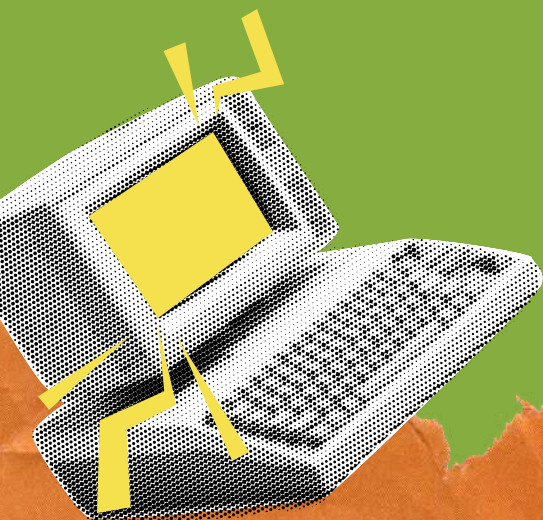


**Twój pierwszy produkt cyfrowy -
od pomysłu do sprzedaży**



Szkolenie 3

Gdzie sprzedawać swoje produkty?



Jeśli chcesz sprzedawać cokolwiek w sieci zwykle pierwszą myślą, która się pojawia w Twojej głowie jest “muszę mieć sklep internetowy”. Zaczynasz przeglądać dostępne możliwości i głowa Ci puchnie od ilości opcji.

Dlatego trzecia lekcja wyzwania poświęcona jest **infrastrukturze sprzedażowej**. Poznasz różne opcje wraz z wadami i zaletami poszczególnych rozwiązań. Mam nadzieję, że ułatwi Ci to podjęcie decyzji.

Jaki sklep wybrać?

Własny sklep (open source):

Najpopularniejszą opcją jest własny sklep internetowy w oparciu o WordPressa (WooCommerce) lub inny silnik (Prestashop, Magenta) – wtedy płacisz jednorazowo za stworzenie sklepu, nie ma żadnych opłat abonamentowych (o ile nie zdecydujesz się na zakup jakiejś dodatkowej wtyczki w takim modelu). **Jesteś panem i władcą na włościach, ze wszystkimi tego wadami i zaletami.**

Decydując się na takie rozwiązanie masz pełną swobodę, WordPress ma mnóstwo motywów i wtyczek, dzięki którym sklep będzie wyglądał i działał dokładnie tak, jak chcesz. To też najpopularniejszy obecnie silnik dla stron, dlatego nie ma problemu z integracją z innymi systemami (jak choćby programami do fakturowania, bramką płatności, systemem do newsletterów, itd.).

Prestashop jest mniej intuicyjny, trudniej go wyklikać samodzielnie jeśli nie masz doświadczenia, ale prawdopodobnie lepiej niż WooCommerce sprawdzi się w ecommercie, który ma setki czy tysiące produktów (co raczej się nie zdarza w przypadku biznesów opartych o produkty wiedzowe).

Niezależnie od wybranego silnika masz pełny wgląd w analitykę (oczywiście po skonfigurowaniu Google Analytics lub podobnego narzędzia), możesz podpinąć dowolne piksele reklamowe i dość łatwo taki sklep dostosować pod SEO.

WordPressa można także rozbudować o platformę kursową i bez problemu połączyć ją ze sklepem.

Jakie są wady? Odpowiadasz za wszystko, od wyboru domeny, po finalizację płatności. Jak coś się wywali to nie ma supportu, który możesz bezpłatnie wezwać i zażądać pomocy. Ale z drugiej strony, dzięki popularności WordPressa na rynku działa wielu specjalistów, którzy przybędą (i odpłatnie) wyratują Cię z opresji. Wadą może być też jednorazowa płatność za stworzenie sklepu w wysokości kilku tysięcy złotych (chyba, że zdecydujesz się wyklikać go samodzielnie, wtedy płacisz swoim czasem, a nie monetami).

**W Strefie Twórców Online
znajdziesz instrukcję
przygotowania do sprzedaży
produktów cyfrowych
bezpłatnego sklepu opartego
o WooCommerce.**



Sklep na zewnętrznej platformie:

Możesz również skorzystać z platform typu SaaS (*software as a service*), które oferują sklepy w modelu abonamentowym (np. Shoplo, Shoper, Sky Shop, Idosell) i płacić miesięczną opłatę. To trochę jak z wynajmowanym mieszkaniem – nie płacisz za kupno, tylko za użytkowanie, a sklep właściwie nie jest Twój. Przestajesz płacić – tracisz dostęp. Platforma się zamyka albo zmienia właściciela – nie masz na to wpływu.

