

MARIUSZ KOBAK: Cześć Radek.

RADOSŁAW SALAK: Cześć.

MARIUSZ KOBAK: Dzięki, że zgodziłeś się wystąpić w moim podcaście.

RADOSŁAW SALAK: Cześć Mariuszu. Ja dziękuję za zaproszenie. Mam nadzieję, że wyjdzie z tego jakaś interesująca rozmowa.

MARIUSZ KOBAK: Dokładnie, ja też mam taką nadzieję. Zaprosiłem Cię dlatego, bo jakiś czas temu trafiłem na Twój blog. Widziałem, że interesujesz się wolnością finansową i dochodami pasywnymi, czyli tematem, który również bardzo mnie interesuje. A do tego przeczytałem na Twoim blogu, że przed pięćdziesiątym piątym rokiem życia chcesz przejść na wcześniejszą emeryturę i osiągnąć wolność finansową. I o to właśnie chciałem zapytać. Czym właściwie jest dla Ciebie wolność finansowa i dlaczego akurat przed pięćdziesiątym piątym rokiem życia, a nie wcześniej albo później?

RADOSŁAW SALAK: To tak, zacznę może tak od pierwszej części, czyli wolność finansowa. No tak jak nazwa wskazuje, czuć się wolnym finansowo. Pewnego dnia to było... powiem jak to się zrodziło. Ja już o wolności finansowej już dawno marzyłem, ale wiedziałem, że jest to nierealne. No, ale pewnego dnia z żoną udaliśmy się na wycieczkę, w takie tu miejscowe góry, fajnie mieszkamy. I była to niedziela. I po prostu człowiek w pewnym momencie chciał zostać dłużej. Pomyślałem o, tu jest jakiś fajny hotel, tu bym sobie wykupił nocleg i zostaniemy. No, ale nie, bo trzeba wrócić do rzeczywistości, czyli do pracy rano w poniedziałek. Wtedy sobie stwierdziłem, no nie, no ja chcę po prostu inaczej żyć.

Chcę robić to, co chcę, a niestety jak to się mówi, trzeba do pracy wrócić, wiadomo, na rachunki trzeba zarabiać i wtedy stwierdziłem właśnie, i to jest właśnie dla mnie taka wolność finansowa, że jak mam ochotę, to nie wiem, dzisiaj gdzieś jadę nad morze, nie wiem, lecę do innego kraju, a nie, że muszę iść na przykład do pracy, nie? Dla mnie to jest właśnie wolność finansowa. A dlaczego w wieku pięćdziesięciu pięciu lat? No proste.

W Anglii jest takie coś, że są prywatne systemy, znaczy te, no tak, prywatne i też pracownicze systemy emerytalne, coś taki jak powiedzmy trzeci filar w Polsce dawniej, gdzie można pobrać bez podatku pieniądze z emerytury w wieku pięćdziesięciu pięciu lat. Tam są już takie pewne szczegóły, że tam to jest dokładnie dwadzieścia pięć procent i tak dalej, ale jednakże jest to właśnie bariera w wieku pięćdziesięciu pięciu lat, nie wcześniej. No chyba, że tam przypadki losowe, że zdiagnozowano u Ciebie nie wiem, chorobę śmiertelną, to wtedy można wybrać pieniądze, a tak to nie ma szans.

MARIUSZ KOBAK: Okej, czyli dlatego właśnie pięćdziesiąt pięć lat. A powiedziałeś o Anglii, więc domyślam się, znaczy nie domyślam się, wiem, że mieszkasz w Anglii. Czy mógłbyś powiedzieć coś więcej na ten temat? Dlaczego przeprowadziłeś się do Anglii z Polski? Kiedy to było?

RADOSŁAW SALAK: Oj, ja to zawsze mówię w ten sposób. Mam dwie wycieczki do Anglii. No pierwsza to po prostu wyjechałem już dawno temu. To chyba był rok 2007. I po prostu postanowiłem wyjechać

do Anglii, nie? Jak tysiące innych Polaków. Mieszkalem przez pięć lat. Wykonywałem, pracowałem tu w zawodzie jako właśnie inżynier elektryk, głównie w działach utrzymania ruchu. Pewnego dnia wróciłem do Polski, ale jakoś się nie mogłem przestawić.

