

MARIUSZ KOBAK: Cześć Agnieszka, fajnie, że zgodziłaś się wystąpić w podcaście.

AGNIESZKA SKUPIEŃSKA: Cześć.

MARIUSZ KOBAK: Może na początek powiem parę słów o Tobie. Znam Cię z bloga tosieoplaca.pl. Nazywasz się Agnieszka Skupieńska, jesteś freelancerem już od paru ładnych lat. Z tego, co wyczytałem na Twoim blogu kiedyś pracowałaś na etacie, ale postanowiłaś, że zostaniesz freelancerką, no copywriterką i tak to się zaczęło w Twoim przypadku. No i już od ładnych paru lat utrzymujesz się właśnie w ten sposób. Twój blog tosieoplaca.pl stale się rozwija, ma coraz więcej nowych czytelników, wydałaś książkę, kursy online, co jeszcze? Bo to tak naprawdę bardzo dużo.

AGNIESZKA SKUPIEŃSKA: Widzę, że się całkiem nieźle przygotowałaś. Tak, wszystko prawda, chociaż muszę powiedzieć, że od ostatniego roku, właściwie półtora roku, to bardziej mogę powiedzieć o sobie, że jestem blogerką niż copywriterką, bo z klientów właściwie zrezygnowałam, a teraz utrzymuję się głównie z tego, co przynosi mi blog. Tak można powiedzieć, czyli z książek, z kursów, też czasami z jakichś współprac, które tam na blogu się trafiają.

MARIUSZ KOBAK: Okej, to brzmi bardzo interesująco, ale zakładam, że żeby zbudować poczytny blog, no to zajmuje bardzo, bardzo dużo czasu, nawet parę lat, więc może zaczniemy od początku, może powiedz jak to było w Twoim przypadku, jak to się stało, że z pracy na etacie przeszłaś na freelancing i co tak naprawdę skłoniło Cię do tego? Jak wyglądały Twoje początki jako freelancera?

AGNIESZKA SKUPIEŃSKA: Wiesz co, u mnie było tak, właściwie z każdą dobrą decyzją w moim życiu jest tak, że to się dzieje czasami trochę przypadkiem i to też było przypadkiem, bo miałam jakieś zlecenia takie trochę boku, miałam etat i miałam te zlecenia takie po godzinach. No i kiedy firma, dla której pracowałam, zakończyła swoją działalność, no ja oczywiście zostałam bez pracy, no i miałam te zlecenia na boku, miałam więcej czasu, żeby je robić, więc robiłam je na pełny etat, szukałam tej pracy etatowej, no i jak szukałam, chodziłam na te rozmowy o pracę to okazywało się, że to, co mi mogą zaoferować pracodawcy to właściwie nie za bardzo różni się od tego, co ja mogę zrobić sama w domu, a sama w domu nie pracowałam nad tym osiem godzin tak jakbym pracowała na etacie, tylko trochę krócej, więc stwierdziłam no dobra, no zaryzykuję, zobaczymy jak się z tej pracy w domu można utrzymać. No i to było w roku 2010 i jakoś do tej pory nie czuję powodu, żeby wracać na ten etat, bo okazuje się, że z tego freelancu całkiem można nieźle żyć, a i to jest całkiem przyjemna robota.

MARIUSZ KOBAK: Czyli to już osiem lat, szmat czasu.

AGNIESZKA SKUPIEŃSKA: Szmat czasu.

MARIUSZ KOBAK: To dużo.

AGNIESZKA SKUPIEŃSKA: Tak, to prawda.

MARIUSZ KOBAK: A powiedz, bo Ty pracowałaś na etacie i zaczęłaś robić zlecenia po godzinach, to co tak naprawdę doradzasz takiej osobie, która chciałaby zostać freelancerem? Jak na początku taka osoba powinna działać? Czy właśnie powinna mieć jakieś zlecenia na boku po swojej regularnej pracy? No i co tak naprawdę jest takiego najważniejszego na początku w pracy freelancera? Co powinno się zrobić najpierw?

AGNIESZKA SKUPIEŃSKA: No właśnie zaczęcie w taki sposób, że masz jakąś pracę etatową, a jednocześnie masz zlecenia to jest dosyć fajne, bo to jest bezpieczne, bo masz te pieniądze z pracy etatowej i możesz sobie spokojnie rozwijać po godzinach ten swój taki drugi powiedzmy biznes freelancerski, no chyba, że jesteś jeszcze w takim wieku, że utrzymują Cię rodzice i też możesz zacząć już rozglądać się za zleceniami, to to już w ogóle super sprawa, ale co jeszcze radzę na początek? Jeżeli już decydujesz się odejść z tej pracy to fajnie jest mieć jakieś zabezpieczenie w postaci poduszki finansowej, powiedzmy na pierwsze trzy miesiące, najlepiej jeszcze na więcej, na dłużej, ale to wiadomo, że trudno jest o takie zabezpieczenie jak się jest młodym zwłaszcza, ale też radzę, żeby się nie zniechęcać, żeby na początku nastawić się na to, że jeżeli zaczynamy jako freelancer to tak jakbyśmy wchodzili do zupełnie nowej branży, tak jakbyśmy zaczynali staż w zupełnie nowej firmie i w związku z tym nastawiamy się na to, że będziemy zarabiać mało, bo taka jest prawda, kiedy zaczynamy w czymś działać i jesteśmy w tym nowicjuszami to raczej zarabiamy mało i myślę, że na freelancie na początku też będziemy zarabiać niewiele, ale się tym nie zrażać, to znaczy nastawić się na to, że tak po prostu jest i pracować, pracować, pracować nad tym, żeby te zarobki były coraz większe, rozwijać się, szkolić się, pracować z coraz trudniejszymi, bardziej ambitnymi zleceniami, żeby to Twoje portfolio było coraz lepsze, no i wtedy te zarobki też będą z czasem rosły, ale nie nastawiać się na to, że od razu odchodzimy z etatu i będziemy zarabiać nie wiadomo jakie pieniądze, bo tak się prawdopodobnie nie stanie.

MARIUSZ KOBAK: A powiedz jeszcze, bo Ty zaczęłaś pracować jako freelancerka, jako copywriterka, ale kto tak naprawdę może być freelancerem? Czy są jakieś specjalne zawody, w których można być freelancerem, jakieś preferowane czy w zasadzie każdy może zostać freelancerem w swoim fachu i sprzedawać swoje usługi różnym firmom, różnym ludziom?