Plusem jest to, że możesz zacząć niemal od razu, bez wykładania kilku tysięcy na stół jak w przypadku stawiania własnego sklepu.

Dopasowanie wyglądu jest nieco ograniczone (ilość szablonów i skórek zależy od wybranego dostawcy), ale dość łatwe. Nie potrzeba do tego żadnych programistycznych umiejętności. W razie jakichkolwiek problemów z pomocą przybędzie support, który bez dodatkowych opłat albo wskaże Ci rozwiązanie albo wdroży je za Ciebie. Wiele platform oferuje również hosting, gotowe wzory regulaminu itp., więc jest mniej elementów, o które musisz zadbać samodzielnie. Nie musisz też myśleć o robieniu kopii zapasowej, bo to jest po stronie serwisu.

Największą wadą (poza cykliczną płatnością, nawet gdy akurat nie sprzedajesz) jest fakt, że za wiele funkcji trzeba dodatkowo dopłacać i abonament często robi się wyższy niż w początkowych założeniach.



Platformy do szybkiej sprzedaży

Inną, ciekawą na początek, opcją są serwisy typu **1click** (np. Easycart, naffy.io, czy 1koszyk) – możesz tu ustawić koszyk dla jednego produktu, a cały proces zakupu realizowany jest przez zewnętrzną platformę. Wszystkie ustawienia i pobieranie płatności jest po stronie serwisu, który pobiera prowizję od Twojej sprzedaży. Nie potrzebujesz własnej strony, sklepu ani konta u operatora płatności.

To ciekawa opcja na start, jeśli masz tylko jeden produkt. **Za cenę prowizji dostajesz pełne zaplecze techniczne umożliwiające sprzedaż i przyjmowanie szybkich płatności bez sklepu.** Większość z tych serwisów można zintegrować z programami do fakturowania i automatycznie generować dokumenty.

A może sprzedaż bez sklepu?

Za pośrednictwem serwisów takich jak PayPal i Stripe mozesz pobierać płatności online bez konieczności budowanie sklepu internetowego lub zawierania umów z platformami kursowymi czy sprzedażowymi.

PayPal i Stripe to operatorzy płatności, którzy po założeniu konta umożliwiają wygenerowanie przycisku sprzedażowego “kup teraz” lub linku do płatności i pobieranie opłat od klientów.

W obu przypadkach pobierana jest prowizja od transakcji.



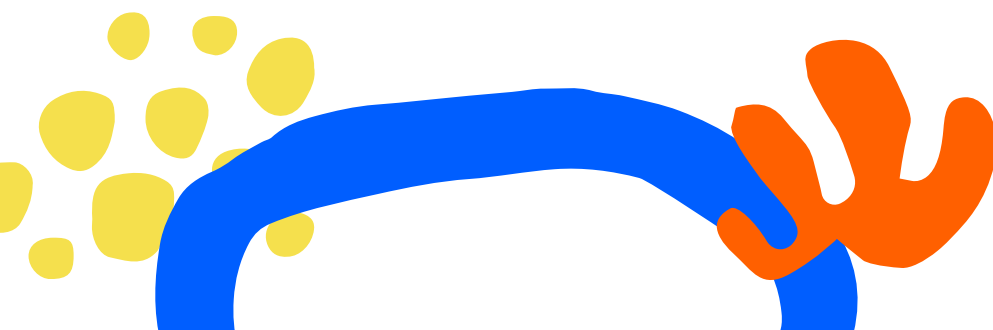
Zaletą jest to, że możesz założyć konto bez zarejestrowanej działalności gospodarczej, a sam proces weryfikacji jest dość krótki. Promocja i stworzenie strony sprzedażowej, a także podpięcie przycisku do płatności jest po Twojej stronie.

Ostatnią opcją jest ręczna obsługa płatności. W takim przypadku każdemu klientowi wystawiasz fakturę i ręcznie księgujesz przelew. Klient płaci, a Ty po odebraniu płatności wysyłasz mu informację o sposobie dostępu do zakupionych materiałów. Zero automatyzacji, wszystkiego musisz dopilnować osobiście. Taką opcję polecam Ci tylko w ostateczności, gdyż jest niewygodna i czasochłonna dla Ciebie oraz dla klientów, którzy przyzwyczajeni są do błyskawicznych transakcji w internecie.

Jaką platformę kursową wybrać?

Jeśli decydujesz się na sprzedaż swojej wiedzy opakowanej w formę materiałów wideo pewnie zastanawiasz się gdzie je umieścić, żeby klienci mieli wygodny dostęp.

