

Dariusz Pichalski

autor bloga zakladaniestronwww.pl



5 sposobów

**na darmowy i skuteczny
e-marketing w małej firmie**

SPIS TREŚCI

WSTĘP	3
Daj mi jedną godzinę, a udowodnię Ci, że marketing internetowy i pozyskiwanie nowych klientów może być nie tylko proste, ale i darmowe.....	3
Pierwszy krok już zrobiłeś, pobrałeś ten ebook, teraz musisz działać.	4
1. POZYSKUJ KLIENTÓW Z MAP GOOGLE	4
Uzupełniamy podstawowe dane firmy w Twojej wizytówce.	6
Dodaj zdjęcia do swojej wizytówki Google	7
Opinie na mapach Google	8
Wskazówki dojazdu, czyli trik, który warto wykorzystać.	10
Zamieść w wizytówce Google swoje produkty lub usługi lub ofertę.....	11
2. STRONA INTERNETOWA. TWOJE CENTRUM DOWODZENIA..	12
Własna strona internetowa za darmo, za jednym kliknięciem.	14
3. TWÓRZ WARTOŚCIOWE TREŚCI, DZIEL SIĘ WIEDZĄ	16
Google, Facebook, Youtube.....	16
Google.....	17
Youtube.....	17
Facebook.....	18
Płatna reklama a Facebooku.....	20
4. E-MAIL MARKETING	21
Po co zbierać adresy mailowe?	21
Jak zbierać adresy mailowe?.....	22
5. WYRÓŻNIJ SWOJĄ OFERTĘ	23
PODSUMOWANIE	24

WSTĘP

Nie znam Cię osobiście, nie wiem jaką działalność prowadzisz, wiem natomiast, że chciałbyś wejść na wyższy poziom i pozyskiwać więcej klientów z internetu. Być może masz za sobą już jakieś niekoniecznie pozytywne doświadczenia z e-marketingiem i zraziłeś się do niego. Może w Twoim przypadku okazał się nieskuteczny, lub uznałeś, że jest za drogi w stosunku do jego skuteczności.

DAJ MI JEDNĄ GODZINĘ, A UDOWODNIĘ CI, ŻE MARKETING INTERNETOWY I POZYSKIWANIE NOWYCH KLIENTÓW MOŻE BYĆ NIE TYLKO PROSTE, ALE I DARMOWE.



Ja nazywam się Dariusz Pichalski i od 8 lat zajmuję się tworzeniem stron internetowych, które zarabiają na swoich właścicieli. **Jestem również certyfikowanym specjalistą Google** w zakresie marketingu internetowego. Swoją wiedzę dzielę się na moim



blogu zakladaniestronwww.pl do obserwowania, którego serdecznie Cię zachęcam.

PIERWSZY KROK JUŻ ZROBIŁEŚ, POBRAŁEŚ TEN EBOOK, TERAZ MUSISZ DZIAŁAĆ.

A ja Ci pokażę co zrobić . Krok po kroku. Będę starał się pisać językiem zrozumiałym, tak byś nie miał żadnych problemów z wdrożeniem tej wiedzy w życie.

1. POZYSKUJ KLIENTÓW Z MAP GOOGLE


Jeśli prowadzisz lokalną firmę to, wizytówka Twojej firmy w mapach Google może przynieść Ci sporo nowych klientów. Bardzo często to pierwszy i jedyny kontakt z Twoją firmą w internecie. To tu użytkownik dostaje lub nie informacje o Twojej firmie lub produkcie, który szuka. Warunek by Cię tu znalazł jest jeden, musisz być w pierwszej trójce, ponieważ Google wyświetla tylko 3 firmy na swojej mapie na dane zapytanie.

Poniżej przykład. Dajmy na to mieszkasz w Sokołowie Podlaskim i szukasz firmy która zajmuje się tworzeniem stron internetowych. Wpisujesz zatem w wyszukiwarce Google frazę „strony internetowe Sokołów Podlaski”, po czym wujek Google pokazuje Ci takie o to wyniki:

strony internetowe Sokołów Podlaski

Wszytko Grafika Mapy Wiadomości Zakupy Więcej Ustawienia Narzędzia

Okolo 1 300 000 wyników (0,52 s)



Ocena Godziny otwarcia

★ Strony www & marketing Dariusz Pichalski ★
 4,8 ★★★★★ (20) · Projektowanie stron WWW
 Kolejowa 26 c · 660 238 208
 "Super kontakt w zawilym internetowym swiecie."

STRONA TRASA

5,0 ★★★★★ (1) · Projektowanie stron WWW
 515 626 627
 Otwarte · Zamknięcie: 17:00

STRONA TRASA

Strony internetowe które zarabiaia. skuteczny marketing internetowy

Na moim rynku konkurencja jest akurat mała, i zajęcie 1 miejsca nie jest trudne. Jeśli jednak jesteś np. prawnikiem, czy hydraulikiem i swoje usługi wykonujesz w dużym mieście, sprawa jest trudniejsza. Twoja konkurencja to dziesiątki podobnych firm. **A Google wyświetla tylko pierwsze 3 wyniki. Bardzo ciężko jest tam trafić, ale da się. Zaraz Ci napiszę jak.**

Po pierwsze większość firm (o ile w ogóle ma swoją wizytówkę na mapach Google) posiada ją w wersji naprawdę minimalnej, nie dbając zupełnie o treści na niej. Na tle takich firm łatwo się wyróżnić, a Google lubi i foruje w wynikach wyszukiwania firmy, które korzystają z możliwości, które im oferuje.