Trzy lata mieszkalem w Polsce i postanowiłem ponownie wyjechać do Wielkiej Brytanii. Teraz w tej tak zwanej drugiej turze jest ile już, będzie ze cztery lata. Tak, dokładnie. Minęły cztery lata. I tak z różnych powodów. Wiadomo jak jest w Polsce, wiadomo jak jest w Anglii. Różnica jest przeogromna, jeśli chodzi o finanse, nie? I też ja to jeszcze dodaję różne, nie tylko finansowe aspekty, ale jeśli chodzi o życie, o jakość życia w Anglii, o podatki, o robienie biznesów, no jest po prostu dużo ułatwień w Wielkiej Brytanii, gdzie bym powiedział ktoś, kto startuje w życiu zawodowym, to jest łatwiej w Wielkiej Brytanii niż w Polsce. I że tak, dlatego. No i tak już zostałem, nie? Na razie po prostu nie biorę pod uwagę powrotu do Polski.

MARIUSZ KOBAK: Okej, rozumiem. Znaczący można się pewnie spotkać z wieloma takimi ludźmi, którzy są w podobnej sytuacji do Ciebie, dużo osób wyjechało do Anglii, tam rozwija swoje biznesy. No i teraz chciałbym zapytać Ciebie o Twój biznes internetowy, a raczej o bloga money grabbing. Widziałem, że masz taką stronę. Właśnie przez tą stronę trafiłem do Ciebie. Widziałem, że zbudowałeś na tej stronie już dosyć dużą społeczność. Powiedz mi, jaki miałeś cel budując tego bloga? Czy zbudowałeś go, żeby zacząć generować dochody pasywne, które miałyby Cię przybliżyć do wolności finansowej? Czy miałeś jakieś zupełnie inny cel?

RADOSŁAW SALAK: Znaczący ja już powiem Ci tak, kiedyś już założyłem jakiegoś bloga i on umarł śmiercią naturalną ze względu właśnie na brak czytelników. Prowadziłem przez jakiś czas, tam taki typowo ekonomiczny. Tam miałem w porównaniu może stu pięćdziesięciu czytelników, no miesięcznie. Po prostu nie miałem zielonego pojęcia jak to robić. No jak otworzyłem bloga money grabbing, ja się za niego zabrałem już tak jak się powinno zabrać, no powiedzmy w dzisiejszych czasach, czyli podszedłem do tego jak do zwykłego biznesu. Nawet pamiętam jak dziś, że w pierwszym roku, bo prowadzę właśnie sobie wydatki, przychody, no wszystko spisuję mniej więcej, taki prowadzę budżet dla bloga.

W pierwszym roku wydałem pięć tysięcy złotych na rozkręcenie go. Tam mam na myśli wszystko. Pod względem marketingu, opłat, domen, serwer i tak dalej. I stwierdziłem, że jeżeli blog ma funkcjonować, działać, to po prostu trzeba do niego podejść jak do biznesu zwykłego. Bo jak się tak podejdziesz do bloga jak nie wiem, a zacznę sobie coś pisać, no to prędzej czy później on umrze, nie? Bo blog przede wszystkim się pisze dla czytelników, nie? No i dla siebie też, wiadomo, że się pisze to, co się chce, ale ile można pisać to, co się chce, jeżeli nikt tego nie będzie czytał, nie?

MARIUSZ KOBAK: No, dokładnie.

RADOSŁAW SALAK: Prędzej czy później po prostu tak zwana ochota pisania powiedzmy do poduszki, nie? Minie.

MARIUSZ KOBAK: Motywacja wtedy spada.

