

**MARIUSZ KOBAK:** Cześć, z tej strony Mariusz Kobak z bloga kierunekwolnosc.pl. Dzisiaj moim gościem w podcaście jest Justyna z bloga cyfrowinomadzi.pl. Poznałem Justynę właśnie przez tego bloga jakiś czas temu i stwierdziłem, że nagram z Justyną ten odcinek podcastu. Justyna jest cyfrowym nomadą. Z tego co wiem, osiąga czy ma już swoje pierwsze dochody pasywne, dlatego to jest tematyka, która mnie bardzo interesuje, dlatego Justynę zaprosiłem do tego nagrania. Wiem, że Justyna uruchomiła ostatnio też kurs online, o tym też chciałbym porozmawiać za chwilę. No i Justyna, witaj w podcaście, dzięki, że przyjęłaś moje zaproszenie.

**JUSTYNA FABIJAŃCZYK:** Cześć Mariusz, dzięki za zaproszenie i cześć wszystkim. Bardzo fajnie tu być i mamy świetny temat na temat cyfrowego nomadyzmu, więc Mariusz już przygotował trochę fajnych pytań, więc zapraszam również ze swojej strony.

**MARIUSZ KOBAK:** Okej, no to zaczynamy. To na początek ja powiedziałem parę słów o Tobie, ale może chciałabyś coś dodać, coś więcej? Czym się zajmujesz na co dzień, co robisz?

**JUSTYNA FABIJAŃCZYK:** Od niedawna mam start up, od miesiąca tak naprawdę i teraz jestem w Polsce, wróciłam do Polski po czterech latach podróżowania, czterech latach pracy zdalnej. Zaczęłam pracować zdalnie w 2012 roku, więc nie, teraz też mam w sumie sześć lat pracy zdalnej, ale cztery lata podróżowania. Tak to dokładnie wygląda. I jestem teraz w Polsce po to, żeby otworzyć nową działalność, miesiąc temu otworzyłam start up i właśnie wyszedł mój pierwszy produkt, który jest kursem sprzedaży online, ponieważ start up zajmuje się tworzeniem produktów cyfrowych, tworzeniem produktów edukacyjnych online dla przedsiębiorców i dla osób, które pracują zdalnie, także to jest jedna z rzeczy, które robię teraz.

**MARIUSZ KOBAK:** Okej, to brzmi bardzo ciekawie. Zaraz zapytam o szczegóły samego kursu i Twoich innych działalności, ale może na początek powiedz mi, jaką książkę ostatnio przeczytałaś i od razu przyznam się, że jest to pytanie zapożyczone z podcastu „Mała, wielka firma” Marka Jankowskiego, także Marek, dzięki za fajny pomysł, mam nadzieję, że nie będziesz miał za złe, że zapożyczyłem to pytanie od Ciebie.

**JUSTYNA FABIJAŃCZYK:** Ja jestem przygotowana, mam przy sobie mojego Kindla, który jest moją cyfrową biblioteką i w zasadzie nie ruszam się nigdzie bez niego. Z książek, które przeczytałam ostatnio tak naprawdę ja czytam książki tak mocno wybiórczo, zaglądam do różnych książek jednocześnie w zależności od tego, czego potrzebuję albo na co mam ochotę, albo jaki mam nastrój. Przez ostatnie miesiące przeczytałam naprawdę bardzo, bardzo dużo książek o sprzedaży. Jedną z takich książek była naprawdę fajna książka, która przedstawia sprzedaż w ogóle w zupełnie inny sposób niż normalnie się to robi, bo nie jest jakiś taki metodyczny i trudny. To była książka „Jak sprzedaż prawie wszystko prawie każdemu”, takiego Szweda, Fredericka, który prowadzi agencję nieruchomości w Nowym Jorku, pokazuje jak ze Szwecji przeniósł się do Nowego Jorku i jak niesamowitym swoim charakterem tak naprawdę zawojował tamten rynek i pokazał, że można sprzedawać swoje usługi będąc sobą i będąc

autentycznym i nie trzeba się po prostu wbijać w jakiś mundur kogoś, no kim nie jesteśmy, więc to była jedna książka, ale pozwól mi jeszcze opowiedzieć o kilku innych.

**MARIUSZ KOBAK:** Okej.

**JUSTYNA FABIJAŃCZYK:** W wolnym czasie ostatnio sięgnęłam po książkę „Wanda” Anny Kamińskiej. To jest książka o Wandzie Rutkiewicz, czyli polskiej himalaistki, która była najlepszą chyba himalaistką na świecie w tej dziedzinie.

To jest jej biografia. I jeszcze jedna książka, o której chciałabym wspomnieć to jest książka „The Obstacle Is the Way”. To jest bardzo fajna książka, która pokazuje inne spojrzenie na to, czym są przeciwności losu w naszym życiu i że przeciwności losu można potraktować jako coś, co nas umacnia. To jest po prostu bardzo ciekawe spojrzenie na to jak sobie radzić z przeciwnościami losu. Bardzo fajna książka, „The Obstacle Is the Way”, także polecam i oddaję Ci głos, oddaję głos do studia, dlatego że ja mogę rozmawiać na ten temat naprawdę godzinami, więc to są takie trzy książki, o których chciałam ci powiedzieć.

**MARIUSZ KOBAK:** Okej, dzięki za fajne tytuły. No i teraz kolejne pytanie związane z cyfrowymi nomadami, bo zakładam, że wiele osób nie wie, co to w ogóle jest cyfrowy nomadyzm, a Ty jesteś ekspertem w tej dziedzinie, także powiedz, co to jest ten cyfrowy nomadyzm? Czy ten ruch będzie się powiększał z czasem i dlaczego tak albo dlaczego nie?