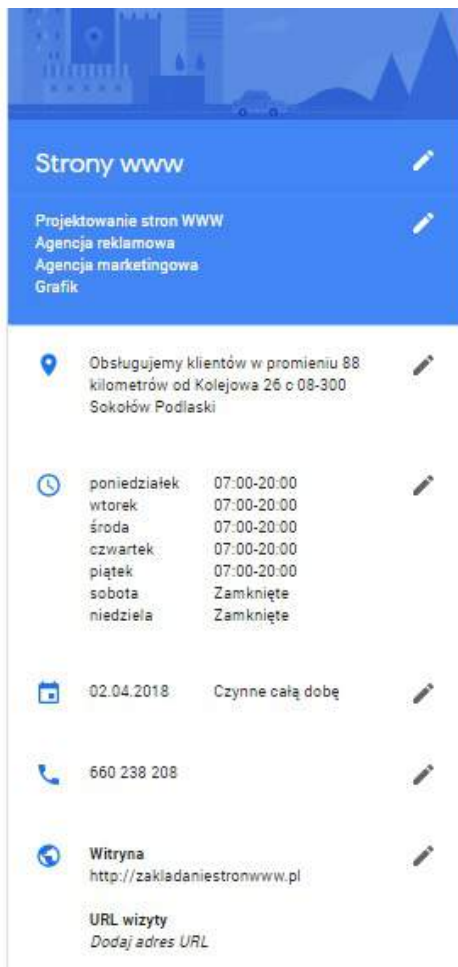
Jeśli nie masz jeszcze wizytówki swojej firmy na mapach Google, dokładny opis jak ją założyć przeczytasz w moim artykule [tutaj](#)

BARDZO WAŻNE: NAZWA TWOJEJ WIZYTÓWKI NA MAPACH GOOGLE.

Oprócz nazwy swojej firmy, napisz również istotę swojej działalności. Dla przykładu jeśli jesteś hydraulikiem z Wrocławia i nazwa Twojej firmy to „Kranik”, nazwij swoją wizytówkę „KRANIK Hydraulik Wrocław”.

UZUPEŁNIAMY PODSTAWOWE DANE FIRMY W TWOJE WIZYTÓWCE.

Dni i godziny otwarcia, kategorię działalności, numer telefonu, adres strony internetowej (jeśli takowej nie posiadasz, z przyjemnością Ci ją zrobię), adres firmy, oraz krótki opis działalności.



W opisie tym postaraj się zawrzeć frazy, które może wpisać w Google Twój potencjalny klient. Dla przykładu jeśli jesteś np. prawnikiem z Warszawy rozpocznij swój opis w przykładowy sposób: „Prawnik Warszawa oferuje usługi...”. Większość firm nie ma posiada takiego opisu. Punkt dla Ciebie.

DODAJ ZDJĘCIA DO SWOJEJ WIZYTÓWKI GOOGLE

Wstawienie zdjęć do swojej wizytówki w Google to kolejna rzecz, która pomoże Ci „przeskoczyć” konkurencję w wyszukiwarce. Google docenia firmy, które je wstawiają.

Firmy, które zamieszczają zdjęcia na swoich wizytówkach mają o blisko połowę więcej zapytań o wskazówki dojazdu. Zdjęcia angażują również czytelnika przez co firmy te mają dużo więcej kliknięć przekierowujących na Twoją stronę internetową.

Zdaję sobie sprawę, że są branże gdzie rzeczywiście ciężko wstawić jakiegokolwiek zdjęcie. Sam też należę do tej grupy bo ciężko o zdjęcia gdy zajmuję się tworzeniem stron internetowych i marketingiem. Warto być jednak kreatywnym. Ja wstawiam zdjęcia swojego laptopa na którym jest każda strona, którą wykonam. Przykład poniżej:

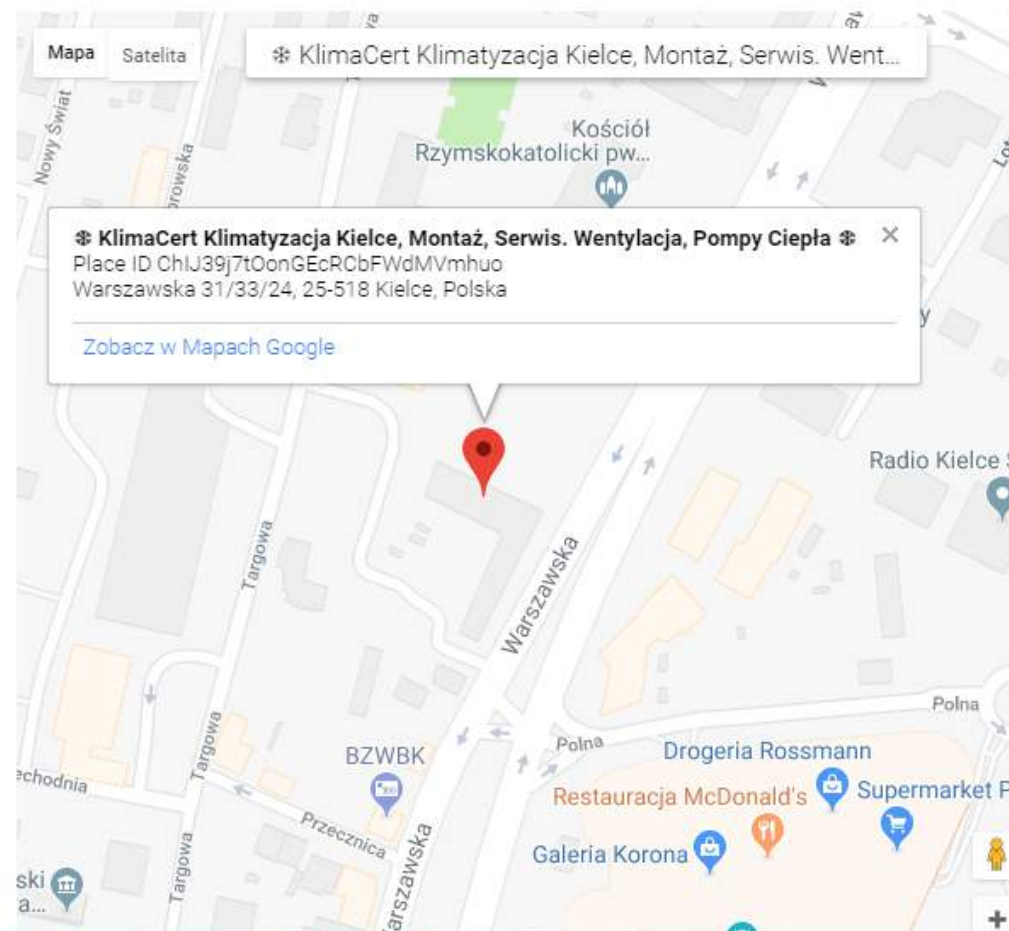


OPINIE NA MAPACH GOOGLE

To kolejna po zdjęciach ważna rzecz o którą powinieneś zadbać na swojej wizytówce. Jeśli masz sporo pozytywnych opinii, dla Google to znak, że to Ciebie należy zamieścić wysoko na mapie. Warto zachęcić swoich zadowolonych klientów, by dali Ci pozytywną opinie i 5 gwiazdek.

