coś własnego, co potem będę mógł błyskawicznie replikować i robić kolejne kursy, żeby już

się nie przejmować tymi sprawami technicznymi, które też jednak zajmują sporo czasu.

Wtyczki sam konfigurowałeś, czy miałeś kogoś do pomocy?

Tak jak podawałem w kosztach, te wszystkie prace związane z przygotowaniem platformy to 6500 zł. To było po to, żeby to odpowiednio oscylować, by to wszystko ze sobą działało i było sprzężone. Więc oczywiście korzystałem z pomocy programistki. Wtyczka do płatności to Przelewy24, to też pod WooCommerce. I tyle. Od strony technicznej to było naprawdę proste.

Przejdźmy do tematów sprzedaży i promocji. Marcin, Twój kurs jest dostępny dla kursantów od razu, czyli Twoja wtyczka powoduje, że po zakupie kursant od razu widzi całą treść kursu. Czy stoi za tym jakaś filozofia, że zrobiłeś to w ten sposób, a nie np. jedna lekcja dziennie i rozłożyć to jakoś bardziej w czasie?

Sama wtyczka ma opcję tzw. *content dripping*, gdzie można ustawiać to, by lekcje były dostępne po jakimś czasie, ale ja nie chciałem tego robić z bardzo prostego powodu. Bo osoby, które kupują kurs, są w różnej sytuacji. Część z nich będzie zaciągała kredyt za rok czy dwa, więc po prostu chcą zdobyć wiedzę i przygotować sobie solidny fundament, ale są też takie osoby, które piszą do mnie, że: „Marcin jest piątek, a w poniedziałek jestem umówiona na spotkanie z doradcą czy z pośrednikiem kredytowym i czy zdążę ten kurs przerobić?”. Więc stwierdziłem, że po prostu tutaj sobie kursanci bez problemu będą w stanie dopasować czas współpracy z kursem, a dodatkowo jest jeszcze kalkulator, który ma służyć temu, żebyśmy mogli sobie pójść z taką przygotowaną przeze mnie checklistą, zadać wszystkie właściwe pytania o koszty pośrednikowi, wrócić do domu i w kalkulatorze na spokojnie wszystko policzyć. Dlatego nie chciałem w żaden sposób tego narzucać. Kurs to ma być fundament, który sobie obejrzymy, strawimy, nie musimy tam wszystkiego po aptekarsku zapamiętywać. Starłem się też to robić w taki sposób, żeby były podsumowania, by to wszystko samo wchodziło do głowy. Po takim kursie jesteśmy uzbrojeni w wiedzę i mamy jeszcze dodatkowo kalkulator, więc tak naprawdę możemy z doradcami, pośrednikami rozmawiać jak równy z równym. Nie chciałem w żaden sposób narzucać ram czasowych na to, jak długo miałby ktoś taki kurs sobie przerabiać.

Czyli idąc tym tokiem myślenia, w jaki sposób będzie dostępny ten kurs? Czy on będzie w stałej sprzedaży? Czy czujesz, że jak ktoś będzie potrzebował, to będzie

mógł go kupić? Bo często jest tak, że ludzie sprzedają kursy w tzw. akcjach sprzedażowych, czyli są dostępne przez jakiś czas, później nie można ich kupić. Jak Ty to będziesz robić?