Tu podobnie jak w przypadku infrastruktury sprzedażowej masz kilka możliwości. Zaczniemy od platformy kursowej, bo to najpopularniejsza i najbardziej oczywista opcja choć nie jedyna.



W tym przypadku, podobnie jak w kwestii sklepu masz dwa wyjścia – **albo decydujesz się na postawienie własnej platformy i wtedy płacisz jednorazowo za wykonanie takiej usługi ewentualnie robisz to samodzielnie albo podpisujesz umowę abonamentową i płacisz co miesiąc firmie, która stworzyła platformę i niejako Ci ją wynajęta.**

Oba rozwiązania mają swoje wady i zalety.

Własna platforma kursowa (wtyczki Wordpress)

Jeśli chodzi o własną platformę to plusem jest niższy koszt (gdy patrzymy na niego w dłuższej perspektywie). Za dostosowanie platformy opartej na gotowych wtyczkach do Wordpressa (jak np. Tutor LMS, Learndash, Learnpress czy Academy LMS – jest tego sporo) zapłacisz około 2-4 tysięcy złotych i później nie ma już żadnych opłat. To szczególnie istotne jeśli oferujesz kursy na bardzo długi okres czasu – np. 5 lat. Wtedy nawet jeśli zakończysz działalność i nie wydajesz nowych produktów utrzymanie platformy, by zapewnić dostęp kursantom właściwie nic Cię nie kosztuje. Dodatkowo **jeśli dobrze czujesz się w środowisku Wordpressa i np. potrafisz wyklikać prostą stronę to prawdopodobnie dasz radę samodzielnie dopasować platformę do swoich potrzeb** i wtedy jedynym kosztem poza Twoim czasem jest zakup wtyczki, jeśli zdecydujesz się na płatną. To jest dość popularne rozwiązanie i w sieci znajdziesz dla większości wtyczek sporo instrukcji i tutoriali jak dopasować ją do swoich potrzeb.



Wadą oczywiście jest brak supportu dostępnego na zawołanie. Jeśli coś się wykrzaczy w związku np. z jakąś aktualizacją to samodzielnie musisz tropić przyczynę lub zapłacić zewnętrznemu specjalście, żeby zajął się problemem.

Platforma kursowa w abonamencie

Jeśli decydujesz się na abonament na platformie kursowej (np. Publigo, VOD, WebToLearn) **możesz wykorzystać platformę także do sprzedaży kursu, nie musisz mieć do tego własnego sklepu ani nawet własnej strony.**

Większość z gotowych platform to rozbudowane serwisy, większość udostępnia kreatory do tworzenia landing page sprzedażowych, niektóre nawet narzędzia do webinarów. Prawia każdą z nich integrujesz ze swoim systemem do wysyłki newsletterów, większość oferuje też coś na kształt wbudowanego systemu do mailingu, dzięki czemu możesz obsługiwać kursantów.

Plusem sprzedaży przez platformę kursową jest łatwość obsługi i dostęp do wsparcia technicznego ze strony platformy i brak konieczności integrowania sklepu z platformą, bo wszystko jest w jednym miejscu. Jeśli przerażają Cię kwestie techniczne to może być dopra opcja dla Ciebie. Po prostu wchodzisz na gotowe, dopasowujesz kolory, dodajesz materiały i po konfiguracji możesz zacząć sprzedaż.

To rozwiązanie ma jednak trochę wad – po pierwsze musisz regularnie płacić za dostęp. **Nawet jeśli w danym miesiącu nie sprzedasz ani jednego kursu to i tak przyjdzie faktura za abonament.**



Jak w przypadku wszystkich gotowych rozwiązań jesteśmy tu zdani na łaskę i niełaskę twórców platformy i może się okazać, że czegoś zwyczajnie nie da się zrobić w sposób jaki sobie wymarzyliśmy (np. ustalenie jakichś bardziej zaawansowanych mechanizmów rabatowych). Masz też mniejsze możliwości w kwestii śledzenia ruchu, ustawiania reklam, instalowania pikseli itd.

Payforpost

Tradycyjna platforma kursowa to nie jest konieczność, zwłaszcza na początku! Jeśli oferujesz mało rozbudowane kursy, które składają się z kilku wideo albo po organizujesz warsztaty na żywo, a ich nagrania są częścią oferty to spokojnie poradysz sobie bez platformy.

Jeśli korzystasz z Wordpressa i sklepu na WooCommerce to polecam Ci przyjrzenie się bezpłatnej wtyczce Pay for post. Pozwala ona na spięcie wybranego produktu w sklepie ze stroną na wordpresie.