**JUSTYNA FABIJAŃCZYK:** Cyfrowy nomadyzm to jest nowy ruch, który rozwija się na całym świecie i widzimy, że coraz więcej osób zaczyna pracować zdalnie, rezygnuje z takiego stacjonarnego trybu życia i przestaje być uwikłanym po prostu w taką stacjonarność, przenosi swoją pracę do Internetu wykonując przeróżne zawody albo dla swojego pracodawcy pracując zdalnie, albo zakładając działalność, którą można prowadzić przez Internet, albo będąc freelancerem na przykład. I to są osoby, które po prostu nie chcą siedzieć w domu, wiedzą, że skoro mogą pracować przez Internet i mogą wykonywać swoją pracę gdziekolwiek to bardzo często korzystają z takich możliwości, żeby chociażby zmienić pogodę albo skorzystać z tańszej wersji życia, na przykład w Tajlandii, która jest przepięknym i pięknym krajem. W Polsce mamy taki często sezonowy cyfrowy nomadyzm polegający na tym, że Polacy odlatują na zimę do Tajlandii. Jest takich osób coraz więcej, które robią w ten sposób, ale ogólnie jest to globalny ruch, który widać wszędzie, ostatnio widziałam taką ciekawą prezentację, która mówi o tym, że w 2035 roku będzie nas na świecie miliard cyfrowych nomadów, czyli osób, które pracują zdalnie. I to się wiąże, to wynika z wielu niesamowitych rzeczy, które się teraz zmieniają na świecie i nałożyło się po prostu na siebie wiele różnych aspektów. Z jednej strony to, że coraz trudniej jest tak naprawdę zdobyć stacjonarną pracę i coraz chętniej ludzie poszukują pracy, tworzą sobie tak naprawdę swoją pracę, tak jak ja sobie stworzyłam swoją pracę. Nikt nie powiedział mi, nie zaoferował mi tego pewnego dnia, że okej, to teraz możesz być cyfrowym nomadą, proszę podpisz umowę, czegoś takiego nie było, tylko to wynikało z potrzeby, którą miałam po prostu i pomyślałam wtedy o tym jak mogę znaleźć sposób na to, żeby ją zrealizować, zacząć pracować zdalnie, a dopiero potem okazało się, że nie jestem jedyną

osobą, która robi coś takiego. Chciałam Ci opowiedzieć w skrócie właśnie o kilku takich tendencjach, które są tak naprawdę widoczne i nakładają się na siebie, więc z jednej strony mamy to, że coraz trudniej jest zdobyć stacjonarną pracę, z drugiej strony mamy na przykład coś takiego, że coraz mniej wchodzimy w związki, coraz później wchodzimy w poważne związki, na przykład małżeńskie, z czego z kolei wynika to, że coraz rzadziej kupujemy mieszkania. Nie do końca to może jeszcze widać w Polsce, ale tak wygląda w tej chwili sytuacja w Stanach Zjednoczonych, że radykalnie spada to kupno nowych mieszkań. Coraz mniej osób chce albo może kupować mieszkanie. Skoro coraz mniej osób wchodzi w związki, coraz mniej osób chce zawierać małżeństwo to z małżeństwem zazwyczaj wiąże się to, że kupuje mieszkanie, kupujemy dom, tego jest właśnie coraz mniej. Z drugiej strony mamy coraz tańsze bilety lotnicze, więc w promocji można na przykład za sto, dwieście euro polecieć do Szanghaju na przykład czy do Tajlandii, jeżeli się upatrzy taką promocję to staje się możliwe. Skracają się po prostu dystanse między takimi globalnymi metropoliami, można powiedzieć. Świat po prostu staje się mniejszy i coraz bardziej dostępny. Kolejny taki ciekawy aspekt to jest to, że rośnie prędkość Internetu, szybkość Internetu i dostępność Internetu na całym świecie, więc teraz na przykład niedawno byłam na Bali i na Bali już jest Internet, jest szybki Internet w coworkingu, można z tego Internetu korzystać, w [00:09:46] na przykład Internet jest szybszy niż w moim mieście tutaj w Polsce, więc jest mnóstwo przeróżnych rzeczy, mnóstwo przeróżnych czynników, które po prostu składają się w to, że powstaje taka możliwość, że nie musimy już być w jednym miejscu, nie musimy wykonywać swojej pracy w jednym miejscu, nie musimy siedzieć w domu albo się nudzić na przykład.

**MARIUSZ KOBAK:** Brzmi to fantastycznie, prawie jak wieczne wakacje, ale zakładam, że jednak wakacjami to do końca nie jest. A powiedz mi, bo no właśnie, kiwam głową to zakładam, że to nie są wakacje do końca. A powiedz mi jeszcze, czy Ty wiesz, kiedy ten ruch w ogóle powstał, kiedy się zaczął? Bo ja szczerze mówiąc trafiłem na niego w takiej książce Tima Ferrissa „Czterogodzinny tydzień pracy”, która jest no bardzo interesująca i polecam ją każdemu, tam się chyba zetknąłem pierwszy raz z takim ruchem, że można pracować po prostu zdalnie podróżując po świecie. Spotkałem się z takim określeniem, że jest to Biblia cyfrowych nomadów. Czy Ty się z tym zgadzasz? Czy Ty też polecasz tą książkę każdemu na początek, kto by chciał zostać cyfrowym nomadą, czy może jest jakaś inna jednak książka, którą polecasz dla początkującego cyfrowego nomady?