Mam mieszane uczucia, bo wiem, że od strony sprzedażowej i marketingowej rzeczywiście takie zamykanie kursu, odczekanie kilku miesięcy, otworenie kursu na nowo, zebranie listy mailingowej i sprzedaż ma zdecydowanie większy sens, działa tu na ludzi presja czasu, świadomość tego, że jest efekt niedostępności. Marketingowo to ma oczywiście większy sens, ale z drugiej strony mam gdzieś z tyłu głowy misyjne podejście do tej swojej pracy i myślę sobie, że ludzie jednak cały czas biorą te kredyty hipoteczne. Chciałbym, aby każda osoba, która znajdzie się w takiej potrzebie, mogła po prostu wejść na stronę kursu i go zakupić, bez względu na to, czy wie o nim z akcji marketingowej, czy od innego mojego kursanta, czy z jakichkolwiek innych dowolnych źródeł. Więc na razie ten kurs jest otwarty. Jedyne, o czym myślę, to to, że z czasem będę podnosić ceny, jeśli okaże się, że mam jakiś problem z obsługą zbyt dużej liczby osób, ale póki co nie grozi mi to, więc na ten moment stwierdziłem, że kurs zostawię otwarty do momentu, aż wystąpią jakieś rzeczy, które sprawią, że warto będzie zmienić decyzję. Na razie można go spokojnie kupić.

Mówiąc o akcjach marketingowych, powiedziałaś, że planujesz afiliację, czyli współpracę z partnerami. W jaki sposób zamierzasz promować i przede wszystkim w jaki sposób do tej pory promowałaś ten kurs? Bo powiedziałaś, że nie jesteś specjalistą od marketingu, tylko od finansów. Jak sobie poradziłaś z tą kwestią? Bo to jest coś, co blokuje wiele osób, bo są specjalistami w swojej dziedzinie, a ciężko przychodzi im promowanie własnej pracy.

Nie jestem tu wyjątkiem. Ja też byłem przede wszystkim skupiony na pracy nad kursem. I tak naprawdę wcale go nie komunikowałem, tylko gdzieś tam przebąkiwałem, bardziej w charakterze tłumaczenia się swoim czytelnikom, dlaczego pewne publikacje pojawiają się później, niż im obiecałem.

Przebąkiwanie też jest formą promocji.

Tak, ale to było mocno nieświadome, natomiast to, że sprzedaż przedpremierowa poszła tak dobrze, w dużej mierze zawdzięczam tak naprawdę Tobie. I chciałem Ci bardzo

*Transkrypt podcastu PO NITCE ARIADNY, odcinek 44:
Pierwszy kurs online i 85 tysięcy ze sprzedaży*

serdecznie podziękować, bo to Ty otworzyłaś mi na to oczy, to Ty skomunikowałaś się ze mną, podesłałaś mi linki do swoich podcastów, które pomogły mi zrozumieć, że warto mówić o pracy nad kursem, o postęпах, o tym, że zbliża się premiera dużo wcześniej niż moment, w którym tę pracę skończymy. Twoje podpowiedzi i konsultacje z Tobą były bardzo pomocne. Więc zawdzięczam ten sukces przy sprzedaży kursu w ogromnej mierze Tobie.

A jak konkretnie to robiłem? Mam społeczność na blogu, spora część czytelników bloga „Finanse bardzo osobiste” to są również osoby, które korzystają z kredytów hipotecznych lub planują z nich korzystać, i to w głównej mierze do nich była skierowana promocja. Komunikowałem się na blogu, na Facebooku, przygotowując wpisy na temat kalkulatora, pisząc, co w nim dokładnie będzie, na jakim etapie przygotowań jest kurs, ale to już bliżej tej promocji. Ba, nawet na jeden dzień przed musiałem przesunąć o 48 godzin premierę kursu, bo hosting zaczął nawalać i musiałem zmienić dostawcę. Bardzo pomógł mi w tym Patryk Kozioł z opiekunbloga.pl, nagrałem wtedy film o czwartej w nocy i powiedziałem ludziom: „Nie dam rady, nie będzie premiery”. Okazało się, że przyjęło się to bardzo dobrze. Więc potwierdzam, że Twoje dobre rady, podpowiedzi znakomicie działały, na tyle dobrze, że na liście mailingowej osób zainteresowanych kursem – takiej osobnej liście, niezależnej od mojego newslettera – znalazło się 1125 adresów e-mail, a 521 osób, czyli 45,22%, dokonało zakupu, więc myślę, że to jest bardzo fajna konwersja.