Możesz ułatwić im to poprzez wysłanie krótkiego linka, po kliknięciu którego będą mogli od razu wystawić Ci opinię. Najpierw musisz taki link wygenerować. W tym celu odwiedź stronę <https://developers.google.com/places/place-id> i znajdź swoją firmę wpisując jej nazwę w polu „Enter a location”:

Poniżej przykładowe zdjęcie:



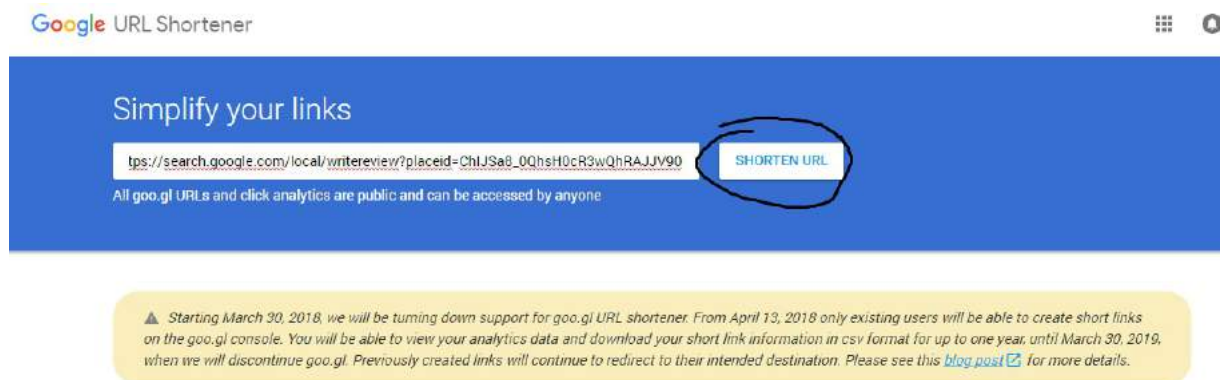
W następnym kroku skopiuj numer id, który Ci się wyświetli pod nazwą Twojej firmy i wklej na samym końcu tego adresu:

<https://search.google.com/local/writereview?placeid=TUTAJ WKLEJ>

W moim przypadku będzie to wyglądało tak:

<https://search.google.com/local/writereview?placeid=ChIJ39j7tOonGEcRCbFWdM Vmhuo>

To jest nasz bezpośredni link, po kliknięciu którego można wystawić opinie firmy. Jest jednak bardzo długi i należy go skrócić, by wyglądał przyjemniej dla oka. W tym celu wchodzimy na stronę <https://goo.gl/> wklejamy w wolne pole nasz długi link i klikamy „shorten url”:



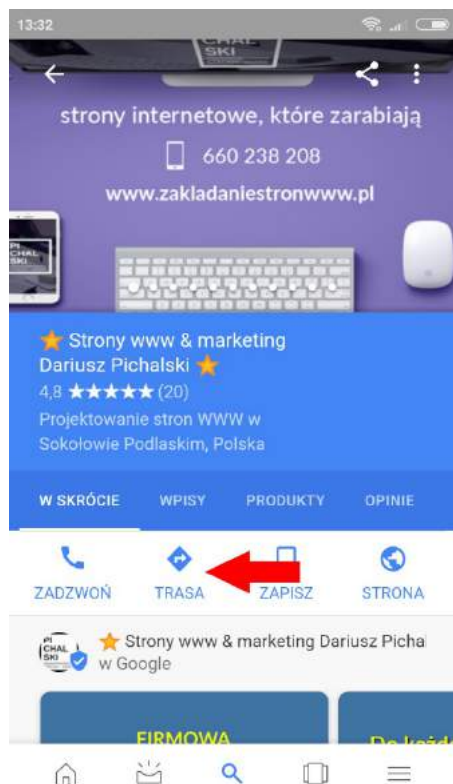
W ten sposób, strona ta wygeneruje Ci krótki link który możesz wysyłać swoim klientom. W moim przypadku link ten wygląda następująco:

<http://goo.gl/FojdMy>

Jeśli uważasz, że materiał, który czytasz jest dla Ciebie pomocny, będzie mi niezmiernie miło, jeśli klikniesz w ten link i wystawisz mi pozytywną opinie. Tymczasem wracamy do marketingu Twojej firmy.

WSKAZÓWKI DOJAZDU, CZYLI TRIK, KTÓRY WARTO WYKORZYSTAĆ.

A teraz zdradzę Ci pewien trik, którego nauczono mnie w Google, by „podnieść” firmę w wynikach wyszukiwania Google Mapy. Poniżej widzisz zrzut z mojego telefonu, który pokazuje moją firmę na mapach Google



Jest tam opcja „Trasa” po kliknięciu której włączy się nawigacja. Znajdź swoją wizytówkę firmy na mapach Google i kliknij tą opcję. Poproś również rodzinę, znajomych by zrobili to samo. Dlaczego? Bo to da Google jasny znak, że użytkownicy szukają dojazdu do Twojej firmy, a nie Twojej konkurencji dlatego to Ciebie trzeba „pokazać” jak najwyżej.