AGNIESZKA SKUPIEŃSKA: Wiesz co, im dłużej w tym temacie siedzę, tym bardziej się przekonuję, że tych zawodów jest naprawdę bardzo, bardzo, bardzo dużo. Oczywiście nie każdy może zostać freelancerem i sprzedawać swoje usługi online, bo czasami jest potrzebny po prostu kontakt z drugim człowiekiem albo czasami są potrzebne jakieś maszyny, bez których, no nie zadziałasz. Dentysta nie będzie mógł być na takiej samej zasadzie freelancerem jak ja powiedzmy, tak? Ale tych zawodów jest naprawdę dużo, bo raz to jest cała grupa zawodów związanych z pracą w Internecie, czyli pisanie, tworzenie jakichś tam tekstów, grafik, ilustracji, tworzenie stron, pozycjonowanie tych stron i tak dalej, wszystko, co ma związek ze stronami. Dwa, z marketingiem i z reklamą dla różnych biznesów, reklamą internetową, ale też mnóstwo usług wokół tego. Teraz modne są podcasty, więc zaczęło coraz więcej osób składać te podcasty zawodowe, ale też robić transkrypcje podcastów. To jest kolejna rzecz, parę lat temu jeszcze właściwie transkrypcja nagrań nie była tak popularna, teraz już znam parę osób, które

się zajmują właściwie tylko tym. Kolejna rzecz, składanie jakichś materiałów wideo też do Internetu, dlaczego nie można to robić w domu. Ale też wirtualna asysta, coraz więcej jest wirtualnych asystentek, no bo jeżeli ludzie zaczynają budować swoje freelancerskie biznesy i te biznesy rosną do jakichś wielkich rozmiarów, to są całe firmy skupione wokół jednej marki, no to jasne, że ta marka też potrzebuje jakiejś asystentki, sama nie będzie wszystkiego robić, więc ta wirtualna asystentka też się zaczyna rozwijać, wirtualna asysta. No i cała masa innych takich biznesów usługowych jak fotograf, jak konsultant ślubny, takie biznesy związane z coachingiem, z masażami, z trenowaniem, z trenerem fitness, dietetyka, no po prostu mogłabym tego wymieniać i wymieniać, bo naprawdę tych zawodów jest cała masa i myślę, że z każdym, z różnymi umiejętnościami ludzie coś dla siebie mogą w tym znaleźć, o tak powiem.

MARIUSZ KOBAK: Okej, no to wygląda to tak jakby rzeczywiście była cała masa różnych zawodów, a nawet jeżeli ktoś pracuje w jakimś zupełnie innym zawodzie to może zajmować się tym, co lubi albo tym, co sprawia mu przyjemność, robi zdjęcia to może być freelancerem od zdjęć, więc tak to wygląda, ale pewnie, żeby się z tego utrzymać...

AGNIESZKA SKUPIEŃSKA: Wystarczy, że masz tak naprawdę znajomość, dobrze znasz jakiś język to już możesz zastanowić się nad jakimiś konsultacjami językowymi czy po prostu, jeżeli bardzo dobrze znasz język, na tyle, że możesz swobodnie z kimś rozmawiać to jakieś takie przez Skype, no może po prostu rozmowy, tak? Czy nie wiem jak to teraz nazwać tak fachowo, ale nie chodzi o naukę języka, tylko po prostu rozmowę przez Skype w jakimś innym języku czy nawet dla kogoś, kto się uczy polskiego, jeżeli Ty znasz ten język, w którym on mówi, że tak powiem, od urodzenia, no to możesz mu zaoferować takie konwersacje po polsku, prawda? Przez Skype, także tutaj trzeba ruszyć głową, zastanowić się też nad tym, co umiesz, jakie są Twoje zdolności i co umiesz, za co ktoś inny mógłby zapłacić, no i w tym kierunku próbować działać.

MARIUSZ KOBAK: Okej, czyli wyobraźmy sobie, że jestem osobą pracującą na etacie, chcę zostać konsultantem czy freelancerem i powiedz, gdzie powinienem szukać pierwszych zleceń, bo nie mam żadnych klientów, więc co powinienem zrobić najpierw, pewnie są jakieś serwisy ze zleceniami, gdzie można takie zlecenia znaleźć albo są jakieś specjalne metody na wyszukiwanie takich zleceń, to co Ty polecasz na początek? Gdzie szukać takich zleceń i w jaki sposób?

AGNIESZKA SKUPIEŃSKA: Wiesz co, najłatwiej faktycznie jest zerknąć na takie portale, gdzie się szuka, gdzie ludzie szukają freelancerów, gdzie po prostu są zlecenia ogłaszane, typu oferia, typu fiverr czy tam całą listę mam na blogu, mogę też podesłać link to podlinkujemy we wpisie.

MARIUSZ KOBAK: Okej, podeslij.

AGNIESZKA SKUPIEŃSKA: Bo tych portali jest z jakieś między dwadzieścia a trzydzieści w tej chwili naliczyłam. W każdym razie portale ze zleceniami i portale, w których się szuka pracy, po prostu szukać też zleceń. To nie są zawsze zlecenia, w których zarobimy duże pieniądze, ale to są zlecenia, od których każdy może zacząć, dlatego że tam raczej się szuka wykonawców do prostych rzeczy, mówię tak ze

swojej branży, na przykład pisanie prostych tekstów na pozycjonowanie, pisanie opisów produktów czy tak jak spisywanie nagrań, to nie są rzeczy, do których potrzebujesz wielkich umiejętności, więc każdy może to zrobić, no i szuka się właśnie takich wykonawców przeważnie przez ofertę czy przez udemy, czy jakiś inny tego typu portal, także dla kogoś, kto chce zacząć, a jeszcze nie ma żadnych umiejętności, nie ma żadnego portfolio, żadnego doświadczenia, z którym się może popisać to zacząć w ten sposób, a druga sprawa to jest też mówić ludziom, których znasz, czym się zajmujesz i że teraz przyjmujesz takie zlecenia dodatkowo albo dodatkowo rozkręcasz taki biznes, dlatego że nigdy nie wiadomo, kto z Twoich znajomych może poszukiwać pomocy w takiej właśnie działalności w jakiej Ty się zaczynasz poruszać.

MARIUSZ KOBAK: A jeżeli znam język angielski na przykład to powinienem zacząć od takich serwisów dla freelancerów anglojęzycznych, globalnych czy raczej skupić się na polskich serwisach? Czy to ma jakiegokolwiek znaczenie?