Ta komunikacja przedpremierowa to jest w dużej mierze Twoja zasługa, plus to, że ja bardzo otwarcie komunikowałem, dla kogo jest ten kurs, a dla kogo nie. Jak ktoś mnie pytał, że będzie szukał nieruchomości inwestycyjnej na wynajem i czy znajdzie takie informacje w kursie, to ja szczerze pisałem, że nie. A jak ktoś mi pisał, że za pięć lat będzie kupował mieszkanie i czy warto teraz się z tym zapoznać, to mu napisałem, żeby się wstrzymał i poczekał aż do czasu, kiedy będzie tego bardziej potrzebował. Więc rzeczywiście na liście tych adresów znalazły się osoby, do których rzeczywiście ten produkt był przeznaczony.

Jeśli chodzi o promocje „po”, to ja nie jestem marketingowcem, nie rozmyślałem tak naprawdę o tym, wprowadzam bardzo podstawowe rzeczy, aby kurs był bardziej widoczny u mnie na blogu, taka czysta higiena. Kolejnym krokiem będzie oczywiście program afiliacyjny, gdyż uważam, że kurs jest bardzo wartościowy i osoby, które piszą na

tego typu tematy, będą miały okazję zarobienia ze mną na tym kursie, bo chcę się podzielić ceną bardzo konkretnie, nie 5%, nie 10%, ale ok. 30%, więc wydaje mi się, że to będzie bardzo atrakcyjna afiliacja. Na kolejne działania marketingowe przyjdzie czas, skieruję je do takich osób, które jeszcze mnie nie znają. W pierwszej kolejności chcę się skoncentrować na tych, których nie muszę przekonywać do tego, że jak ja coś robię, to jest to dobra jakość, dopiero później będę wychodził na szeroki rynek i liczył na pomoc moich kursantów, którzy już teraz dzielą się ze mną pozytywnymi opiniami. I w ten sposób to będę chciał robić. Co do reszty pewnie będę szukał specjalistów, bo nie znam się na tym.

Ostatni temat, który chciałabym poruszyć, to cena kursu. Wrzuciłeś taki post, że nie jesteś marketingowcem i chciałbyś zapytać ludzi, ile by dali za taki kurs. Wg mnie jest to kontrowersyjny ruch. Chciałabym wiedzieć, dlaczego tak zrobiłeś i jak to wyszło.

Nie miałem pojęcia, jak ten kurs wycenić. Jak się pracuje nad czymś bardzo długo i to się robi takim naszym dzieckiem, to wydaje Ci się, że to jest super i powinno mnóstwo kosztować. Wydałem na to tyle pieniędzy bez żadnej gwarancji, że to sprzedam, to teraz sobie odkuję. Z drugiej strony słuchałem zachodnich guru od sprzedaży kursów on-line – od Pata Flynna przez Michaela Hyatta, Amy Porterfield po króla kursów on-line Ramita Sethi – tam wszyscy szli w wysoką cenę, bo to dobra jakość. Ale ja cały czas z tyłu głowy miałem coś innego. To ma jednak pomóc wielu osobom i stwierdziłem lepiej, że zapytam się o to po prostu osób, które zapisały się na listę zainteresowanych kursem. Zadałem im trzy pytania. Zapytałem o to, jaki budżet mniej więcej przeznaczyliby na zakup takiego kursu, jaka cena byłaby dla nich absolutnie zaporowa i co jeszcze chcieliby mi powiedzieć na temat ceny. I jakkolwiek odpowiedzi na pytania zamknięte były pocieszające, bo to pokazywało, że ludzie chętnie zapłacą za mój kurs całkiem spore pieniądze, to w komentarzach zaczęły się przewijać takie rzeczy jak to, że ktoś pisał: „Cenię Twoją pracę, wiem, że kurs będzie wysokiej jakości, ale jestem na etapie wychodzenia z długów i nie mogę sobie pozwolić na droższy kurs” albo: „Pomyśl też o osobach z prowincji”.