ZAMIEŚĆ W WIZYTÓWCE GOOGLE SWOJE PRODUKTY LUB USŁUGI LUB OFERTĘ

To absolutna nowość z wielkim potencjałem i śmiem twierdzić, że 99,9% firm z niej nie korzysta. A szkoda. Poniżej zrzut z ekranu jak to wygląda w praktyce. Możesz dodać swoje produkty lub usługi, zrobić ofertę na Twojej wizytówce Google. Można wstawić cenę, zdjęcia oraz przycisk, który przekieruje użytkownika np. na twoją stronę internetową. W przypadku ofert, możesz wyznaczyć termin jej trwania, wstawić kupon do jej realizacji itp. Możesz również wstawić wideo, które promuje Twoją działalność lub zamieścić krótki wpis, na zasadzie postu na Facebooku. To z pewnością uatrakcyjni Twoją wizytówkę w oczach użytkownika jak i Google. Poniżej zrzut z ekranu pokazujący moją wizytówkę na której wstawiłem usługę tworzenia stron internetowych:

The screenshot shows a Google Business Profile for 'Strony www & marketing Dariusz Pichalski'. The profile includes a star rating of 4.8 based on 20 reviews, the address 'Kolejowa 26 c, 08-300 Sokółki Podlaskie, Polska', and contact information: 'Godziny otwarcia: Otwarte - Zamknięcie: 20:00' and 'Telefon: 660 238 208'. Below the profile information, there are two promotional cards for services:

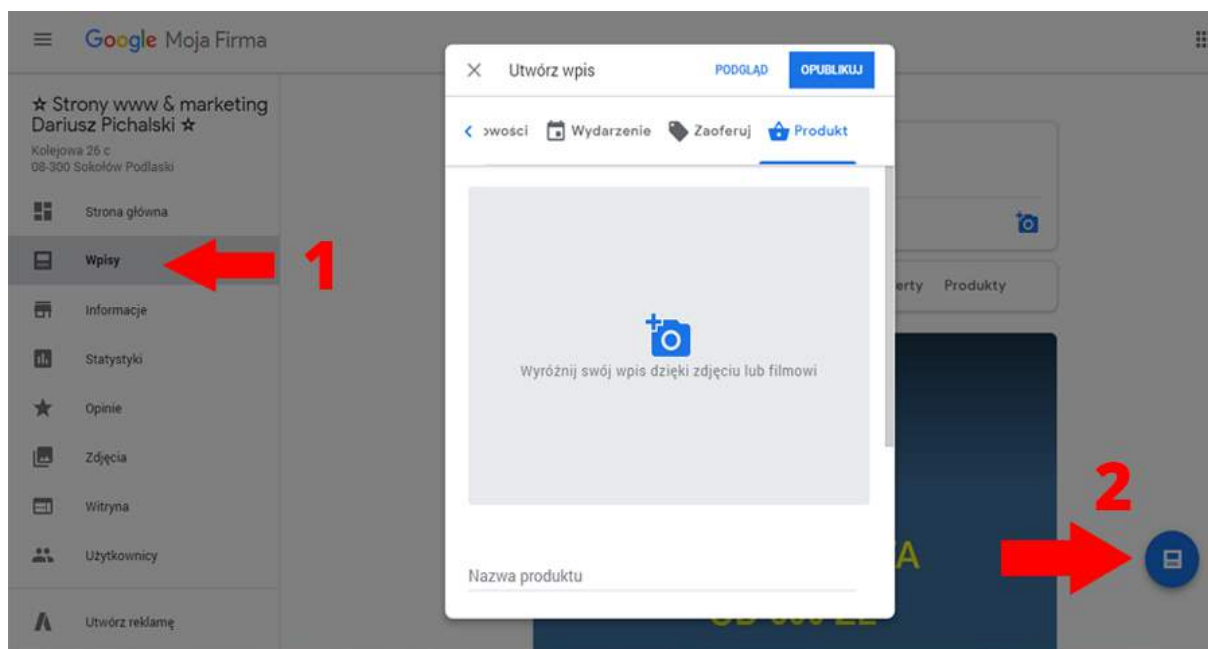
Service Offer	Price
FIRMOWA STRONA INTERNETOWA	OD 600 ZŁ
Do każdej strony www reklama na facebook o wartości 200 zł w standardzie	600 zł – 2 000 zł

Below the cards, there are two recent posts:

- Post 1: 'Strona internetowa' (27 cze–30 wrz), 'Firmowa strona internetowa,...', '1 dzień temu'.
- Post 2: 'Strony internetowa + reklama...', '600 zł – 2 000 zł', 'Do każdej strony internetowe...', '1 dzień temu'.

JA ZAMIEŚCIĆ TAKI WPIS PREZENTUJĄCY PRODUKTY, OFERTĘ.

Po pierwsze musisz zalogować się w swoim panelu Google Moja Firma. Następnie, po lewej stronie wchodzisz w zakładkę wpisy, potem klikasz w niebieską ikonkę i już możesz utworzyć swój pierwszy wpis. Uzupełniamy wszystkie pola i gotowe. UWAGA. Jeśli ta opcja nie jest u Ciebie jeszcze dostępna, cierpliwości, to nowość i nie od razu u wszystkich się da.



Pierwszy rozdział za nami. Jak widzisz promowanie swojej firmy w Google jest nie tylko proste, ale i zupełnie darmowe. Jeśli jednak napotkałeś na pewne problemy, napisz do mnie maila, a pomogę Ci: dariuszpichalski@gmail.com

2. STRONA INTERNETOWA, TWOJE CENTRUM DOWODZENIA

Firmowa strona internetowa to swoiste centrum dowodzenia Twoim biznesem w internecie. Jednakże zdaje sobie sprawę, że jest wiele osób, które mają już własną stronę internetową i przyniosła im niewiele korzyści (czytaj klientów), i obecnie pełni rolę jedynie martwej wizytówki, na którą prawie nikt nie zagląda. Jest bo jest. Wiele osób myśli, że bez drogiego pozycjonowania, posiadanie własnej witryny nie ma większego sensu. W pełni to rozumiem, ale się z tym nie zgadzam.

Strona internetowa, może być wysoko w Google i przynosić Ci sporo nowych klientów bez drogiego pozycjonowania. **Wystarczy by była dobrze zoptymalizowana pod wyszukiwarkę Google, a wtedy wujek Google odwdzięczy się i ją wypozycjonuje.** Tak było w przypadku mojego artykułu o zielonej herbacie, który tylko dzięki dobrej optymalizacji zajmuje 1 miejsce w Google na frazę „zielona herbata”.

Cechy dobrze zoptymalizowanej strony internetowej:

- treści na stronie muszą być unikalne. Zapomnij o kopiuj wklej. Google to widzi i banuje strony, gdzie treść jest skopiowana.
- strona musi być responsywna tzn. musi prawidłowo wczytywać się na wszystkich urządzeniach: komputer, laptop, smartfon, tablet.
- strona musi wczytywać się szybko tj. poniżej 4 sekund. Szybkość wczytywania się swojej strony możesz sprawdzić wchodząc na stronę: tools.pingdom.com
- powinieneś na swoją stronę regularnie dodawać nowe treści, w tym celu świetnie sprawdzi się np. firmowy blog, o czym będzie mowa w następnym rozdziale.
- obrazki na stronie powinny mieć znaczniki Alt, które zawierają Twoje słowa kluczowe czyli np. „prawnik Warszawa”.
- twoja strona powinna mieć odpowiednią strukturę tj. posiadać odpowiednie nagłówki, konkretne natężenie słów kluczowych w tekście.