Na zwykłej stronie na wordpresie osadzasz swoje materiały, a następnie przypisujesz ją do wybranego produktu, np. szkolenia w sklepie. Wtyczka blokuje dostęp do tej strony osobom niezalogowanym, dostęp mają tylko ci którzy kupili wybrany produkt.

Działa to naprawdę fajnie, o ile mówimy o pojedynczych materiałach, maksymalnie kilku wideo, a nie kursie o rozbudowanej strukturze opartej na wielu poziomach, modułach i lekcjach.



**W Strefie Twórców Online
znajdziesz instrukcję
konfiguracji tej wtyczki.**

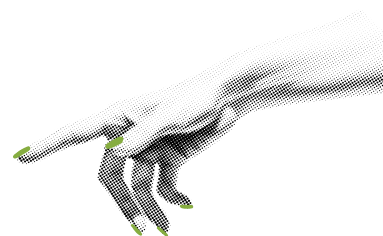


Alternatywne rozwiązania

Ostatnia opcja to osadzenie materiałów wideo na YouTube lub Vimeo i ustawienie ich prywatności tak, że dostęp mają osoby posiadające link, można je też dodatkowo zabezpieczyć hasłem. A następnie przygotowanie ładnego pliku PDF, w którym zbierzesz i opiszesz wszystkie linki – oczywiście zadбай o to, żeby były klikalne. W tym przypadku w momencie zakupu klient otrzymuje dostęp do tego pliku PDF który pełni niejako rolę spisu treści i z niego przeklikuje się bezpośrednio do kolejnych materiałów, które ogląda bezpośrednio na Youtube, Vimeo czy innym podobnie działającym serwisie do hostingu wideo. **Nie jest to szczyt przyjazności dla użytkownika ale działa i śmiało możesz taką opcję przetestować jeśli wypuszczasz pierwszą wersję swojego produktu.** Zawsze w kolejnej edycji możesz zmienić sposób udostępniania plików. Ale lepiej zacząć w taki sposób niż wstrzymać się z powodu braku budżetu na wypasioną platformę.

Jeśli stoisz przed wyborem platformy w pierwszej kolejności **zastanów się na jakich funkcjonalnościach Ci zależy, a co jest zbędnym bajerem.** Spisz sobie taką listę, możesz ją podzielić na must have i nice to have i dopiero wtedy sprawdzaj oferty poszczególnych platform czy wtyczek.

Lista niezbędnych opcji platformy kursowej:



Podsumowanie

Docelowo, jeśli chcesz oferować kilka produktów cyfrowych, pewnie nie ominie Cię stworzenie własnego sklepu i platformy kursowej. W dłuższej perspektywie to rozwiązanie znacznie wygodniejsze dla Ciebie (łatwiej zarządzać treścią i zamówieniami, gdy wszystko masz w jednym miejscu), ale także dla klientów.

Ale jeśli jesteś dopiero na początku tej drogi, startujesz z pierwszym produktem to brak sklepu nie jest żadną przeszkodą. Możesz wykorzystać któreś z rozwiązań zaprezentowanych w powyższym wpisie, przekonać się czy tworzenie i sprzedaż produktów wiedzowych to coś dla Ciebie i dopiero na późniejszym etapie podjąć decyzję o inwestycji w infrastrukturę sprzedażową.

Dobra platforma to taka, która przy najmniejszych nakładach finansowych odpowiada na Twoje potrzeby, jest przyjazna w obsłudze zarówno od strony kursanta jak i od zaplecza.

Na początku znacznie ważniejsze będzie określenie kto jest Twoim idealnym klientem, dotarcie do niego i rozpoznanie jego potrzeb, a później stworzenie dopasowanej oferty i sprzedaż, niż to, w jaki sposób klient dokona zakupu i gdzie będzie miał dostęp do Twoich materiałów.

Dołącz do Strefy Twórców Online!

W jednym miejscu znajdziesz wszystko czego potrzebujesz, żeby w końcu zamienić swoją wiedzę w dochodowe produkty cyfrowe:

BAZA WIEDZY



Obszerna baza aktualnej wiedzy stworzona przez praktyków – wszystko o tworzeniu i sprzedaży produktów cyfrowych oraz prowadzeniu biznesu online.

SPOTKANIA NA ŻYWO



W każdym miesiącu odbywa się grupowa sesja mentoringowa (burza mózgów) oraz sesja Q&A z ekspertem z danego tematu.