Pytanie, czy ta osoba powinna brać kredyt hipoteczny...

To jest zupełnie inna sprawa, oczywiście nie powinna brać takiego kredytu i tak jej

odpowiedziałem, ale gdzieś pojawia się informacja, że ktoś chciałby, abym pomyślał o osobach z prowincji, z mniejszych miast, nie tylko w takiej perspektywie warszawskiej, bo tam ludzie muszą się zmierzyć z innymi realiami. I zadałem sobie pytanie: po co robisz ten kurs? Po to żeby nie wiadomo ile zarobić? Gdybym chciał zarobić, to bym wszedł w inne komercyjne pomysły, które mam. Chcę na tym dobrze zarobić, ale chcę też, żeby to było szeroko dostępne. Jeśli ktoś ma wydać 200 zł i zaoszczędzić na tym 1000 zł, to to jest dobra inwestycja, a jeśli zaoszczędzi dzięki tym dwóm słówom znacznie więcej pieniędzy, to już jest superfajna inwestycja. I stwierdziłem, że chcę sprawić, żeby tu nie było bariery wejścia. Dałem ten kurs po bardziej atrakcyjnych cenach i jestem z tego bardzo zadowolony. Naprawdę nie benchmarkowałem się do rynku, wiem, że ceny są znacznie poniżej tych rynkowych, poniżej tego, ile powinny kosztować kursy on-line, ale z tyłu głowy mam to, że to ma być szeroko dostępne, i póki co takie ceny trzymam.

Uważam, że to był bardzo odważny ruch i bardzo spójny z tym, co reprezentujesz sobą na blogu.

To, co piszę, to, co robię, to jest mój świat, moja pasja, ja po prostu tak myślę, i przekonałem się po raz kolejny, że najlepiej jest podejmować tego typu decyzje, które są zgodne z tym, co czujemy w środku, a niekoniecznie z jakimiś ogólnymi zasadami, które są promowane. Gdybym sprzedał dwa razy mniej kursów i zarobił na nich trzy razy więcej, byłbym mniej zadowolony niż teraz.

Chciałbyś coś jeszcze dodać na zakończenie, np. dla osób, które chcą robić kurs, ale nie są pewne, czy to jest dla nich? Może powiedz, dla kogo on nie jest?

To jest duży projekt, który wymaga dużego zaangażowania czasu, ale przede wszystkim dużej świadomości tego, co tak naprawdę robimy, po co i dla kogo. Musimy pamiętać, że to nie ma być kurs dla nas, coś na zasadzie: „Zobaczcie, jaki jestem mądry, ile ja wiem i potrafię o tym opowiadać”. To ma być coś, co w realny sposób pomoże kursantom. I żeby takie było, to trzeba z tymi potencjalnymi kursantami dobrze się komunikować, otwarcie ich pytać, znać ich problemy, mówić do nich ich językiem, takim, jaki oni chcą usłyszeć. Myślę, że to jest bardzo ważne. I korzystać jednak z porad osób, które zjadły na tym zęby, bo nasze założenia, to, co nam się wydaje, może być bardzo odległe od tego, co tak naprawdę działa.

*Transkrypt podcastu PO NITCE ARIADNY, odcinek 44:
Pierwszy kurs online i 85 tysięcy ze sprzedaży*

Są dwie metody uczenia się: jedna to jest metoda uczenia się od osób, które już popełniły pewne błędy, i oczywiście trzeba im za to zapłacić, a druga to jest uczenie się na własnych błędach – ona jest jednak w ostatecznym rozrachunku droższa. Dlatego zachęcam, by korzystać z doświadczenia osób, które się na tym znają, a dużo fajnych materiałów można na ten temat znaleźć. Mówiłem, Ariadna, o Twoich podcastach – zdecydowanie je polecam!