Mając stronę internetową zbudowaną na Wordpress, większość z tych rzeczy możesz samodzielnie i za darmo „ogarnąć” przy pomocy kilku tzw. wtyczek. Moi klienci dostają optymalizację strony w standardzie.

WŁASNA STRONA INTERNETOWA ZA DARMO, ZA JEDNYM KLIKIĘCIEM.

Tak, to prawda, i nie ma tu żadnych haczyków. Jedyna „niedogodność” takiej strony to jej adres, nie można tu wybrać własnej domeny z końcówką *.pl* czy *.com*

W twoim adresie końcówką zawsze będzie *.business.site* czyli np. *twojafirma.business.site*

Przykładowa taka strona: stronywww.business.site

Przyznasz, że jest to świetna opcja, dla osób, które nie chcą od razu inwestować pieniędzy w stronę internetową na własnej domenie. Tak jak wspomniałem, **zrobienie takiej strony jest całkowicie darmowe, przy pomocy jednego kliknięcia.**

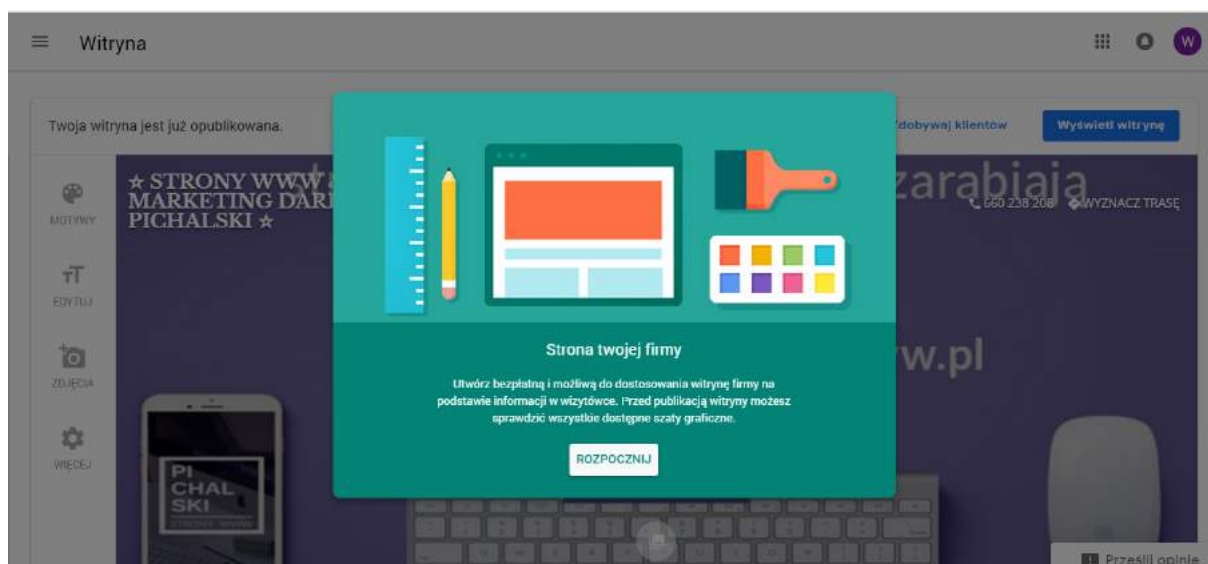
A teraz pokarzę Ci jak to zrobić. Zaloguj się w swoim panelu Google Moja Firma i po lewej stronie kliknij w zakładkę „witryna”:

The screenshot shows the Google My Business dashboard. On the left sidebar, the 'Witryna' (Website) tab is highlighted with a red arrow. The main content area displays 'ADWORDS EXPRESS' with a progress indicator showing step 2 of 5 is completed. Below that, there's a section for 'NAJNOWSZE OPINIE' (Latest Reviews) featuring a review from 'kaneedison' with 5 stars and the text 'Gorąco polecam!'. On the right, there's a 'SKUTECZNOŚĆ' (Effectiveness) section with a table of metrics:

Wyswietlenia	Wyszukiwania	Czynności
100	62	211
Wyswietlenia z wyników wyszukiwania		67 (-30%)
Wyswietlenia w Mapach		33 (+61%)

Below the metrics, there's a 'Twój najnowszy wpis' (Your latest post) section with a post titled 'Strona Internetowa' (Website) dated 27 cze - 30 wrz, and a blue call-to-action button that says 'FIRMOWA STRONA INTERNETOWA OD 600 ZŁ'.

Teraz wystarczy tylko kliknąć „Rozpocznij” i gotowe!



Na podstawie informacji, zdjęć, wpisów na Twojej wizytówce, które wcześniej dodałeś, Google samo uzupełni Twoją stronę w treść. Jeśli chcesz zobaczyć jak wygląda Twoja nowa strona kliknij w prawym górnym rogu przycisk „Wyświetl witrynę”:



Możesz oczywiście edytować informacje o swojej firmie, zmienić motyw, czy zdjęcie na okładce. To kolejna świetna darmowa opcja od Google by skutecznie i przede wszystkim za DARMO promować swoją firmę w internecie.

3. TWÓRZ WARTOŚCIOWE TREŚCI, DZIEL SIĘ WIEDZĄ.

Żyjemy w takim szumie informacyjnym, że każdego dnia nasz umysł jest bombardowany taką samą ilością informacji, jaką umysł człowieka który żył sto lat temu był bombardowany przez całe życie. Nasz mózg nie jest w stanie przetworzyć wszystkiego co do niego dociera w ciągu dnia, dlatego przepuszcza przez „filtr” tylko to co naprawdę istotne.

Dlatego umysł ignoruje wszelkie reklamy, którymi jest zalewany codziennie. Musisz zrozumieć: tradycyjne formy reklamy takie jak ulotki, czy banery to dziś przeważnie wyrzucanie pieniędzy w błoto. Ulotka sprawdza się tylko w przypadku 2 biznesów: pizzerii (czy innych form gastronomii) i szkół językowych.