AGNIESZKA SKUPIEŃSKA: Myślę, że spokojnie można próbować na tych zagranicznych, dlatego że tam wiadomo, jest trochę więcej tych zleceń niż w Polsce i dlatego nie, to zależy też czym się zajmujesz. Jeżeli znajomość języka angielskiego pozwala Ci na to, żeby przyjmować te zlecenia zza granicy to jak najbardziej, warto próbować.

MARIUSZ KOBAK: Okej, a powiedz, bo freelancer kojarzy mi się z kimś takim wolnym, kto nie jest ograniczony pracą od dziewiętej do siedemnastej, tylko może dowolnie organizować swój czas, czyli ma swego rodzaju wolność, no i o to chciałem zapytać, czy bycie freelancerem oznacza właśnie dla Ciebie jakiś rodzaj wolności i czy Ty dążysz do tego, żeby zostać wolną finansową osobą? Czym dla Ciebie jest finansowa wolność?

AGNIESZKA SKUPIEŃSKA: To może zacznę od końca, to znaczy finansową wolność to ja sobie wyobrażam tak, że nie muszę wstawać rano do pracy, nie muszę pracować codziennie, nie muszę pracować nawet co tydzień i po prostu pracuję wtedy, kiedy mam na to ochotę i to by był taki mój ideał, że mogę sobie wyjechać powiedzmy na miesiąc, na dwa, na pół roku i jak nie zajrzę do pracy to nic się nie stanie, to by była taki mój ideał, jeżeli chodzi o finansową wolność, ale to myślę, że stałoby się tylko wtedy, kiedy miałabym na tyle czy te dochody pasywne zbudowane, czy na tyle oszczędności, że mogłabym po prostu z tego żyć i to niezależnie od tego czy pracuję, czy nie pracuję, to pokrywałoby te wszystkie moje wydatki, a z tym jest trudna sprawa, dlatego że wiadomo, że im więcej się zarabia, tym więcej potrzebujesz. Jak zarabiasz nie wiem, trzy tysiące to wydasz trzy tysiące, jak zarabiasz sześć to wydasz sześć, a jak wydajesz sześć to myślisz, że chciałbyś mieć dziesięć, także trudno jest obliczyć, jaki to byłby pułap, kiedy można by było sobie pozwolić na to, że okej, dobra, teraz to już mam wolność finansową, nie pracuję, jadę sobie gdzieś tam na Fidżi i sobie siedzę pod palmami, tak? Także, no tak to wygląda.

MARIUSZ KOBAK: Okej, a powiedziałaś o dochodach pasywnych i właśnie też o to chciałem zapytać, czy dochody pasywne to jest dla Ciebie droga do wolności finansowej? Bo wiem, że masz kilka

produktów takich online, czy właśnie tworzysz je po to, żeby one generowały dla Ciebie dochody pasywne, żeby właśnie z czasem stać się wolną finansową osobą, czy to jest... czy robisz to trochę z innego powodu? A jeżeli z innego, to z jakiego?

AGNIESZKA SKUPIEŃSKA: Przede wszystkim, dlatego że jeżeli sprzedajesz tylko usługi to tak naprawdę sprzedajesz swój czas za pieniądze i kiedy nie pracujesz to nie zarabiasz, więc jako freelancer miałam taki problem, że chciałam wyjechać na urlop, no i tak, musiałam po pierwsze, te zlecenia, które mi wypadały w czas urlopu to musiałam je zrobić wcześniej. No, a po drugie jechałam powiedzmy na dwa tygodnie i nie zarabiałam przez ten czas. No i pomyślałam, że to tak nie do końca może być, trzeba coś z tym zrobić i zaczęłam szukać rozwiązań, i tak założyłam pierwszy blog, ten blog o drinkach. No i z czasem właśnie te blogi mi zaczęły przynosić taki dochód na boku. Dochód, który nie jest związany z moim czasem i dochód, który się skaluje i to są właśnie powody, dla których do tych dochodów pasywnych dążę. Po pierwsze właśnie, że one mi pozwalają zarabiać jak jestem na urlopie i nie muszę się martwić, że wyjeżdżam i pieniędzy na koncie nie przybywa, a po drugie właśnie skalują się w przeciwieństwie do usług. Czyli nie muszę siedzieć osiem godzin, żeby zarobić X, a dwa razy osiem, żeby zarobić dwa razy X, tylko tutaj można zwiększać te przychody, ale nie zwiększać czasu pracy i o to mi też chodzi. A z tą wolnością finansową, no nie sądzę, żeby... to znaczy może tak będzie, mam nadzieję, że kiedyś będzie, ale nie sądzę, żeby szybko mi się udało dojść z tymi dochodami pasywnymi do takiego momentu, żeby już sobie właśnie tą pracę całkiem odpuścić. Chyba jeszcze nie jestem w takim wieku, tak myślę.

MARIUSZ KOBAK: Okej, czyli bycie freelancerem tak naprawdę oznacza swego rodzaju wolność, nie muszę chodzić do pracy w określonych godzinach, ale i tak muszę pracować, tak? Muszę realizować zlecenia, żeby mieć się z czego utrzymać, dlatego fajnie jest, jeżeli ktoś już zostanie freelancerem i nie chce utrzymywać się tylko z tego, zacząć myśleć jak generować jakieś dodatkowe dochody pasywne, tak? Czyli coś takiego, co przynosi mu pieniądze nawet wtedy, kiedy śpi, tak? Jeżeli ktoś kupuje.

AGNIESZKA SKUPIEŃSKA: Tak, bo to też wiesz, to nie jest też kwestia spania czy godzin pracy, czy urlopów, ale też kwestia na przykład choroby, że jak masz normalnie etat to idziesz sobie na chorobowe i nic Cię nie interesuje, jak jesteś freelancerem, no to możesz przez jakiś czas nie pracować i powiedzieć klientom, że no jesteś chory i te zlecenia zrobisz za tydzień, no ale jednak znowu pozostaje taki problem, że no nie pracujesz to nie zarabiasz, a te dochody pasywne trochę Ci dają takie poczucie bezpieczeństwa i też z tego względu dochody pasywne są fajne we freelancie, że jeżeli masz już zapewnioną jakąś taką bazę z tych dochodów pasywnych, powiedzmy jakąś kwotę miesięcznie, to też nie jesteś taki przypięty do muru, jeżeli chodzi o zlecenia, że przyjdzie do Ciebie klient, który tak nie do końca Ci odpowiada albo no nie wiem, nie chce się zgodzić na takie warunki jak Ty chcesz to nie musisz się zastanawiać kurczę, a mi jest to zlecenie potrzebne, to ja może zejść z ceny, tylko możesz powiedzieć okej, dobra, ja mam dochody pasywne, mam tutaj wiesz, przychody z książki, przychody z kursów to ja nie muszę brać tego zlecenia, jeżeli nie odpowiadają mi warunki to po prostu go nie biorę i w ten sposób też jesteś bardziej skłonny do podnoszenia cen za swoje usługi, bo już Ci tak bardzo nie zależy na tym, żeby każde zlecenie za wszelką cenę dostać i żeby zarobić jakiegokolwiek pieniądze, bo

nie będziesz miał na utrzymanie, już się nie martwisz o to za co zapłacisz, z czego zapłacisz za ZUS czy za rachunki, bo po prostu masz tą swoją bazę z dochodów pasywnych, która Cię przed tym wszystkim zabezpiecza.