Dzięki. Podobało mi się to, co powiedziałaś o tym, żeby słuchać swojego przeczucia. Myślę, że niekoniecznie robić to, co się wydaje, ale tak jak mówisz, najpierw zobaczyć, co jest, jakie są reguły gry, a później złamać je w takich momentach i wprowadzić swoje.

Tak, i jeżeli ktoś ma już jakąś społeczność, prowadzi blog, profil na Facebooku – mnie to zawsze zadziwia, jak ludzie są chętni do pomocy i jak chętnie dzielą się swoimi opiniami i zdaniem – i grzechem byłoby z tego nie skorzystać, nie zadać tych pytań, nie sprawdzić, co oni o tym myślą. To jest czasem trudne, bo gdzieś tam się boimy, wstydzimy, obawiamy, ale zdecydowanie warto to zrobić, bo to bardzo poszerza nasz sposób patrzenia na tego typu projekt jak kurs.

Marcin, bardzo dziękuję Ci za tę rozmowę i do usłyszenia niedługo!

Dziękuję bardzo za zaproszenie i pozdrawiam wszystkich Twoich słuchaczy!

Bardzo dobrze rozmawiało mi się z Marcinem, lubię takie podejście, kiedy ktoś robi biznes na swoją modłę. Czyli uczy się, widzi, co jest wokół, ale robi pewne rzeczy inaczej, w taki sposób, w jaki czuje i jaki bardziej pasuje do niego, do jego marki i biznesu.

Dlaczego Marcin w ogóle dodał kurs on-line do swojej oferty? Przede wszystkim widział, że wiedza na temat kredytu hipotecznego była bardzo ograniczona, szczególnie jeśli chodzi o wiarygodną wiedzę. Bo taka wiedza, która jest dostępna za darmo, przeważnie jest sponsorowana przez którąś ze stron, zwykle przez banki. Mówiąc delikatnie, nie jest wiarygodna. Wiadomo, że bankom zależy na tym, by sprzedać nam jak najdroższy produkt i żebyśmy go wzięli, nawet jeśli nie do końca nas na to stać. I Marcin poczuł, że powinien coś z tym zrobić, a oprócz tego chciał do swojego portfolio dodać produkt, który jest

*Transkrypt podcastu PO NITCE ARIADNY, odcinek 44:
Pierwszy kurs online i 85 tysięcy ze sprzedaży*

skalowalny. Bo Marcin zarabia na afiliacjach, na współpracy, ewentualnie konsultacjach czy jakichś wspólnych projektach, natomiast nie miał produktu, który byłby skalowalny, czyli praca, którą wkłada np. w sprzedaż kursu 30 osobom, jest mniej więcej podobna do sprzedania go 500 osobom. Jest jakaś różnica we wsparciu kursowym, natomiast nie jest ona wielka, ale zarobek między 30 a 500 osób jest dużo większy. Marcin podkreślił też, że kurs on-line nie jest do końca pasywny, bo po prostu trzeba w niego włożyć pracę i nad nim czuwać, więc nie jest to taki święty Graal jak w przypadku obligacji, o których możesz zapomnieć i które same zarabiają. Z kursem trzeba się jeszcze troszeczkę napracować.

A jak Marcin wybrał temat? Przede wszystkim było to coś, na czym się świetnie znał. Miał bardzo duże doświadczenie, jeżeli chodzi o kredyt hipoteczny, zarówno jako osoba odpowiedzialna za udzielanie innym kredytów, jak i taka, która sama miała kredyt. Marcin miał zgromadzoną społeczność, która już interesowała się tym tematem, i zbudował ich zaufanie. Marcin ma też taką fajną cechę, że potrafi wytłumaczyć rzeczy, które są skomplikowane, w sposób prosty. Podobało mi się to zdanie, które sam usłyszał: „Mówić trudno o rzeczach trudnych to każdy głupi potrafi”. Jeśli kiedyś będziesz pracować nad swoim kursem, zastanów się na tym i weź to sobie do serca, bo bardzo wiele osób ma przekleństwo wiedzy i używa terminologii, która jest niezrozumiała dla kursanta, czytelnika i przez to w pewien sposób zaprzepaszcza możliwość zrozumienia tego, co chce przekazać. Marcin bardzo roztropnie zapytał ludzi, czego potrzebują w danym temacie, i dzięki temu uzyskał świetny plan na cały kurs.