Ludzie nie lubią gdy im się sprzedaje, uwielbiają za to kupować. Jeśli wnosisz w ich życie jakąś wartość; rozwiązujesz ich palący problem, czy dzielisz się wiedzą, przestajesz być sprzedawcą a stajesz się doradcą. **Ludzie sami do Ciebie przyjdą.** To zupełnie inna relacja, którą musisz zbudować. Ludzie kupują od osób, które znają i lubią. **W tym celu musisz tworzyć wartościowe treści.**

GOOGLE, FACEBOOK, YOUTUBE

Każdego dnia 75% ludzi na świecie ma kontakt z jedną z tych trzech firm, które wymieniłem. Żadna z tych firm nie tworzy własnych treści, a jedynie porządkuje, udostępnia materiały użytkowników i „żyje z reklam”. Jeśli twoje materiały zaangażują użytkowników, **każda z tych 3 firm odwdzięczy Ci się** i będzie Cię za darmo promować: Youtube będzie proponować Twoje filmy innym ogladającym, Facebook Twój fanpage w proponowanych stronach, a Google pozycjonować Twoją stronę w wynikach wyszukiwania. **Jeden warunek: wartościowe treści.** Sam zdecyduj w czym się lepiej czujesz i co jest dla Ciebie i Twojego biznesu; czy wolisz nagrywać filmiki na Youtube, pisać artykuły na firmowego bloga, a może tworzyć wiralowe posty na facebooku, które angażują

Twoich fanów dając Ci ogromne darmowe zasięgi. Ten kto umiejętnie korzysta z tych możliwości „wygrywa internety”.

GOOGLE.

Uwielbia strony, na których regularnie publikowana jest unikalna treść. Świetnie w tym przypadku sprawdzi się firmowy blog. Jeśli masz stronę internetową zrobioną na platformie Wordpress, zakładkę blog zrobisz jednym kliknięciem. Jeśli potrzebujesz w tym celu pomocy napisz do mnie dariuszpichalski@o2.pl a pomogę Ci.

Posiadanie firmowego bloga ma 2 podstawowe zalety: pierwsza: o której wspomniałem wyżej, to darmowe pozycjonowanie w Google, druga: blog buduje Twój wizerunek jako eksperta. Tworzysz wartościowe treści, które pomagają czytelnikom, rozwiązują ich problemy, budujesz wokół bloga zaangażowaną społeczność. Gdy użytkownicy będą potrzebować Twojego produktu lub usługi sami do Ciebie przyjdą, bo Ciebie znają i wiedzą, że jesteś dobry „w te klocki”.

Zobacz przykład mojego bloga zakladaniestronwww.pl/blog na którym dzielę się swoją wiedzą na temat marketingu, sprzedaży, tworzenia stron. Czytelnicy dostają wiedzę, którą sami mogą wykorzystać w praktyce. Jeśli jednak kiedyś będą potrzebować konkretnej pomocy, wysoce prawdopodobne że to właśnie do mnie się odezwą.

YOUTUBE

Nagrywanie filmików nie jest dla każdego i nie namawiam nikogo na siłę. Jednakże chociaż spróbuj, wierz mi, każdy czuje treść przy pierwszym filmiku i dubluje sceny. Z każdym filmikiem przychodzi to jednak coraz łatwiej, dlatego chociaż spróbuj i nie skreślaj tej formy od razu. Nie musisz kupować drogiego sprzętu. Wystarczy Twój smartfon, który nagrywa filmy w full HD.

„Ok, ale w przypadku mojej firmy nie ma o czym nagrywać filmików”

Być może tak właśnie pomyślałeś. Zapewniam Cię, zawsze jest o czym nagrywać. Jeśli sprzedajesz produkty czy usługi, możesz przecież je zaprezentować w ciekawej formie. **Poniżej kilka przykładów:**

Nauka angielskiego Arlena Witt. Kanał Arleny możesz zobaczyć pod linkiem: [Arlena Witt](#) Kanał z którego dowiesz się jak skutecznie uczyć się angielskiego, a przy okazji Arlena sprzedaje swoją książkę „Gramma to nie drama”. Kanał ma prawie 350 tys. subskrypcji.

Zabawkowicz.pl Sklep z zabawkami, [którego kanał na Youtube](#) ma prawie 250 tys. subskrypcji. Na kanale jest mnóstwo filmików, które w ciekawy sposób prezentują zabawki.

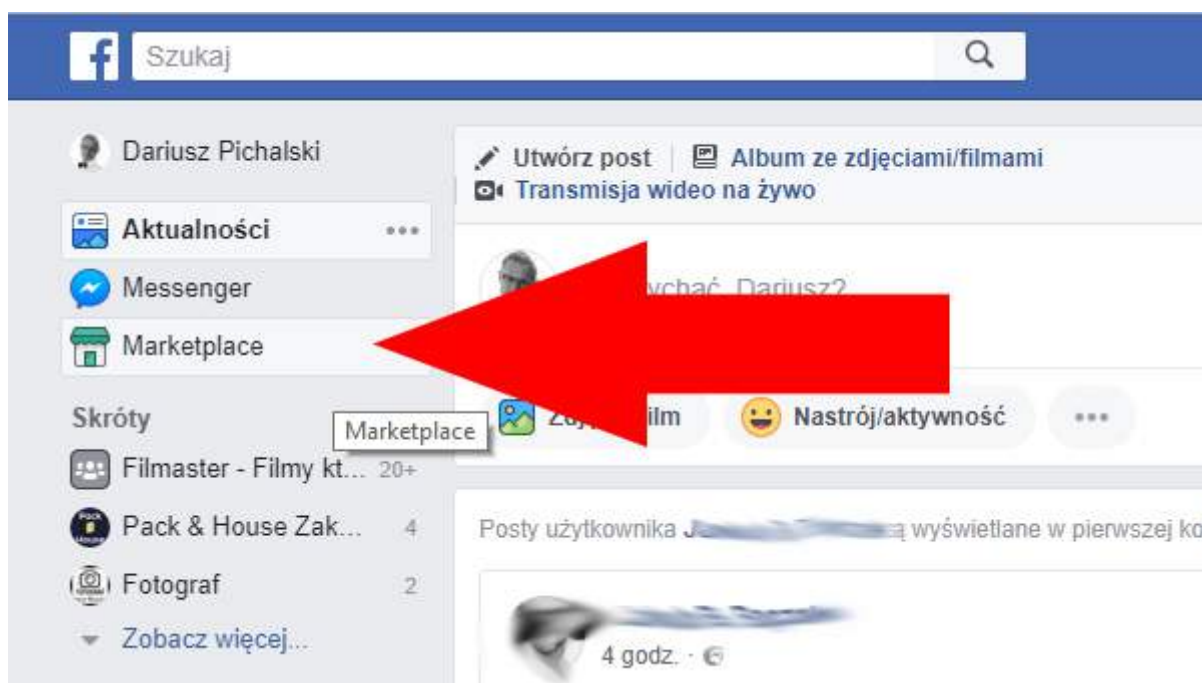
Mario Budowlaniec. [Kanał Pana Mariusza](#) ma blisko 130 tys. Subskrypcji. W swoich filmikach dzieli się wiedzą i doświadczeniem za zakresu prac remontowo-budowlanych. Na kanale są zarówno filmy typowo instruktażowe, ale także recenzje czy testy.