**JUSTYNA FABIJAŃCZYK:** To jest świetna książka, która wielu ludziom dała impuls do tego, żeby zacząć i pokazała przede wszystkim inny sposób myślenia i inny sposób patrzenia na pracę. W tej książce jest mnóstwo niesamowitych rzeczy, na przykład bardzo fajne rzeczy odnośnie delegowania zadań, ale oglądałam niedawno wywiad z Timem Ferrissem, który powiedział, że czterogodzinny tydzień pracy, no nie ma czegoś takiego w jego życiu tak naprawdę. Tak jak mówi Gary W. na przykład, work harder, work harder, pracuj więcej, pracuj więcej, wtedy będziesz miał większe efekty, więc raczej wśród cyfrowych nomadów w bardzo dużej mierze jest właśnie tak, żeby rozwijać swoje biznesy, co się wiąże z tym, że pracujemy dużo. Różnie można dysponować swoim własnym czasem, ale jeżeli ktoś prowadzi firmę, nie zawsze jest tak, że to jest czterogodzinny tydzień pracy tak naprawdę. Fajna książka do przeczytania, bardzo, bardzo polecam ze swojej strony, bo to jest bardzo fajny impuls, bardzo fajnie przedstawia samo podejście do pracy. Pokazuje, że wiele zadań możemy oddelegować, że wiele rzeczy

możemy zautomatyzować, że wiele rzeczy można tworzyć zdalnie, można prowadzić firmę zdalnie, co też pokazuje bardzo dużo, ludzie na przykład w mojej grupie cyfrowi nomadzi na Facebooku jest mnóstwo osób, jest coraz więcej osób, może nie mnóstwo, ale coraz więcej osób, które prowadzą bardzo fajne firmy zdalnie, na przykład firmy konsultingowe IT. Takich osób jest coraz więcej i też często na blogu cyfrowi nomadzi piszę o tych osobach i robię z nimi wywiady po to, żeby pokazać innym osobom, że można prowadzić firmę zdalnie.

**MARIUSZ KOBAK:** Okej, a powiedz, czy bycie cyfrowym nomadą to jest coś, co może robić każdy? Bo zakładam, że bycie cyfrowym nomadą wiąże się z wieloma zaletami, można podróżować po świecie i tak dalej, ale czy są też jakieś wady takiego stylu życia? Czy możesz powiedzieć o wadach i zaletach?

**JUSTYNA FABIJAŃCZYK:** Odpowiadając na Twoje pierwsze pytanie, czy każdy może pracować w ten sposób, myślę że nie. Większość ludzi, która pracuje w ten sposób to są jednak specjaliści, mocno dosyć zaawansowani. Bardzo dużo mamy osób, które pracują w IT, jeżeli to jest marketing czy to są jakieś inne obszary to są specjaliści i jeżeli chcesz oferować swoje usługi przez Internet to wiadomo, że musimy mieć coś ciekawego do zaoferowania, coś co można, jak teraz się mówi, zmonetyzować, prawda? A czy są wady i zalety? Jasne, że są wady i zalety. Jest bardzo dużo zalet, bardzo dużo zalet i bardzo, bardzo dużo wad. Ciekawe jest to, że na każdym etapie po różnym okresie czasu te wady i zalety są zupełnie inne, a z drugiej strony niesamowite jest to, że praca zdalna jest na tyle elastycznym trybem dla bardzo wielu osób, że można sobie to zrekompensować po prostu zmieniając swój styl pracy, czyli na przykład, jeżeli takim problemem jest to, że ktoś tęskni za rodziną to przecież można również pracować zdalnie z rodzinnego domu. Jakie są jeszcze wady? Może traci się trochę kontakt z językiem polskim, ja teraz przyjechałam do Polski między innymi po to, żeby mówić więcej po polsku, bo po czterech latach po prostu zaczęłam mówić dużo po angielsku, mówiłam trochę po hiszpańsku i mój polski się zrobił jakiś taki, takim wielkim misz maszem wszystkiego, więc przyjechałam tutaj też, żeby mówić więcej po polsku. Jakie są jeszcze wady? Tak naprawdę jest wiele wad. Jeżeli się podróżuje samotnie to może to być na przykład samotność. Trudność we wchodzeniu w jakieś głębsze relacje, związki na przykład czy z założeniem rodziny. Są takie portale randkowe dla cyfrowych nomadów już stworzone, nazywają się nomad soulmates. Można się tam zarejestrować, ale wiadomo, że każdy jest w rozjazdach, więc jeśli umówimy się z kimś na randkę w Kijowie to pewnie na tą randkę można pochodzić przez dwa tygodnie, spotykać się z kimś, a potem ta osoba wyjedzie i druga osoba też wyjedzie, więc stworzenie stałego związku jest na pewno mniej prawdopodobne niż w takim stacjonarnym trybie życia.

**MARIUSZ KOBAK:** Okej, no brzmi to dosyć interesująco. No zakładam, że każdy musi sam się przekonać jak to jest i zobaczyć, co mu w tym trybie życia odpowiada, a co nie i do wszystkiego pewnie można się przyzwyczaić albo to jakoś dostosować. A powiedz, czy bycie cyfrowym nomadą i podróżowanie po świecie wymaga duże ilości pieniędzy, czy niekoniecznie? I z czego tak naprawdę cyfrowi nomadzi się utrzymują? Mówiłaś, że sporo ludzi w IT, więc zakładam, że są to pewnie jacyś programiści albo inni ludzie, którzy mogą działać w IT zdalnie. No, ale wracając do tego pierwszego pytania, czy w związku z tym to wymaga dużej ilości pieniędzy, czy wręcz przeciwnie? Jak to jest?