A jak zaplanował sobie pracę? Przede wszystkim mądrze. Korzystał z pomocy wykwalifikowanych osób. Nie uczył się wszystkiego sam. Trudno mi sobie wyobrazić, aby się uczył programowania, żeby stworzyć swój kalkulator, po prostu zlecił to komuś, kto się na tym lepiej zna, podobnie z rzeczami typu obsługa prawna, edycja materiałów, wycinanie audio, wideo itp.

Marcin mądrze zaplanował sobie pracę nad tym kursem. Przez trzy pierwsze godziny dziennie każdego dnia pracował nad nim. To był jego główny projekt, na którym robił małe postępy, ale wytrwale. Nie miał precyzyjnego planu, ile każdego dnia ma zrobić, natomiast ten czas przeznaczal na pracę. Czasami niektóre rzeczy się nie sprawdzały, jeśli chodzi o planowanie na wyrost, więc po prostu przestał w ten sposób planować.

Zakładał sobie poświęcenie tego czasu tylko na ten temat.

Bardzo ważnym założeniem w tym kursie było to, żeby przeprowadzić kursanta z punktu A do B jak najszybciej, bez lania wody. Marcin mówił o tym, jak dużo wycinał ze swoich filmów, ze scenariusza do swoich filmów, by zrobić to jak najszybciej. Czasami zdaje nam się, że im dłuższy kurs, tym wartościowszy, ale tak nie jest. Najważniejsze jest to, by kursant uzyskał efekt. I nieprzeciążanie go, nieprzytłaczanie swoją wiedzą, którą się ma, nawet jeśli jest bardzo obszerna na dany temat, to nie jest cel sam w sobie. Ważne jest, żeby kursant zrozumiał i przeszedł z punktu A, czyli brak wiedzy o kredycie hipotecznym, do B, czyli dużo wiedzy o kredycie hipotecznym, na tyle, żeby świadomie móc podjąć dobrą decyzję odnośnie do wzięcia kredytu hipotecznego.

Kolejne ważne pytanie, które się nasuwa przy pracy nad kursem, to: za ile ten kurs sprzedać, jak go wycenić. Ja sama nie lubię pytać ludzi o to, za ile powinnam sprzedać kurs. To, co robię, to porównuję swoje wymyślone ceny do cen konkurentów i odnoszę się do tego, jaką wartość daje dany kurs. Bo jeżeli po jego przejściu kursant jest w stanie np. więcej zarabiać czy uzyskać jakieś umiejętności, które dadzą mu bardzo konkretne korzyści, to dużo łatwiej taki kurs sprzedać i wyżej wycenić.

Z kolei Marcin zapytał swoją społeczność w ankietach, ile ludzie chcieliby i mogliby maksymalnie zapłacić za kurs. I miło się zaskoczył, bo dużo osób twierdziło, że byliby w stanie zapłacić kilkaset złotych, a nawet więcej, ale u Marcina przeważało poczucie misji i świadomość, kim jest jego odbiorca, czy taką osobę stać na większy i bardziej rozbudowany, czy na droższy kurs. Pamiętaj, że cenę zawsze możesz podnieść, natomiast obniżanie jej już niezbyt dobrze wygląda wizerunkowo. Osoby, które kupiły drożej, będą się czuły oszukane.