Jak widzisz, niezależnie od branży, da się w ciekawy sposób zaprezentować siebie lub swoją ofertę na YouTube. Zamieszczanie filmów na Youtube ma jeszcze jedną dużą zaletę; w każdym z nich w opisie możesz zostawić link do swojej strony, co bardzo dobrze wpływa na jej pozycjonowanie.

FACEBOOK

Poniżej przedstawię Ci konkretne darmowe narzędzia Facebooka, z których warto skorzystać, by skutecznie promować firmę na tym najbardziej popularnym portalu społecznościowym.

Marketplace. Opcja na razie dostępna dla profili prywatnych (niebawem pewnie również dla fanpagów). Przy pomocy Marketplace możesz sprzedawać swoje produkty czy usługi na Facebooku. Opcję tą znajdziesz po lewej stronie w aktualnościach:



Nazwa Twojego Fanpage. Oprócz nazwy Twojej firmy powinna zawierać również istotę jej działalności, np. jeśli Twoja firma „Widok” produkuje i sprzedaje okna, nazwij fanpage: „Widok. Okna plastikowe i drewniane”. W ten sposób, jeśli ktoś wpisze w wyszukiwarce Facebooka frazę „okna” jest duża szansa, że algorytm facebooka podpowie mu Twój fanpage.

Jak prowadzić Fanpage. Facebook jest portalem społecznościowym, ludzie nie wchodzi tam by oglądać Twoje nudne, nachalne reklamowe posty, w których prezentujesz swoje produkty. Ludzie wchodzi tam dla rozrywki, więc Twoje posty mają dostarczyć im dobrą zabawę albo czegoś nauczyć. Twoje treści mają angażować Twoich fanów. Jeśli twoje posty są udostępniane, lajkowane, czy komentowane. Facebook to widzi i w zamian w „proponowanych stronach” pokazuje użytkownikom Twój fanpage, a Ty tym samym dostajesz darmową reklamę.

Zamieszczaj materiały wideo na Facebooku. Od jakiegoś czasu Facebook mocno rywalizuje z YouTube jeśli chodzi filmy. Wykorzystaj to, Facebook promuje

materiały wideo poprzez dużo większe zasięgi. Jakie filmy wrzucać na Facebook? Tak jak w przypadku Youtube, takie które bawią, uczą lub w ciekawy sposób prezentują Twój produkt.

Ważna rada! Filmy na Facebooka nagrywaj w pionie, tak by lepiej wyświetlały się na urządzeniach mobilnych, Facebook takim filmom daje lepsze zasięgi.

PŁATNA REKLAMA A FACEBOOKU.

Co prawda ten e-book dotyczy darmowych narzędzi marketingowych, ale pisząc o możliwościach Facebooka nie sposób nie wspomnieć o płatnej reklamie na tym portalu. Zwłaszcza, że jest to wciąż reklama dość tania i pozwala precyzyjnie niczym laser dotrzeć do naszych potencjalnych klientów. Odbiorców możemy wybrać m.in. ze względu na wiek, płeć, zainteresowania, lokalizację, status w związku, a nawet czas wyświetlania reklamy co do minuty. Co ciekawe, naszą lokalizację możemy wybrać z dokładnością nawet do 1 kilometra.

Żeby lepiej zobrazować Ci jakie w praktyce daje to możliwości **dam Ci przykład**. Wyobraź sobie że prowadzisz pizzerię. O godzinie 20 zaczyna się w telewizji mecz piłki nożnej. O 20.45 będzie przerwa, można się domyśleć, że wielu widzów, zajrzy w tym czasie na „fejsbuczka”. Dlatego Ty skierujesz swoją reklamę na młodych mężczyzn w wieku 18-35, interesujących się piłką nożną, która będzie wyświetlać się tylko przez kwadrans; dokładnie wtedy kiedy będzie przerwa w meczu.

Do tego ustawisz lokalizację wyświetlania reklamy na 5 kilometrów w promieniu od Twojej pizzerii. Budżet 100 zł. Takiego budżetu 100zł/15 min. nie ma nawet Coca-Cola. Wniosek? Radzę zatrudnić dodatkowego kucharza i kierowcę, by zwiększyć moce przerobowe.

Poniżej zrzut z mojego konta reklamowego na Facebooku, gdzie przy kwocie 14 zł udało się dotrzeć do ponad 57 000 odbiorców:



Przykładowe efekty moich kampanii możesz zobaczyć na mojej stronie [Tutaj](#)

Dobrze jeśli reklamowane na Facebooku posty prowadzą do Twojej strony internetowej, Google dostrzega duży ruch z tego portalu i pozycjonuje Twoją stronę w swojej wyszukiwarce. Dzięki reklamie na Facebooku, której zrzut widzisz powyżej, mój artykuł trafił na pierwszą stronę Google na słowo „pompki”

Jeśli chcesz bym za Ciebie poprowadził Twoją kampanię reklamową na Facebooku napisz do mnie dariuszpichalski@gmail.com

4. E-MAIL MARKETING

Nie ważne, czy prowadzisz swój biznes online, czy sprzedajesz produkty lub usługi, zbieraj od swoich klientów adresy mailowe. W internetowym biznesie jest to najważniejszy element marketingu.