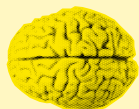
SPOŁECZNOŚĆ



Zamknięta społeczność na Discordzie z forum dyskusyjnym i sesjami wspólnej pracy.

Strefa to nie tylko obszerna baza wiedzy, ale przede wszystkim **możliwość skonsultowania się na żywo z ekspertem w danym temacie.**

W każdym miesiącu spotykamy się dwa razy, w dwóch różnych formatach:



Burze mózgów: Te spotkania mają taką luźniejszą formułę, bez narzuconego odgórnie tematu. Możesz wpaść na gorąco ze swoim pytaniem albo zainspirować się tym, o czym mówią inni Strefowicze. Te sesje nie są nagrywane, zależy mi na tym, żeby uczestnicy mogli swobodnie mówić o swoich biznesowych wyzwaniach.



Sesje pytań i odpowiedzi z ekspertem: Q&A z tematem przewodnim (zmieniającym się co miesiąc). Spotkania są nagrywane i umieszczane w Strefie. Swoje pytania można przesłać wcześniej poprzez dedykowany formularz, a później w dogodnej chwili obejrzeć nagranie z odpowiedzią.



Sprawdzam szczegóły!

W Strefie Twórców Online znajdziesz **wszystko, czego potrzeba, żeby stworzyć i sprzedać własny produkt wiedzy**. Żeby po pojawieniu się pomysłu nie blokowały Cię drobiazgi typu: jak wyklikać stronę do zapisów na newsletter, jak zrobić webinar, jak włączyć automatyzację na Instagramie czy ustawić reklamę.

Zobacz co mówią Strefowicze:

Hej Marta! Chciałabym Ci tylko napisać, że Strefa Twórców Online to jest złoto, a Ty masz niesamowitą umiejętność przekazywania wiedzy w prosty i nienudny sposób! Sporo kursów kupiłam/przerobiłam i jesteś w mojej topce 🔥🔥

Dzięki Tobie w końcu działam z moim pierwszym produktem online – wcześniej mętnik w głowie a teraz mam wszystko w końcu poukładane 😊

Jestem bardzo zadowolona z dołączenia do programu Marty – Strefa Twórców Online. Na platformie znajduje się mnóstwo lekcji ogromnie merytorycznych, bez lania wody, które dostarczają konkretnych i przydatnych informacji. Najcenniejszą dla mnie częścią programu są regularne spotkania na żywo z Martą, podczas których mogę zadawać pytania dotyczące mojego biznesu i jego rozwoju. Zawsze otrzymuję konkretne odpowiedzi oraz praktyczne wskazówki, co zrobić, żeby pójść dalej. Polecam każdemu, kto chce realnie rozwijać swój biznes online. 😊👍

STO jest absolutnie świetną przestrzenią, gdzie znajduję odpowiedzi na większość moich pytań i uczę się większości niezbędnych mi umiejętności. Jeśli czegoś nie ma – są sesje Q&A gdzie Marta wyjaśnia wszystko dokładnie, dopytuje, rozjaśnia i wyjaśnia. To miała być przygoda na chwilę, a jestem już pół roku i jeszcze chwilę zostanę. Cenię też bardzo za oszczędność czasu – nie latam już po różnych specjalistach i ich webinarach czy ebookach, tylko wszystko mam zabrane w jednym miejscu.

STO to najlepsza skarbnica wiedzy dla osób, które chcą zacząć zarabiać na swojej wiedzy w sieci. Sama stawiam pierwsze niepewne kroki w tym temacie, ale dostęp do poukładanych w zorganizowaną całość materiałów i możliwość zadawania pytań, oraz cyklicznych burzy mózgów z Martą są nieocenione. Dzięki tym spotkaniom na żywo dostałam ogromnego motywacyjnego kopa, żeby nie tylko się uczyć, ale też stworzyć pierwszego mini ebooka, a teraz pracuję nad pierwszym szkoleniem :) Dziękuję Marta!

W STO jestem od samego początku i nie zamierzam opuszczać strefy bo jest to rewelacyjne miejsce dla każdego początkującego twórcy online. W jednym miejscu można znaleźć dużo fajnych i materiałów, no i oczywiście wsparcie Marty na burzy mózgów i sesjach Q&A jest rewelacyjne 🙌

Marta, przestrzeń STO to świetne miejsce 🚀 Dla takiej zielonki jak ja, to wręcz idealne 😊 Sporo jeszcze przede mną, jednak już wie czuję się pewniejsza. Dziękuję ❤️

A to wszystko za mniej niż 100 zł!

Dołączam!