**JUSTYNA FABIAŃCZYK:** Tutaj są dwie rzeczy. Jedną rzeczą jest cyfrowy nomadyzm, który w zamyśle powiedzmy powstał po to, żeby zarabiać, gdzie zarabiamy przez Internet w kraju, w którym mamy dobrą pracę na przykład, wyobraź sobie, że może pracować w euro dla klienta z Niemiec, ze Szwajcarii czy ze Stanów Zjednoczonych, a może być na przykład na Bali albo w Tajlandii, gdzie koszty życia w Tajlandii są niższe niż w Polsce. I też standard jest bardzo fajny, więc to jest taki zamysł cyfrowego nomadyzmu, za którym podąża oczywiście wiele osób, bo można pracować dla klientów ze Stanów i tak robi bardzo wiele osób, jeżeli nie ma tutaj konfliktu ze strefami czasowymi, a być na przykład w Cape Town albo być na Wyspach Kanaryjskich, albo być w Tajlandii. Ale też jest taka druga rzecz, jest taki poziom powiedzmy, level advanced, dla zaawansowanych, który się nazywa location independent lifestyle, czyli location independent nomad. To jest osoba, która jest całkowicie niezależna od lokalizacji. Takich osób jest zdecydowanie mniej, czyli to są osoby, które mają poziom zarobków pozwalający im na to, żeby być w San Francisco na przykład, wysoki poziom zarobków, gdzie nie muszą szukać po prostu tej takiej różnicy, nie muszą szukać, gdzie te regiony świata tak naprawdę są, gdzie cały świat jest praktycznie dla nich dostępny. Wiadomo, że wśród cyfrowych nomadów większość osób wybiera Azję południową, wschodnią, bo to jest bardzo ciekawy region. Bardzo fajna jest, właśnie przyjemna, piękna Tajlandia, gdzie bardzo dobrze się pracuje, gdzie jest Chiang Mai, gdzie jest Koh Lanta na przykład. Chiang Mai jest taką stolicą cyfrowych nomadów i to jest takie miasto, do którego można się wprowadzić dosłownie z dnia na dzień. Można przyjechać z plecakiem, wynajęcie mieszkania zajmuje dosłownie w ciągu jednego dnia możemy przejść przez różne mieszkania czy apartamentowce. Nie wiem dokładnie jak to się nazywa po polsku, nie przychodzi mi dobre słowo tutaj na myśl, więc powiedzmy, że to są apartamentowce, gdzie wchodzimy i możemy wynająć w ciągu godziny pokój po prostu podpisując umowę na przykład na trzy miesiące i ten pokój z łazienką, coś co przypomina powiedzmy pokój hotelowy, z basenem na zewnątrz, z balkonem, z fajnym standardem, znaczy takim podstawowym powiedzmy, dobrym standardem, ale bez przesady, nie jakimś super, on kosztuje sześćset, siedemset, osiemset złotych miesięcznie, więc dosyć spora niezależność. Z drugiej strony jest mnóstwo coworkingów tam, jest jeden świetny coworking, który jest całkowicie za darmo dostępny, więc przez to, że jest taka fajna infrastruktura i szybki Internet bardzo dużo osób przyjeżdża właśnie do Chiang Mai ze względu na ceny, ze względu na społeczność, która tam jest bardzo duża, jest bardzo dużo wydarzeń cyfrowych nomadów, więc do Chiang Mai można przyjechać i zawsze się kogoś pozna, zawsze są jakieś wydarzenia, zawsze są jakieś master mindy, jest dużo konferencji, ludzie się spotykają na piwo, ta społeczność jest tam naprawdę żywa. Oprócz tego są inne miejsca w Tajlandii, na przykład właśnie coworking na Koh Lanta. Jest ich znacznie więcej, więc jeszcze fajnym kierunkiem jest na przykład Wietnam, tam coraz więcej osób jeździ do Wietnamu i chwali sobie. Internet jest wszędzie, standard podobno nie jest taki jak w Tajlandii, ale zadziwiające jest to, z tego co dochodzą do mnie słuchy od znajomych, którzy jeżdżą po Azji południowo – wschodniej, po Wietnamie, że Internet jest dostępny, po prostu nawet w takim najtańszym barze przy ulicy jest dobre WIFI. Więc Azja południowo – wschodnia to jest taki region, gdzie dużo osób jedzie.

**MARIUSZ KOBAK:** Okej, no to wszystko mi się kojarzy z taką wolnością, że ci cyfrowi nomadzi to są tacy wolni ludzie, którzy jeżeli chcą to jadą do Azji, jeżeli chcą to jadą gdzieś jeszcze indziej i pracują

zdalnie, ale czy Ty spotkałaś się z takimi ludźmi, którzy można powiedzieć, że są wolni finansowo, że tak naprawdę nie potrzebują już pracować dla pieniędzy, że jeżeli pracują to pracują dla przyjemności, a teraz jeżdżą po świecie, wypoczywają, robią to, co kochają, czy można powiedzieć, że cyfrowi nomadzi są wolni finansowo, czy raczej nie?