MARIUSZ KOBAK: No dokładnie, bo brzmi to bardzo interesująco i chciałem pociągnąć dalej ten wątek, bo kiedyś widziałem, że na swoim blogu napisałaś wpis o dochodach pasywnych, w Twoich dochodach pasywnych, jakie osiągasz, jakie generujesz, no i wymieniłaś tam między innymi sprzedaż swojej książki, kilku kursów online, dochody z AdSense, z afiliacji, no to są jakby różne metody, trochę się różnią od siebie, no jest ich bardzo dużo, więc co tak naprawdę, którą z tych metod polecasz takiej zupełnie początkującej osobie, która jeszcze nie ma żadnych swoich dochodów pasywnych na początek? Co taka osoba, która chciałaby wygenerować swój pierwszy dochód pasywny, powinna zrobić? Od której z tych metod zacząć? Która jest może najprostsza we wdrożeniu i gdzie widać już można osiągnąć pierwsze rezultaty w krótkim czasie, niewielkie, ale można, żeby się przekonać, że rzeczywiście jest to możliwe?

AGNIESZKA SKUPIEŃSKA: Myślę sobie tak, że jeżeli nie masz bloga to z każdą będzie Ci właściwie trudno zacząć, bo każda opiera się na tym, że masz jakby do kogo przemówić czy komu sprzedać tą swoją książkę albo ten kurs, albo polecić produkty w afiliacji, albo te reklamy w AdSense, no to też gdzieś tam trzeba je wstawić, ale jeżeli masz już bloga to ja jestem taką osobą, która jest bardzo niecierpliwa i ja już jak coś sobie wymyślę to chciałabym, żeby już były efekty i tak, czekanie aż napiszę książkę albo napiszę kurs to jest ładnych parę myśle miesięcy roboty, więc to bym na początek odradziła. Moim zdaniem najfajniej jest zacząć od afiliacji, bo tak, z afiliacji może na początku nie zarobimy kokosów, ale niezależnie od tego, jaki masz ten blog, jaki on jest duży, możesz zrobić jedną rzecz, możesz poszperać sobie w Google Analyticsie i zobaczyć, które Twoje stare wpisy są dobrze, najbardziej odwiedzane. I teraz zastanowić się w czy w takim wpisie, który jest akurat dobrze... dobrze się wypożyczonował i dużo osób go miesięcznie odwiedza, nie możesz dać jakichś linków afiliacyjnych, bo jeżeli możesz, to zrób to od razu i od razu możesz właściwie patrzeć czy na Twoim koncie w programie afiliacyjnym nie pojawiają się pieniądze, bo jak ktoś już na ten wpis wchodzi z Google, po prostu masz wiesz, jakiś wpis, który odwiedza miesięcznie powiedzmy nawet sto osób, no to jest jakaś szansa, że już w tym wpisie jak dodasz linki do czegoś, co akurat tam pasuje, że ktoś w te linki kliknie i jakieś tam pieniądze z tego zarobisz, także to jest taka rzecz na początek. AdSense też zawsze warto testować, bo nigdy nie wiadomo czy akurat na Twoim blogu AdSense nie będzie przynosił jakichś sensownych pieniędzy, więc dlaczego nie.

MARIUSZ KOBAK: Okej, czyli polecasz otworzyć blog, ale jeżeli nie mam żadnego pomysłu na bloga to czy powinienem wymyślać coś związanego z moją dziedziną, na przykład związanego z moją pracą czy raczej wybrać coś zupełnie innego, niezwiązanego z moją pracą, a coś, co mnie interesuje, co jest moją pasją? Czy to w ogóle ułatwia zarobki w modelu afiliacyjnym? Czy to nie ma żadnego znaczenia? Czy raczej powinienem wybrać jakąś dziedzinę, gdzie może niekoniecznie ją lubię, ale wiem, że zarobki z afiliacji są duże?

AGNIESZKA SKUPIEŃSKA: Ha, to dobre pytanie, dlatego że tak, jeżeli wybierzesz dziedzinę, którą lubisz, ale potem się okaże, że w tej dziedzinie nie bardzo są programy afiliacyjne, a nastawiasz się na afiliację, no to tak naprawdę trochę będziesz ugotowany, no bo co potem będziesz promował jak nie ma w tej dziedzinie programów afiliacyjnych? A z kolei jak pójdziesz w drugą stronę, wybierzesz tak coś pod afiliację, na przykład będzie to moda, bo w modzie jest bardzo dużo programów afiliacyjnych sklepów i ludzie, ponieważ muszą dużo ubrań kupować, no to też klikają w te linki i kupują, no ale nie znasz się na modzie i tam z modą Ci jest nie po drodze, no to też szansa na to, że zarobisz w tym programie afiliacyjnym, który nie bardzo do Twoich zainteresowań pasuje, jest tak naprawdę średnia, więc chyba to trzeba trochę wypośrodkować albo ewentualnie pomyśleć nad takim modelem, że stworzysz jakiś blog czy jakiś serwis, czy jakieś miejsce, które będzie pod programy afiliacyjne, ale nie Ty tworzysz tam treści, tylko ktoś inny na Twoje zlecenie tworzy tam treści, taka opcja też wchodzi w grę.

MARIUSZ KOBAK: Okej, czyli tworzę blog, tworzę wpisy albo nawet mogę to zlecić jakiemuś freelancerowi, żeby stworzył dla mnie serię wpisów, zapłacić jakieś nawet niewielkie pieniądze na start i wrzucić moje linki afiliacyjne i zacząć tak naprawdę, co powinienem zrobić dalej? Bo zakładam, że jeżeli to jest nowy blog to tam się nic nie dzieje, nie ma ruchu, prawie nikt go nie czyta to może, co powinno być kolejnym krokiem? Jak przyciągnąć tych czytelników?