PO CO ZBIERAĆ ADRESY MAILOWE?

Po to żeby oferować swoim adresatom produkty lub usługi, dziękować im za zakup, wysyłać powiadomienia o nowościach, czy nowych treściach, które

publikujesz na blogu, czy YouTube. Maile tworzą więź między Tobą a klientem. Nie dają o Tobie zapomnieć.

JAK ZBIERAĆ ADRESY MAILOWE?

Ludzie szanują swój adres mailowy, i nie rozdają go na lewo i prawo, dlatego musisz im dać coś wartościowego w zamian; w marketingu nazywa się to „Lead magnet”.

Poniżej dam Ci kilka przykładów dobrych Lead magnet.

Szkoła jazdy. Jeśli prowadzisz szkołę np. w Warszawie zaoferuj listę tras egzaminacyjnych w tym mieście lub stwórz poradnik pt. „O czym należy pamiętać, by zdać za pierwszym razem”.

Sklep z częściami samochodowymi. Po zakupie pytasz klienta: Czy chciałby Pan/Pani nasz poradnik pt. „O czym należy pamiętać wyjeżdżając za granicę samochodem. Lub np. „5 rzeczy o których warto pamiętać kupując nowy samochód”. Jeśli klient się zgodzi, a w większość odpowie twierdząco, proponujesz: Proszę w takim razie zostawić mi adres mailowy, a od razu wyślę poradnik. Proszę przy tym pamiętać o RODO, klient musi podpisać zgodę na wysyłanie materiałów na jego skrzynkę.

Sklep online. Jeśli sprzedajesz przez internet ustaw w swoim sklepie internetowym wyskakujące okienko oferując np. darmową dostawę za pierwsze zakupy lub rabat 10 zł.

Szkoła językowa. Może to być samouczek „1000 najczęściej używanych słów w języku angielskim”. Taki samouczek można oferować w taki sposób: „Czy wie Pan/Pani, że wystarczy znać zaledwie 20% słówek, by zrozumieć aż 80% tekstu?, proponuje nasz samouczek, wystarczy zostawić adres e-mail, a zaraz go wyślę na skrzynkę”.

5. WYRÓŻNIJ SWOJĄ OFERTĘ.

Na początku tego rozdziału **opowiem Ci pewną prawdziwą historię**. Było sobie dwóch braci, którzy prowadzili razem pizzerię; interes szedł fatalnie, w końcu jeden z braci miał dość, postanowił zrezygnować i odsprzedał swoje udziały drugiemu. Drugi brat postawił wszystko na jedną kartę, zmienił swoją ofertę i zaryzykował. Zaczął reklamować pizzerię hasłem „Pyszna, świeża i gorąca pizza w 30 minut, albo zjesz ją za darmo”. Przeniósł swoją pizzerię blisko studenckich akademików tak by mieć pewność, że faktycznie zdąży dowieźć pizzę w 30 minut i tylko tam się reklamował. Pomysł okazał się strzałem w dziesiątkę, a właściciel szybko stał się bogaty. Tak wyglądały początki sieci pizzerii „Domino’s”.

Możesz mieć sporą konkurencję, ale jeśli znajdziesz jedną rzecz, która w jakiś sposób Cię wyróżni na tle innych, Twój biznes wystrzeli w górę. Tak jak w przykładzie pizzerii „Domino’s”

„Stwórz ofertę, która Cię wyróżni i promuj ją metodami, które Cię dziś nauczyłem”

Dobry marketing nie polega na ściemnianiu, tylko na umiejętnym pokazaniu swoich zalet. **W każdej branży możesz zrobić coś lepiej, inaczej, by wyróżnić się na tle konkurencji**. Ja robiąc strony internetowe daję swoim klientom w standardzie kampanię reklamową na facebooku o wartości 200 zł. Poświęcam więcej czasu i zarabiam mniej, ale wiem że jeśli moi klienci zarobią przyjdą mnie jeszcze nie raz. A wtedy ja też zarobię.

Przykłady jak się wyróżnić na rynku.

Pierwszy z branży budowlanej. Wydawało by się , że ciężko być tu kreatywnym i wyróżnić się. Tymczasem pewna firma, której stronę www znajdziesz [tutaj](#) wyróżnia się na rynku tym, że buduje domy za 150 tys. zł. Reklamując się

hasłem „dom w cenie mieszkania”. Do tego prowadzą aktywnie swój kanał na Youtube prezentując każdy etap budowy.

Szkoła językowa. Wszystkie szkoły uczą bardzo podobnie, przede wszystkim gramatyka; nauka wszystkich czasów, dużo słówek. Nie chcę powiedzieć, że to źle, bo muszą uczyć w ten sposób, choćby dlatego żeby przygotować do matury, czy międzynarodowych egzaminów. Jest jednak spora ilość osób, które chcą nauczyć się języka „dla siebie”, by dogadać się na wakacjach w innym kraju. Można swoją ofertę skierować właśnie do takich osób. Naprawdę nie jest potrzebna znajomość 12 czasów. Wystarczy znać 1000 najczęściej używanych słów, 3 podstawowe czasy i przełamanie bariery językowej. Zajęcia nastawione głównie na konwersację.

PODSUMOWANIE

Mam nadzieję, że mój materiał, który właśnie przeczytałeś będzie dla Ciebie pomocny. Pierwszy krok już zrobiłeś, teraz czas wdrożyć nową wiedzę w życie. Jeśli coś jest dla Ciebie niezrozumiałe, **potrzebujesz pomocy w zakresie marketingu czy tworzenia stron internetowych napisz lub zadzwoń do mnie:**

Kom: 660 238 208

e-mail: dariuszpichalski@gmail.com

Zachęcam Cię do również do obserwowania mojego bloga zakladaniestronwww.pl/blog gdzie znajdziesz sporo wartościowej wiedzy.

No i na koniec życzę Ci powodzenia i ciągłego rozwoju, zarówno firmy jak i osobistego.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Ujawnianie i rozpowszechnianie niniejszego dokumentu stronom trzecim bez zgody Dariusza Pichalskiego jest zabronione.