**JUSTYNA FABIJAŃCZYK:** Raczej nie generalizowałabym w ten sposób. To zależy od wielu rzeczy i jasne, są takie przypadki, są osoby, które mają trzydzieści parę lat i są na emeryturze finansowo. To są te możliwości, które daje Internet, taką możliwość w pewnym momencie dał na przykład dropshipping, więc niedawno spotykałam się na Gran Canaria z osobą, która właśnie jest takim guru można powiedzieć, dropshippingu i on już oświadczył oficjalnie, że finansowo już jest na emeryturze, on zresztą ujawnia swoje zarobki, niektórzy mówią, że coś tam fake'uje, on mówi, że nie, nie, to jest prawda, zresztą sam mówi, że dropshipping nadal się sprawdza. Są na przykład osoby, które amazon for free man program realizują i to też jest jakaś forma sklepu internetowego bez magazynu. Tak jak dropshipping mamy sklep online, ale wysyłką towaru zajmuje się producent, zajmuje się hurtownia, a my możemy być w dowolnym miejscu na świecie, więc zadaniem takiej osoby, która prowadzi taki sklep jest marketing, jest stworzenie produktu, relacje z klientami, cena i po prostu bieżąca realizacja całości, tworzenie tych produktów od strony koncepcyjnej i strategicznej można powiedzieć, natomiast możemy ten sklep zabrać do laptopa i nie mamy żadnego, nie musimy się przejmować tym, jakkolwiek wysyłką towarów, bo to robi producent. Są plusy i minusy oczywiście. Są osoby, które działają w ten sposób. Są osoby, które realizują właśnie amazon for free man, który działa na podobnej zasadzie. Są osoby, które robią na przykład kindle of publishing, też na Amazonie, czyli wydają swoje produkty elektroniczne, książki, na Amazonie. A propos właśnie produktów elektronicznych to jest jeszcze taka świetna książka, którą czytałam niedawno i zastanawiałam się długo nad kupnem jej, bo ma taki tytuł, który nie był dla mnie zachęcający wbrew pozorom. To jest książka „The official get rich guide to information marketing”, na temat tworzenia info produktów, bardzo fajna, bardzo wartościowa książka. Więc info produkty są taką kolejną rzeczą, produkty cyfrowe są takim kolejnym obszarem, gdzie działa dużo osób i wiadomo, tak jak w każdym obszarze, są osoby, które robią to, robią to świetnie i mają pomysł, który się sprzedaje i są osoby, które z dnia na dzień po prostu tworzą, one nie mają aż tak dużych rezultatów. Wiadomo, że ci, co mają rezultaty to są zazwyczaj pojedyncze przypadki, możemy tylko na nich patrzeć i uczyć się od nich.

**MARIUSZ KOBAK:** Czyli powiedziałaś trochę o produktach cyfrowych, tak? Bo to takich w stylu e-booki sprzedawane na Amazonie albo kursy online też sprzedawane w Internecie, bo dla mnie to są produkty, które można sprzedawać online, można sprzedawać przez Internet, czyli trochę to zahacza o dochód pasywny, coś czym ja się zajmuję, co mnie interesuje. No i pytanie czy każdy cyfrowy nomada z czasem rozwija właśnie swoje dochody pasywne, wydaje jakiegoś e-booka związanego z jego branżą albo tworzy jakiś kurs online? Czy to jest ta ścieżka rozwoju, w której cyfrowi nomadzi zmierzają, żeby trochę się uniezależnić od tej pracy zdalnej, ale jednak wymieniania godzin na pieniądze? Czy to jest coś, co cyfrowi nomadzi generują, do czego dążą, właśnie dochody pasywne?



**JUSTYNA FABIAŃCZYK:** Dużo osób jest zainteresowanych dochodami pasywnymi i info produkty to jest jedna z tych ścieżek, którą można podążać. Jest to bardzo atrakcyjne i rozumiem, że coraz więcej osób chce tworzyć produkty, ale nie każdy ma własną infrastrukturę, ponieważ ważne jest to, żeby mieć swoją grupę odbiorców. W tym momencie już nawet wydawnictwa, teraz rozmawiałam z wydawnictwem na temat wydania mojej książki, już w tej chwili wydawnictwa pytają o to czy masz swoją społeczność, jak chcesz książkę wydać w tradycyjnym wydawnictwie, więc widzisz, no to jest coś, co oczywiście jest bardzo fajne i bardzo atrakcyjne dla wielu osób, ale myślę, że społeczność i społeczność gromadzona wokół ciekawego tematu, niepowtarzalnego tematu, wokół jakiejś ciekawej niszy z dużym potencjałem, zbudowanie takiej społeczności jest bardzo czasochłonne i to, co mnie bardzo dziwi, czasami mnie to zaskakuje, jest to, że bardzo wiele osób na polskim rynku powtarza działania innych osób, może wychodząc z założenia, że też im się uda w jakiejś niszy. Ja z kolei patrzę na to trochę inaczej, jakby widzę, że są nisze, które mają ogromny potencjał, za które kompletnie nikt się nie bierze. Z drugiej strony jeszcze a propos samych info produktów wiadomo, mamy kursy, mamy e-booki, to jest coś, co jest tak powszechnie znane można powiedzieć, natomiast jest ogromny rynek moim zdaniem na info produkty specjalistyczne kierowane do biznesu, do konkretnych biznesów, na przykład marketing dla gabinetów stomatologicznych albo na przykład dla medycyny estetycznej, usługi jak pozyskiwać klientów dla medycyny estetycznej. W wielu różnych branżach myślę, że jeszcze jest potencjał na stworzenie czegoś ciekawego. Tak samo w blogosferze, bardzo wiele osób patrzy na blogi, że blogi są ciekawym sposobem na zarabianie i na fajne zarabianie. To wszystko zależy od tego w jaki sposób do tego podchodzimy. Jest bardzo trudno stworzyć takiego bloga w niszy, który może współpracować z dużymi markami. Ja mam bloga w niszy, nisza jest niewielka, bo wiadomo, nie ma w Polsce jakoś bardzo dużo cyfrowych nomadów, ta społeczność rośnie, ale to nie jest duży blog podróżniczy, to nie jest coś, co robi jakieś takie wrażenie wow od razu, bo mówi, bo pokazuje, że mamy setki tysięcy odwiedzających albo coś w tym rodzaju, jakieś takie atrakcyjne liczby. Mój blog jest mały, jest w niszy i bardzo trudno jest teraz wymyślić to jak przekonać dużych klientów, duże marki do współpracy z małym blogiem, więc mi się to udało i zaczęłam współpracę z Microsoft, zaczęłam współpracę z [00:29:42], z Codexlab, największą szkołą programowania, bardzo fajną szkołą programowania w Polsce czy z amerykańską firmą IT, Crossover, więc te pierwsze marki, z którymi nawiązałam współpracę, one były najważniejsze, można powiedzieć, że specjalnie bardzo często odmawiałam tym pierwszym klientom, którzy przychodzili i pytali o współpracę, ponieważ wiedziałam, że te pierwsze marki, które muszą się znaleźć w portfolio, one będą tymi statutowymi można powiedzieć, dopiero wszystko pójdzie za nimi, więc ja bardzo dużo czekałam na taką pierwszą współpracę na swoim blogu i wtedy, kiedy napisał do mnie Microsoft pomyślałam sobie wow, to jest właśnie ten klient, na którego czekałam.