AGNIESZKA SKUPIEŃSKA: Wiesz co, jeszcze tak wrócę, bo tak sobie pomyślałam, że właściwie nawet bez bloga można by w afiliacji zacząć, bo wystarczy, że masz dużo znajomych na Facebooku i na przykład czytasz sporo książek i możesz sobie raz w miesiącu pisać post na Facebooku, na Twojej po prostu tablicy, gdzie będziesz opowiadał, co w tym miesiącu przeczytałeś czy polecasz jakieś fajne książki i tam dawał linki afiliacyjne, i to jest też jakiś sposób, żeby zacząć zupełnie bez bloga, po prostu kierując afiliację do Twoich znajomych, ale też nie w taki sposób, że namawiasz ich słuchaj, załóż konto tutaj w tym banku, bo coś tam, tak? Bo ja dostanę za to pieniądze. Nie, to jest taki sposób, że opowiadasz o czymś, co Cię zainteresowało, dajesz linki, to są linki afiliacyjne, ktoś może będzie chciał przeczytać to, co Ty i kupi tę książkę. A wracając do bloga, co trzeba zrobić jak założymy bloga i żeby jakoś, od czego tutaj zacząć? No to jest też ciężkie pytanie, bo tak, żeby zacząć zarabiać, no to trzeba mieć tam jakieś treści, a żeby mieć jakieś treści, no to trzeba się wziąć do pracy i trochę ich napisać. Raczej nie da się zrobić tak, że zakładamy blog i zarabiamy na nim w tym samym miesiącu, tak myślę, to jest przynajmniej z trzy miesiące pracy, żeby trochę treści tam napisać, żeby zacząć ten blog jakoś promować, dobry sposób jest taki myślę jak Ty stosujesz, że dużo komentujesz na innych blogach, bo też widzę, że na moim często jakieś komentarze czy jakieś tam inne, w każdym razie trzeba gdzieś spróbować dotrzeć do innych ludzi, komentować, nawiązywać jakieś relacje i w ten sposób jakoś próbować działać, no bo jeżeli nie mam żadnej publiczności, no to ani afiliacja, ani AdSense, no bo wtedy nikt nie klika w reklamę, ani sprzedaż produktów, to się nic nie zadzieje bez zbudowania jakiegokolwiek społeczności na tym blogu albo jakiegokolwiek oglądalności, bo to też nie chodzi o to, że zawsze to musi być zaangażowana społeczność.

MARIUSZ KOBAK: Okej, czyli reasumując trzeba mieć społeczność, która będzie rosła wokół naszego bloga. No tak jak powiedziałaś, ja komentuję na innych blogach, no tych, które mnie interesują po prostu tematycznie, no i rzeczywiście to jest fajne, i rzeczywiście widzę, że część ludzi trafia do mnie, dzięki takim komentarzom dowiadują się, że w ogóle mój blog istnieje, ale jakie jeszcze może dwie lub trzy takie skuteczne i sprawdzone metody w Twoim przypadku możesz polecić innym początkującym osobom, które chciałyby budować swoją społeczność wokół swojego bloga nowego?

AGNIESZKA SKUPIEŃSKA: Wiesz co, no u mnie też się dobrze sprawdzało nie tylko komentowanie, ale też takie, że ja coś komuś, ja poleciłam czyjś wpis i wtedy ktoś na zasadzie zobaczył, że ja go poleciłam to też tam zajrzał, co tam jest u mnie i polecił albo na takiej zasadzie, że ja prowadziłam z kimś wywiad na mój blog, ten ktoś polecił ten wywiad u siebie i potem ci ludzie, którzy go obserwują przyszli na mój blog, to też się całkiem nieźle sprawdzało, no albo można iść drogą na skróty, po prostu kupić płatne reklamy na Facebooku i tą drogą też właściwie całkiem nieźle, niezła ilość osób do mnie trafia i wcale nie jest to taka najgorsza metoda, no ale trzeba wiadomo w to jakieś tam pieniądze włożyć na początek. No, ale są jeszcze takie metody, które tak trochę... też wszystkie te metody właściwie to w takim trochę wolnym tempie pomagają budować, ale jednak pomagają, na przykład zostawianie obrazku, znaczy pod jakimś tam wpisem masz obrazek, który ma tytuł na obrazku, czyli może to tak beznadziejnie brzmi jak o tym opowiadam, ale generalnie chodzi mi o to, żeby obrazek był, potem trafił na Pinterest na przykład albo na Zszywkę, nie wiem czy Zszywka jeszcze dobrze działa, ale kiedyś jak ja zaczynałam, no to działała całkiem nieźle, więc linkowałam te obrazki na tej Zszywce, na tym Pinterście i stamtąd też miałam całkiem nieźle, nieźle wejścia. No, a oprócz tego tworzenie treści, które się dobrze wypożyczają w Google'u, czyli przeglądanie jakichś w narzędziach do wybierania słów kluczowych, szukanie takich słów kluczowych, które są związane z Twoją tematyką bloga, no i tworzenie po prostu artykułów takich dobrych pod SEO na te treści. Potem, jeżeli masz jakieś linki do śledzenia Cię na Facebooku pod takim postem to ludzie to robią, bo ich coś zainteresowało albo zapisują się na newsletter, więc tak organicznie łącząc te wszystkie sposoby można sobie ten blog powoli budować.

MARIUSZ KOBAK: Okej, a to jest metoda na budowanie bloga, czy to jest też metoda do budowania marki osobistej? Czy Ty budujesz w ogóle swoją markę osobistą w taki zorganizowany sposób, czy raczej myślisz, że anonimowo można też generować swoje dochody pasywne, czy raczej trzeba się zdecydować na początku, żeby zbudować swoją markę osobistą, zbudować wokół niej społeczność na blogu i jeżeli chce się generować jakiegokolwiek dochody pasywne, no to właśnie trzeba iść tą drogą? To jak?