Jakie rady miał Marcin odnośnie do promocji kursu? Przede wszystkim korzystanie z wiedzy, która jest dostępna. Czyli słuchanie podcastów, jak np. tego, czytanie książek, blogów, ciągłe uczenie się. Naprawdę jest bardzo dużo darmowej wiedzy w internecie i można się wiele dowiedzieć, nawet nie wydając grosza. Z tym że jeżeli chce się to zrobić szybciej i sprawniej, to lepiej skorzystać z pomocy mentora czy kupić kurs, po prostu dlatego, że wiedza, która jest zebrana w jednym miejscu, jest bardziej uporządkowana i bardziej przeprowadza Cię krok po kroku, a mentor może odpowiedzieć na wszystkie

*Transkrypt podcastu PO NITCE ARIADNY, odcinek 44:
Pierwszy kurs online i 85 tysięcy ze sprzedaży*

Twoje pytania i dostosować się wręcz do Twojego przypadku. I kiedy już poznasz te wszystkie reguły, to zacznij je łamać. Pamiętaj, że wszelkie sposoby promocji mogą działać u innych, ale nie muszą działać u Ciebie, albo możesz po prostu nie czuć, że chcesz się w ten sposób promować – i to też jest w porządku. Nie chodzi o to, żeby promocja była konkretna, tylko skuteczna, więc możesz wypracować swoją własną metodę promocji.

Postępuj zawsze w zgodzie ze swoimi wartościami. Nie rób czegoś dlatego, że inni tak robią. I korzystaj z pomocy swojej społeczności zarówno po to, żeby znaleźć fajne osoby do współpracy, jak i po to, by uzyskać feedback czy wręcz pomoc w promocji, w roznoszeniu słowa na temat tego, że taki kurs właśnie powstał – tak właśnie jak zrobił Marcin.

A co jeżeli nie mam społeczności? Marcin tu bardzo oparł się na swoich czytelnikach, co poszło mu świetnie, oni go bardzo lubią. Natomiast co masz zrobić, jeśli dopiero zaczynasz i nie masz jeszcze zbudowanej społeczności? Po prostu ją zbudować. Buduj od podstaw. Marcin założył swój blog już kilka lat temu. Uzyskanie zaufania trwa jakiś czas. Polecam do posłuchania moje odcinki podcastu: [odcinek 19. jak budować biznes on-line](#) – tam przeprowadzam przez cały ten proces budowania biznesu, [odcinek 20](#) mówi o tym, jak zrobić badanie rynku, w [26. odcinku](#) rozmawiam z Derekiem Halpernem, który jest jednym z najbardziej znanych amerykańskich specjalistów od marketingu internetowego. Mówimy o tym, jak wygląda biznes oparty na kursach on-line. [Odcinek 35.](#) to wywiad z Andrzejem Tucholskim, w którym rozmawiamy o publikacji wartościowych treści w internecie, które budują markę i społeczność. I [odcinek 43.](#) to wywiad z Markiem Jankowskim z „Małej Wielkiej Firmy”, gdzie skupiliśmy się dosyć mocno na podcastach, ale tak naprawdę każdą poradę możesz zastosować też do bloga czy do wideo i w ten sposób publikować wartościowe treści, które będą skupiać wokół Ciebie wartościowe osoby.

Marcin zdradził też taki prywatny szczegół, mianowicie staramy się obecnie z mężem o kredyt hipoteczny. Ja ze swojej strony chciałam bardzo polecić kurs Marcina. Uczymy się w tej chwili z niego i uważamy – i ja, i mój mąż – że jest naprawdę super, prosto i zwięźle wszystko tłumaczy. Do tego jest jeszcze ten kalkulator, który naprawdę bardzo fajnie pokazuje, ile naprawdę dana oferta banku kosztuje. Rzadko zdarza mi się

*Transkrypt podcastu PO NITCE ARIADNY, odcinek 44:
Pierwszy kurs online i 85 tysięcy ze sprzedaży*

reklamować czyjś kurs, bo teraz nie przechodzę przez wiele kursów, ale bardzo chętnie dołączę do programu afiliacyjnego Marcina, będę polecać ten kurs, bo znam go dobrze i jestem pewna, że jest bardzo skuteczny. Link do tego kursu znajdziecie w notatkach do tego odcinka podcastu.