**MARIUSZ KOBAK:** No tak, duży.

**JUSTYNA FABIAŃCZYK:** Teraz robimy taki projekt razem, więc robiliśmy fajny projekt, zresztą oni byli bardzo zadowoleni z tej współpracy i okazało się, że w niszy również jest możliwość we współpracy z dużymi markami, jeśli chodzi o blogosferę.

**MARIUSZ KOBAK:** Rozumiem, że czekałaś na takich dużych, rozpoznawalnych klientów. To jest pewnie bardzo dobra metoda. Wracając jeszcze do Twojej książki, bo mówiłaś, że chcesz ją wydać z tradycyjnym wydawcą to skoro masz już swoją społeczność to czemu nie wydać jej samodzielnie w modelu self publishing tak jak robią to blogerzy? Nawet w Polsce z dosyć dużymi sukcesami, więc może w tym kierunku.

**JUSTYNA FABIJAŃCZYK:** Myślałam o tym bardzo dużo. Z jednej strony nie chcę przechodzić przez cały proces wydawniczy, stworzenie kursu, ponieważ książka jest, przedstawia tą samą metodę, którą przedstawia kurs, zwiększa sprzedaż, „Jak zwiększyć sprzedaż usług w Internecie”, dlatego też zdaję sobie sprawę z tego, że posiadanie jednocześnie książki mogłoby być pewnym takim, mogłoby mi podłamać sprzedaż kursu, więc nie chcę stawiać tych produktów obok siebie. Chcę, żeby osoby dołączały do kursu, robiły kurs sprzedaży, robiły to w formie kursu, natomiast chcę jakby wyjść z mojej społeczności do społeczności wydawnictwa, do księgarń i to jest jakby mój sposób myślenia, że dla mnie to jest po prostu poszerzenie tego obszaru odbiorców. Wiem, zdaję sobie z tego sprawę, jakie są stawki, wiem że to jest osiem, dziesięć procent jakby od ceny okładkowej książki. W poniedziałek będzie właśnie rozmowa na temat mojej książki w wydawnictwie, które bardzo lubię, z którym współpracuję i książka będzie zaprezentowana na kolegium wydawniczym czy coś w tym sensie, nie wiem jak to się nazywa profesjonalnie w branży wydawniczej. Więc czekam z niecierpliwością.

**MARIUSZ KOBAK:** Dobra, to mam nadzieję, że książka okaże się hitem i dotrze do wielu nowych ludzi, którzy nie śledzą cyfrowych nomadów w Internecie. Powiedz jeszcze, bo zaczęłaś mówić o swoim kursie, o to też chciałem zapytać, czy ten kurs właśnie, to jest typowy info produkt, czy ten kurs ma zapewnić taki pasywny dochód typowy dla Ciebie? Czy stworzysz go raz i po prostu, no będzie zapewniał dochód przez długie miesiące? Do kogo tak naprawdę chcesz trafić z tym kursem? Bo rozumiem, że on rozwiązuje jakiś problem.

**JUSTYNA FABIJAŃCZYK:** Tak.

**MARIUSZ KOBAK:** Czy możesz w takim razie powiedzieć trochę więcej o tym kursie? Skąd w ogóle pomysł na ten kurs? Jak go przygotowywałaś? Bo to mnie interesuje. Chciałbym, żebyś powiedziała trochę więcej o tym, co było potrzebne, jak wyglądał sam proces tworzenia tego kursu. Gdyby ktoś chciał stworzyć podobny kurs, może nie o tej samej tematyce, ale generalnie kurs online to od czego powinien zacząć? Wiem, że dużo pytań, więc może wróćmy do tego pierwszego, co to za kurs i dlaczego został stworzony? Czy będzie przynosił dochody pasywne?