AGNIESZKA SKUPIEŃSKA: No ja się staram budować tą markę osobistą jednocześnie z blogiem, bo ten blog jest tak bardzo ze mną związany, ja tam bardzo piszę tak od siebie i o swoich doświadczeniach, i tak od początku robiłam, ale nie sądzę, żeby to było tak bardzo, bardzo konieczne, jeżeli chcemy budować dochody pasywne, to znaczy zależy, jakie dochody pasywne, bo znowu, jeżeli wrócimy do tematu afiliacji to ja miałam kilka takich stron, które w ogóle były ze mną niezwiązane, w ogóle nie było tam ani mojego nazwiska, ani mojego zdjęcia, po prostu była to strona, którą ja sobie tam gdzieś utrzymywałam, na przykład na temat prezentów, wybierania prezentów i takiej tematyki, i ona była

zrobiona pod afiliację, ktoś tam inny pisał te artykuły dla mnie, czyli tak jak Ci mówiłam wcześniej, zlecałam po prostu pisanie artykułów, były tam jakie artykuły i ja tam umieszczałam linki afiliacyjne do różnych produktów w różnych sklepach i sobie tam jakoś to kapłało, dochód pasywny z tych artykułów i to też było zrobione na takiej zasadzie, że najpierw dodałam ileś tam artykułów, poczekałam, sprawdziłam, które się dobrze pozycjonują, uzupełniłam te dobrze wypozycjonowane o linki afiliacyjne, no i zadziało się to samo, czyli nie musiałam żadnej twarzy tam wkładać ani żadnej marki osobistej tam do tego dokładać, żeby jakiś dochód z tej afiliacji był i myślę sobie, że w afiliacji to można takiego czegoś spróbować, ale jeżeli chcesz sprzedawać książki i kursy to raczej anonimowo trudno mi sobie to wyobrazić, żeby to się anonimowo udało, no bo jednak jak kupujemy kurs i chcemy się czegoś nauczyć to musimy się dowiedzieć od kogo my się uczyliśmy i dlaczego my się chcemy od niego nauczyć, i dlaczego od niego się warto czegoś nauczyć. Tak samo jest z książką, więc tutaj anonimowo byłoby raczej trudno, ale jeżeli z kolei wymyślisz sobie na dochód pasywny na przykład jakieś narzędzia, które będą Ci coś ułatwiać, na przykład jesteś programistą czy tam znasz się dobrze na WordPressie i tworzysz na WordPressie jakieś tam wtyczki, i zrobisz wtyczkę, która coś tam komuś w czymś pomoże i ta wtyczka będzie się dobrze sprzedawać, no to też nie musisz mieć marki osobistej, wystarczy, że Twoje narzędzie komuś bardzo pomaga i rozwiązuje jego problem, więc wszystko zależy od tego, co chcesz sprzedać i jak ten Twój dochód pasywny ma wyglądać, jak ten Twój pomysł na produkt ma wyglądać. No i w jednych pomysłach trzeba tą markę moim zdaniem budować, a w drugich niekoniecznie i społeczność w związku z tym.

MARIUSZ KOBAK: Okej, to wszystko wygląda tak, że warto robić kilka rzeczy naraz, tak? Budować tą markę osobistą, żeby być ekspertem w swojej dziedzinie, dzięki temu można wydać książkę albo wydać kurs online i to jest bardziej wartościowe potem, i bardziej wiarygodne dla takich ludzi, którzy korzystają z tych produktów. Jednocześnie warto tworzyć swój blog i pisać tam jakieś eksperckie treści albo może poradniki. Warto też pewnie współpracować z innymi blogerami i występować również u nich, żeby zdobywać większą publiczność, ale powiedziałaś też o tych blogach na początku, tak? Które kiedyś tworzyłaś, do tego chciałem wrócić, bo to jest najprościej chyba zrobić, tak mi się wydaje, na samym początku. Czy te blogi nadal utrzymujesz? Czy Ty je masz? Czy po prostu one, jakby ruch na nich spadł z czasem, czy utrzymuje się, czy po prostu je sprzedałaś?

AGNIESZKA SKUPIEŃSKA: Tak, wiesz co, bo to, co mówisz, że trzeba różne rzeczy robić to ja się o tym też sama przekonałam, ale oczywiście nie wiedziałam tego na samym początku, więc nie wiedziałam, ile to czasu wszystko zajmuje, no i porwałam się na takie różne pomysły, że będę robić to, będę robić tamto, będę jeszcze tutaj mieć jakieś różne strony, no i natworzyliśmy tego z mężem całkiem sporo, bo chyba w sumie z dziesięć, no i potem się okazało, że oczywiście nie mamy na to wszystko czasu, że na te wszystkie strony trzeba pisać nowe artykuły, żeby one cały czas tą pozycję w Google'u utrzymywały i stwierdziliśmy, że to jest gra niewarta świeczki, na tyle frontów razem nie pociągniemy, więc te strony sobie gdzieś tam są, niektóre chyba już wyłączyliśmy, ale parę jeszcze jest, dlatego że też oprócz tego, że mamy tam afiliację to mieliśmy tam też artykuły od agencji PR, które zresztą też sprzedawaliśmy, więc te artykuły mamy tam w umowach powiedzmy, że musimy utrzymywać przez rok, więc jeszcze utrzymujemy, gdzieś tam dochody z WhitePressa'a, które też tą drogą wpadały, także tutaj

różne nogi były zbudowane na tych serwisach i one niektóre jeszcze są, ale plan jest taki, żeby je wygaszać, bo po prostu, no nie da się wszystkiego robić i tak jak mówisz, że to jest właściwie cecha freelancu, że freelancer musi robić dużo rzeczy naraz, bo kiedy pracujesz na etacie to masz jakąś swoją działkę, szef Ci daje zlecenie, Ty robisz to zlecenie i niczym się nie przejmujesz, a freelancer jeszcze musi mieć reklamę swoją, musi dbać o to, żeby tych klientów pozyskać, musi z nimi umowę pozyskać, warunki ustalić, dostarczyć to zlecenie, potem się rozliczyć, potem jeszcze jakieś tam faktury, księgowość i tak dalej, i tak dalej, tego jest bardzo dużo. Z blogerami jest tak samo, bo bloger to też jest trochę freelancer, jeżeli już zarabia i jest zawodowym blogerem, no to też cała masa innych rzeczy dookoła, no i po prostu to zajmuje bardzo, bardzo dużo czasu. No i w związku z tych nie da się tych srok za ogon nie wiadomo ile ciągnąć.

MARIUSZ KOBAK: Okej, czyli na początku wydaje się, że jest dużo dróg czy dużo możliwości, ale tak naprawdę z tego, co mówisz, no to trzeba ograniczyć to, tak? Bo nie wyrobimy czasowo, czyli...