Na zakończenie jeszcze takie małe ogłoszenie. Od początku istnienia mojego biznesu wspieram Szlachetną Paczkę. Szlachetna Paczka to organizacja, która wyciąga ludzi z biedy, daje im jednorazową pomoc, nadzieję, że mogą lepiej, i pobudza ich do lepszego życia. Robią to w ten sposób, że w okolicach świąt wolontariusze najpierw typują rodziny, które najbardziej potrzebują jednorazowej pomocy, następnie darczyńcy na stronie internetowej wynajdują rodziny, które chcą wesprzeć, którym chcą kupić wielką paczkę świąteczną, i następnie zbierają pieniądze np. wśród znajomych na to, żeby wesprzeć tę konkretną rodzinę, kupić im te rzeczy, zawieźć do centrum Szlachetnej Paczki, która z kolei dostarczy je do rodzin. Oprócz tego, że wspieram samą organizację jako biznes, to w zeszłym roku zrobiłam taką akcję razem z kilkoma szlachetnymi osobami. Zebraliśmy pieniądze. Było to ponad 6 tys. zł i jednej rodzinie zrobiliśmy święta nie z tej ziemi. Kupiliśmy jej węgiel, kuchenkę, ubrania, jedzenie, chemię, nawet wizytę u okulisty i okulary, na które nie było ich stać, więc naprawdę fantastyczna inicjatywa. W zeszłym roku były to głównie konsultacje, których udzielałam ja i osoby ze mną współpracujące na zasadzie przekazywania całkowitego dochodu na tę konkretną rodzinę. W tym roku mam zamiar pomóc dwóm rodzinom i zbieram już właśnie osoby, które będą chętne do tego, żeby oddać swój kurs czy książkę, konsultacje itp., po to żeby kupcy mogli przekazać pieniądze na te konkretne rodziny, na które będziemy zbierać. Więc jeżeli chodzi o mnie, to będzie można nabyć bardzo ograniczoną ilość konsultacji charytatywnych i również mój kurs on-line w 30 dni. Informacje na temat tej akcji będą na moim [fanpage'u „Po nitce Ariadny”](#) oraz w e-mailach. Więc jeżeli jesteś na liście, to na pewno dostaniesz informacje, a jeżeli nie, to zapisz się na moją listę.

Linki do wszystkich ciekawostek, narzędzi, blogów, podcastów będą w notatkach do tego odcinka podcastu na stronie ponitceariadny.pl/44. Zachęcam Cię, żeby tam zajrzeć. A tymczasem proszę Cię, żebyś podzieliła się informacją o tym odcinku z jedną osobą, której wiesz, że mógłby pomóc, która jest zainteresowana kursami on-line. A Tobie dziękuję za wysłuchanie tego odcinka i do usłyszenia.

*Transkrypt podcastu PO NITCE ARIADNY, odcinek 44:
Pierwszy kurs online i 85 tysięcy ze sprzedaży*

Dziękuję Ci za spędzenie ze mną czasu i wysłuchanie tego odcinka podcastu. Aby przeczytać notatki i posłuchać innych odcinków wejdź na moją stronę ponitceariadny.pl. Jeśli chcesz, aby również inne kobiety chcące rozwinąć swój biznes on-line odkryły ten podcast, zostaw mi recenzję w iTunes. I pamiętaj, jak mówił Henry Ford: „Jeśli sądzisz, że potrafisz, to masz rację. Jeśli sądzisz, że nie potrafisz, również masz rację”.