**JUSTYNA FABIJAŃCZYK:** Ja mam dziesięć lat doświadczenia w sprzedaży usług kreatywnych jako freelancer i osoba, która sprzedawała usługi agencyjne, agencji reklamowej, więc to jest moje największe doświadczenie, jakie posiadam, dziesięć lat sprzedaży własnych usług korporacjom, bo pracuję jako freelancer głównie z korporacjami, z dużymi markami. Ja pracuję jako copywriter. Tak naprawdę jestem dziennikarzem. Jako copywriter, PR-owiec. Jestem z wykształcenia dziennikarzem, ale przyszedł właśnie ten moment, że musiałam sobie stworzyć swój własny zawód, więc wtedy, w 2012



roku pomyślałam, że copywriting jest właśnie tym czymś. W tamtym momencie był i to był bardzo dobry pomysł, natomiast fajne dla mnie było to, że ja miałam jeszcze wcześniejsze cztery lata doświadczenia z agencji reklamowej, dla której pozyskiwałam klientów korporacyjnych, więc w sumie moje sześć lat doświadczenia jako freelancer plus cztery lata doświadczenia sprzedaży usług agencyjnych korporacjom to się złożyło na kurs „Zwiększ sprzedaż”. Szukałam takiego pomysłu bardzo długo, bardzo chciałam zrobić swój produkt online, ponieważ bardzo lubię uczyć też, dla mnie to jest bardzo fajne doświadczenie i tęskniłam za takim doświadczeniem. I to była właśnie dla mnie taka możliwość. Oczywiście chciałam spróbować tego jak to jest stworzyć swój kurs, jak to jest, jak to wszystko wygląda i czekałam bardzo, bardzo długo na dobry pomysł, aż właśnie któregoś dnia ten pomysł przyszedł, że stwierdziłam okej, to jest to, mam dziesięć lat doświadczenia w sprzedaży usług, mogę się tym doświadczeniem podzielić, mogę nauczyć inne osoby, freelancerów czy osoby, które prowadzą małe agencje reklamowe albo małe firmy usługowe jak pozyskiwać wartościowych klientów, jak docierać do lepszych klientów, jak nawiązywać współpracę z dużymi przedsiębiorstwami albo z korporacjami, ponieważ na przykład funkcjonuje taki mit, że freelancer nie może współpracować z korporacjami. Ja współpracowałam, współpracuję i współpracowałam do tego na umowę o dzieło, więc naprawdę nie ma takich formalnych przeszkód. Jest to możliwe, więc chciałam się podzielić swoim doświadczeniem z tych dziesięciu lat i wiem, że z drugiej strony dla bardzo wielu osób, którzy są obiektami bloga cyfrowi nomadzi, wśród tych osób jest bardzo wiele osób, które prowadzi małe firmy albo są freelancerami i też przyszedł ten moment, to uświadomienie sobie, że to jest główny problem, który ma najwięcej osób i jeżeli będę potrafił pomóc im rozwiązać ten problem to będą mogli pracować zdalnie, będą mogli wyjeżdżać, będą mogli pozwolić sobie na to, żeby spełniać swoje marzenia i może po prostu iść troszeczkę, zrobić ten krok bliżej w stronę tego, co chcą robić w swoim życiu, więc stąd się wziął pomysł na kurs, żeby podzielić się tym doświadczeniem. Myślę, że to jest dosyć unikalne doświadczenie. Z drugiej strony moje podejście też jest dosyć unikalne i pokazuje, że sprzedaż może być czymś naturalnym i czymś autentycznym, że nie trzeba się właśnie wbijać w jakiś taki schemat czy wiesz, w garnitur. Jeżeli się robi to, co się oferuje w dobry sposób to dlaczego nie docierać do tych dobrych klientów, więc to jest taka ścieżka, kurs zwiększy sprzedaż, który jest dostępny na stronie internetowej [zwiększsprzedaz.pl](http://zwiększsprzedaz.pl), właśnie pokazuje tą ścieżkę w praktyczny sposób. To jest właśnie to, czym jest kurs i skąd się wziął pomysł na ten kurs.

**MARIUSZ KOBAK:** Okej, brzmi fantastycznie, a powiedz, dla kogoś, kto chciałby stworzyć kurs online, co jest najważniejsze na początku? Na czym trzeba się skupić na początku i jak w ogóle podejść metodycznie do stworzenia takiego kursu? Co jest potrzebne?

**JUSTYNA FABIJAŃCZYK:** Społeczność myślę, że jest potrzebna. To jest kilka różnych podejść, można to zrobić bez posiadania społeczności, można to zrobić z partnerami przez kampanię join adventure, czyli kampanie afiliacyjne, więc moje pierwsze wrażenie, moja pierwsza odpowiedź była taka, że społeczność, ale okej, dobra, faktycznie można to zrobić bez społeczności. Co jest potrzebne, żeby stworzyć kurs online? Myślę, że bardzo dobry pomysł, dopasowany do osoby. To jest chyba taka najważniejsza rzecz, że musi być moim zdaniem to coś wartościowego, czym możemy się podzielić z innymi ludźmi, ale to jest moje podejście, ja na to patrzę w ten sposób. Ja na swój kurs poświęciłam