AGNIESZKA SKUPIEŃSKA: Chociaż wiesz, no to zależy, jakie masz podejście. Ja zawsze lubię wszystkiego spróbować, jak mi wpada do głowy nowy pomysł to się od razu za niego zabieram, tak naprawdę szybko, szybko zrobimy to zanim dotrze do nas, że to bez sensu, więc próbujemy różnych metod, no i w związku z tym dzięki temu wiem jak działa afiliacja, jak działa AdSense, jak działa sprzedaż kursów, jak działa sprzedaż książki i tak dalej, i o tym wszystkim trochę wiem, i mogę sobie wybrać to, co mi najbardziej pasuje i co do mnie najbardziej pasuje, co mi najlepsze pieniądze przynosi i też największą frajdę, więc nie mówię, że trzeba to ograniczyć, ale nie trzeba zaczynać od wszystkiego naraz, to znaczy trzeba sobie wybrać jakąś metodę, tak też jest na przykład z budowaniem marki osobistej, jak już zdecydujesz, że okej, muszę zbudować markę, żeby zarobić porządne pieniądze, no to też nie zakładaj od razu bloga, kanału na YouTube, podcastu i jeszcze wiesz, kanału tam, fanpage'a i Instagrama, bo po prostu nie ogarniesz tego wszystkiego naraz, bo trzeba założyć jedną rzecz naraz, skupić się na jej rozwoju, a kiedy stwierdzisz, że okej, już ogarnąłem, wiem jak to robić to dokładać do tego drugą, a nie wszystko naraz.

MARIUSZ KOBAK: A Ty to właśnie opisujesz w swojej książce „Jak zostać freelancerem” czy tam opisujesz tylko to jak zostać freelancerem, na tym się skupić?

AGNIESZKA SKUPIEŃSKA: Tam tak naprawdę poruszam bardzo dużo zagadnień, bo oprócz tego, że zaczynam od tego, kto może być freelancerem i co to tak naprawdę znaczy ten freelance, a kto właściwie nie powinien być, bo mu się to nie spodoba, przez to, jakie rzeczy można robić na freelancie, to o co mnie pytałeś na początku, co można robić będąc freelancerem, przez takie wszystkie rzeczy związane z pozyskiwaniem klientów, czyli jak pozyskiwać zlecenia, skąd, jak potem podpisywać umowy, jakieś formalności, czyli czy to można robić na umowę o dzieło, czy na umowę zlecenie i tak dalej, kto płaci podatki, również takie szczegóły, przez to jak potem się rozliczać z klientami i jak też, jeżeli klient Ci nie płaci to co zrobić, jak iść z nim na drogę sądową, kiedy nie płaci Ci pieniędzy, jak założyć firmę i kiedy jest dobry moment na założenie firmy, cała masa takich różnych rzeczy, to znaczy, jeżeli nie wiesz nic o freelancie i przeczytasz tą książkę to już wiesz całkiem dużo i możesz zaczynać, taki był mój cel.

I tak ta książka jest napisana tak naprawdę od A do Z, czyli od samego początku jak Ci wpadnie taki pomysł do głowy, do samego końca, kiedy już jesteś freelancerem z firmą, z klientami, zarabiasz i koniec jest taki jak się przygotować do wakacji, do urlopu i kiedy, i jak wygląda wypalenie zawodowe freelancera, i co to jest, jak sobie z tym poradzić, więc to jest takie. Starłam się kompendium wiedzy napisać i tak ta książka wygląda.

MARIUSZ KOBAK: Okej, czyli każdy, kto chciałby zostać freelancerem powinien sięgnąć po Twoją książkę albo przynajmniej się z nią zapoznać.

AGNIESZKA SKUPIEŃSKA: No ja tak uważam. Ja tak uważam, że tak, że sporo wiedzy się z tej książki wyniesie, zresztą to, co dostają sygnały od czytelników to czytelnicy też mówią, że bardzo się to dobrze czyta, bo to jest pięćdziesiąt jeden krótkich rozdziałów, więc można je łyknąć tak etapami i to są krótkie, konkretne rzeczy, tak zresztą jak na moim blogu, nigdy nie ma, przynajmniej staram się, żeby nie było jakiegoś wodolejstwa i przegadania, tylko same konkrety, krótko i konkretnie.

MARIUSZ KOBAK: A powiedz jeszcze parę słów o swoich kursach online, bo wiem, że wypuściłaś już chyba trzeci kurs online teraz.

AGNIESZKA SKUPIEŃSKA: Tak.

MARIUSZ KOBAK: To komu one mogą pomóc i w czym?

AGNIESZKA SKUPIEŃSKA: Pierwszy kurs, który wypuściłam „Zacznij zarabiać na pisaniu” to jest kurs dla osób, które wymyśliły sobie, że chciałyby spróbować swoich sił w copywritingu albo po prostu nie bardzo wiedzą od czego zacząć pracę zdalną i chciałyby się dowiedzieć w ogóle jak to wygląda, bo ja uważam, że zacząć zarabiać na pisaniu prostych tekstów na potrzeby pozycjonowania, bo takich uczę w tym kursie, że tak zacząć może każdy, kto po prostu umie pisać. Nie trzeba pisać jakiegoś nie wiadomo jak dobrze ani nie wiadomo jakiego mieć, że tak powiem, słowa wiesz, jak to się mówi, lekkiego pióra, o tak. Nie trzeba mieć lekkiego pióra, każdy może zacząć, więc uczę w tym kursie jak zacząć, jak zdobywać zlecenia z pisania prostych tekstów, jak zrobić sobie takie proste portfolio, no i jak się też rozliczać z klientami, jak tych klientów szukać, więc to jest mój kurs o pisaniu. Drugi kurs „Własny produkt w siedmiu krokach” to jest kurs dla osób, które mają już jakąś społeczność zbudowaną albo mają już wokół siebie jakichś ludzi, którym mogą coś sprzedać i w tym kursie zaczynam od tego jak wybrać pomysł na produkt, jak ocenić, który z Twoich pomysłów, bo możesz mieć wiele, który z Twoich pomysłów jest dobry, który ma szansę się sprzedać, jak ten pomysł zrealizować, jak promować swój produkt, jak to robiłam ja, ale też jak to robili inni twórcy, których tam trochę podglądałam w sieci i pokazuję to na przykładach, ale też od strony formalnej, jak wprowadzić ten produkt do sprzedaży, jak to skonfigurować, na przykład ja sprzedaję swoje produkty w Shoplo, ale też można je sprzedawać w inny sposób, więc ja to wszystko tam omawiam, jak ten produkt do sprzedaży wstawić, żeby ludzie go mogli kupić i też takie rzeczy jak ogarnąć związane z wysyłką, z podpisywaniem umów, kurier, tam paczkomaty i tak dalej, poczta, więc jeżeli ktoś chce kurs, ktoś chce stworzyć własny produkt i go sprzedawać to ja tam po prostu prowadzę za rękę jak to zrobić. No, a mój trzeci kurs „Akademia