cztery miesiące pracy. Wiem, że inne osoby w Polsce, które tworzą swoje kursy, znane osoby, na swój kurs poświęciły trzy tygodnie i jak zaczęłam czytać więcej właśnie, ile inne osoby poświęciły czasu na przygotowanie swojego kursu to sobie pomyślałam wow, co ja w ogóle robię, poświęciłam cztery miesiące życia codziennej, bardzo intensywnej pracy, żeby coś strasznie trudnego i całe doświadczenie plus masa przeczytanych książek, wszystko, co jest najlepsze na temat sprzedaży, spakować w kurs, który będzie przyjazną, przejrzystą ścieżką pozyskiwania klientów, która będzie zrozumiała dla odbiorców i praktyczna, którą będzie można zastosować, więc myślę, że to jest pomysł i metodyka natomiast na początek tak to sprawdzić wśród swojej społeczności czy taki pomysł będzie się cieszył zainteresowaniem. Ja od razu u siebie napisałam posta na blogu i zapytałam jakby w tym momencie, kiedy poczułam wow, to jest to, napisałam posta na grupie cyfrowi nomadzi, na mojej grupie, jeszcze miałam wtedy mega fajną energię, taką pierwszego wow i tego uczucia, że tak, to jest dokładnie to, posta, który pytał, jakby przedstawiał czy chcesz dowiedzieć się jak pozyskiwać wartościowych klientów, czy chcesz dowiedzieć się jak zamiast stu złotych zarabiać za ten sam projekt tysiąc złotych, czy chcesz pozyskiwać klientów na bloga i tak dalej, dosyć takie fajne sformułowania to były i napisałam na dole to napisz proszę tak, chcę. I na tego posta odpowiedziało kilkaset osób i codziennie wtedy, kiedy ja tworzyłam ten kurs i to była rzemieślnicza codzienna praca, widziałam na Facebooku nowa osoba dopisywała tak, chcę. I dla mnie to była bardzo fajna energia też do działania, bo to też jest coś, co jest bardzo potrzebne jak się tworzy coś tak trudnego i kompleksowego. Mój kurs był potężnym kawałkiem pracy naprawdę, ale nie musi tak być, można zrobić kurs, który jest prosty, prostszy, ma dużo prostszą tematykę. Dla mnie wyzwaniem było to, żeby coś tak skomplikowanego i obszernego przedstawić w sposób prosty po prostu.

**MARIUSZ KOBAK:** A powiesz na koniec jakieś metody na promocję, jak promujesz swój kurs? Czy masz jakiś program afiliacyjny albo czy go przewidujesz w przyszłości, że uruchomisz coś takiego?

**JUSTYNA FABIJAŃCZYK:** Podążam ścieżką wyznaczoną przez kogoś innego, tak jak sama zachęcam osoby, które są zainteresowane kursem do tego, żeby podążały ścieżką wyznaczoną, już wydeptaną ścieżką, czyli moją ścieżką, więc ja również podążam czyjąś ścieżką i korzystam tutaj z wiedzy Jeffa Walkera, to jest taki człowiek, który stworzył taką metodę promocji kursów i zrobiłam właśnie kurs Jeffa Walkera, ten kurs nazywa się „Product Launch Formula”, to jest dosyć drogi kurs, ale dzięki niemu udało się wywołać to takie wrażenie bardzo pozytywne na samym początku i jestem przekonana, że gdyby nie metody, które wdrożyłam dzięki niemu to nie byłoby takich powiedzmy efektów, jakie są teraz.

**MARIUSZ KOBAK:** Okej, no to trzymam kciuki w takim razie za kurs, za książkę i za rozwój bloga cyfrowi nomadzi. Może powiedz na koniec, gdzie można Cię znaleźć w Internecie?

**JUSTYNA FABIJAŃCZYK:** Można mnie znaleźć na blogu cyfrowi nomadzi oczywiście. Jeżeli ktoś jest zainteresowany kursem to zapraszam na [zwiekszsprzedaz.pl](http://zwiekszsprzedaz.pl), tam można się zapoznać ze spisem treści, ze spisem wszystkich szkoleń, podstawowy pakiet to jest w tej chwili dwieście siedemdziesiąt

cztery złote za czternaście szkoleń, więc to jest bardzo fajna propozycja, ona się co prawda niedługo kończy, ale na pewno cena kursu będzie przystępna. A na co dzień jestem na blogu cyfrowi nomadzi.

**MARIUSZ KOBAK:** Okej Justyna, w takim razie dzięki za fajną rozmowę. Dowiedziałem się wielu rzeczy na temat cyfrowych nomadów. Mam nadzieję, że moi słuchacze również. I do usłyszenia w takim razie.

**JUSTYNA FABIJAŃCZYK:** I do usłyszenia. I zapraszam jeszcze na grupę cyfrowi nomadzi.

**MARIUSZ KOBAK:** Na Facebooku.

**JUSTYNA FABIJAŃCZYK:** Bo ta społeczność polska jest bardzo ciekawa, coraz więcej osób dołącza, teraz jest sześć tysięcy osób na grupie cyfrowi nomadzi, na której stworzyła się taka fajna atmosfera, że ludzie pomagają sobie nawzajem, więc jest to grupa, którą stworzyłam i która robi na mnie ogromne wrażenie, bo jest naprawdę fajna, jest pomocna, jest dobry klimat i nie ma hejtu, więc osoby, które są zainteresowane mogą dołączyć i śmiało zadawać pytania na grupie cyfrowi nomadzi na Facebooku.

**MARIUSZ KOBAK:** Okej, także zapraszamy, też jestem członkiem tej grupy, także śledzę losy cyfrowych nomadów również.