freelancer pro” to jest kurs dla osób, które są już freelancerami od jakiegoś czasu albo też może dla tych, którzy zaczynają, ale też mniej więcej wiedzą, czego chcą i w czym chcą działać. I tam z kolei uczymy się tego jak trochę przejść na wyższy poziom freelancu, o tak to może powiem, bo są tam moduły dotyczące wyceniania zleceń, dotyczące marki osobistej, dotyczące budowania swojej strony internetowej, dotyczące pozyskiwania klientów oczywiście też, ale też problemów z klientami, ale też tego na przykład, żeby dopasować to, co robisz do swojego typu osobowości i do tego, jaki jesteś. Uczymy się też szukania dla siebie niszy i rozwijania oferty tak, żeby z jednego klienta wycisnąć trochę więcej niż to robiliśmy do tej pory. No i do tego kursu też dodawałam, bo ten kurs sprzedawałam już, te dwa pierwsze, o których mówiłam, to są kursy w stałej sprzedaży u mnie, a ten sprzedaję w sprzedaży okienkowej i ta pierwsza sprzedaż się już zakończyła, ale do niego też dodawałam jako gratis ten kurs o produktach, dlatego że uważam, że freelancer w pewnym momencie warto, żeby zrobił właśnie jakiś dochód pasywny, czy to produkt, czy coś innego, więc ten kurs o produktach jest fajnym uzupełnieniem kursu „Akademia freelancer pro” i dlatego też był dodawany gratis. Pierwsza edycja się już zakończyła. Druga będzie gdzieś na jesieni, tak planuję.

MARIUSZ KOBAK: Okej, to brzmi to jak mnóstwo pracy włożonej w stworzenie tych kursów.

AGNIESZKA SKUPIEŃSKA: Tak, zdecydowanie. Wszystkie te kursy to są kursy wideo, tylko że trochę inne to wideo za każdym razem jest, bo w tym kursie o pisaniu jest takie wideo, w których mnie widać, a na przykład w tym ostatnim raczej widać pulpit i ja trochę jestem takim dźwiękiem zza kamery do tego pulpitu, a tam są prezentacje i trochę narzędzia pokazane, więc tak to wygląda.

MARIUSZ KOBAK: Okej.

AGNIESZKA SKUPIEŃSKA: Ale faktycznie pracy jest sporo i też, kiedy zaczynałam tworzyć pierwszy kurs to nawet sobie nie zdawałam sprawy, ile tego jest, a teraz widzę, że naprawdę jest sporo kursów, sporo pracy, dlatego że nawet, jeżeli nagrasz tylko dźwięk i wymyślisz sobie, że okej, to będę robił tylko materiały wideo, ja sobie nagram i to puszczę, będzie to wideo, no to potem się okazuje, że w moim kursie biorą udział dwie osoby, które jedna nie słyszy, a druga jest częściowo niesłysząca i one po prostu muszą czytać, więc to, co... ja część materiałów już miałam tekstowych, ale część nie miałam i musiałam też szybko zlecać transkrypcję do tych materiałów wideo, żeby były tekstowe absolutnie do wszystkiego o czym mówię, bo po prostu te osoby muszą to przeczytać, także roboty jest cała masa.

MARIUSZ KOBAK: No widzę, że robisz mnóstwo rzeczy, jestem pod wrażeniem, a powiedz, jakie masz plany na przyszłość w takim razie, jakieś nowe produkty czy jakieś nowe usługi? Co planujesz robić w niedalekiej przyszłości?

AGNIESZKA SKUPIEŃSKA: Teraz dla urozmaicenia trochę planuję zająć się moim blogiem o drinkach, bo cały czas on jest aktywny, blog z przepisami na drinki, koktajle, tam mamy, wokół tego rozbudowujemy sklep z akcesoriami do drinków. Jest tam też moja książka, która była zresztą impulsem do stworzenia tego sklepu, książka z przepisami na drinki, no ale wokół tego rozbudowaliśmy już całkiem niezły asortyment różnych innych rzeczy do drinków, a teraz planuję w tym roku drugą książkę

z przepisami na drinki, bo już się czytelnicy o tą drugą książkę dopytują, kiedy będzie druga część, bo z tamtej już wszystkie przepisy zrobili, no więc skoro tak to trzeba się tym zająć i także myślę, że w tym roku skupię się na tej drugiej książce. Potem będzie druga edycja kursu „Akademia freelancer pro” i myślę, że zbyt wiele więcej mi się w tym roku już niestety zrobić nie uda. Tak to pewnie będzie wyglądać.

MARIUSZ KOBAK: No to i tak chyba bardzo dużo. A powiedz na koniec, gdzie można Cię znaleźć w sieci?

AGNIESZKA SKUPIEŃSKA: No tak, oczywiście tosieoplaca.pl, tam jest blog, tam jest też podcast, więc można sobie poczytać albo posłuchać, a jeżeli ktoś tematyką drinkową jest bardziej zainteresowany to też zapraszam na 2drinki.pl, tam artykułów za dużo nowych nie ma, ale cała baza, jakieś siedemset przepisów jest, więc jest z czego korzystać, ale no najbardziej zapraszam oczywiście na tosieoplaca.pl, bo myślę, że Twój słuchacz bardziej są zainteresowani pewnie tematem właśnie związanym z freelancem czy też z wolnością finansową, bo tam i takie się zdarzają u mnie artykuły.

MARIUSZ KOBAK: No dokładnie. Okej Agnieszka, to w takim razie bardzo Ci dziękuję za tą ciekawą rozmowę. Mnóstwo informacji.

AGNIESZKA SKUPIEŃSKA: Ja bardzo dziękuję za zaproszenie.

MARIUSZ KOBAK: Proszę bardzo, mnóstwo informacji na temat dochodów pasywnych, wolności finansowej, jak zacząć, także myślę, że będzie to bardzo wartościowy podcast dla moich słuchaczy, także dzięki raz jeszcze.

AGNIESZKA SKUPIEŃSKA: Dzięki.