RADOSŁAW SALAK: Niczym jak wiadomo, jakaś będzie krzywa, która będzie iść z góry na dół, no aż do zera, no. A w momencie jak masz tych czytelników, jak Ci jeszcze nie daj Boże idą do góry, te statystyki, no to ta motywacja rośnie, bo widzisz, że masz dla kogo pisać, a co najważniejsze, widzisz, że to, co piszesz, to ludzi interesuje, nie? No i tak jak wspomniałem, trzeba przejść do tego jak do biznesu, czyli normalny biznes plan można sobie rozpisać. Taki blogowy, no taki prosty. Skupić się, co trzeba zrobić, żeby blog osiągnąć sukces, jak do tego podejść. A tych blogów jest na Internecie, no setki, jeśli nie tysiące. I nawet takie, które już sukcesy odniosły, nie? I wystarczy po prostu skopiować to, co oni robią. Proste, bym powiedział.

MARIUSZ KOBAK: A powiedz w takim razie, bo powiedziałeś, że kiedyś miałeś innego bloga i mało osób go czytało, więc zacząłeś zastanawiać się jak uruchomić bloga już w taki poprawny sposób. Więc gdybym był taką osobą, która również chce uruchomić bloga i potraktować go jako biznes, to jakie rady dałbyś takiej osobie, która zaczyna dopiero od zera i chce zacząć generować jakieś pierwsze dochody pasywne ze swojego bloga? Od czego powinienem zacząć?

RADOSŁAW SALAK: Ja myślę, że najlepiej zacząć od nauki. Bo, żeby odnieść sukces gdziekolwiek i w czymkolwiek, jak dobrze wiesz, jest potrzebna wiedza i doświadczenie. Więc wiadomo, że doświadczenia nie zdobędzie, bo to nabywa się w czasie, ale wiedzę można. I bym powiedział, że zanim ktokolwiek chce założyć jakiś blog, serwis, no cokolwiek, musi zdobyć wiedzę. Dużo poczytać na ten temat i śledzić, co robią znani, inni blogerzy. Ja też tak właśnie robiłem. Ja już czytam blogi od dłuższego czasu. Te najbardziej popularne w Polsce powiedzmy i ja widzę, co ci blogerzy robią, żeby jak to się mówi, żeby rosnąć, żeby być coraz wyżej w tych statystykach. I jak to się mówi, nawet wystarczy w Google wpisać, co zrobić, żeby blog miał więcej czytelników i podobne zapytania.

Chodzi o to, żeby zdobyć wiedzę, no przede wszystkim tą techniczną, czyli z WordPressa, z obsługi WordPressa. Troszeczkę tam, no trzeba mieć tej wiedzy takiej z obsługi Internetu, współczesnej, już nie mówię, żeby programować, no ale trzeba wiedzieć jak obsłużyć pewne, jak to się mówi, te sprawy takie techniczne, bo to problemy zawsze będą jakieś tam. Ewentualnie można to zlecić. Bo są firmy, ale to znowu kosztuje. A na początku jak ktoś zaczyna, wiadomo, że będzie liczyć tam każdą złotówkę czy tam każdego pensa, więc nie będzie mógł sobie pozwolić na to, żeby od razu zlecić programistom. I jeszcze dokończę, że po prostu warto zdobywać wiedzę z marketingu, wiedzę biznesową ze sprzedaży, tego z obsługi tych programów specjalistycznych, nie?

Teraz tak bardziej bym nazwał webowych, choćby z Google Analytics, nie? Tam jest Google Web Masters, no tego jest naprawdę dużo. I to wszystko trzeba się nauczyć. I to na pewno właśnie przyczyni się do sukcesu.

MARIUSZ KOBAK: Okej, rozumiem. A czy możesz polecić jakichś mentorów, ludzi, na których się wzorowałeś albo na których można się wzorować, którzy właśnie prowadzą jakieś duże, znane blogi, dzielą się tam swoją wiedzą? Czy miałeś w ogóle takie osoby, od których się uczyłeś jak prowadzić blog?

RADOSŁAW SALAK: Znaczy ja nie mam jakichś tam swoich mentorów blogowych, tak bym to nazwał, nie? Po prostu od dłuższego czasu czytam blogi, głównie finansowe, bo one mnie interesują. No blogi z WordPressa, takie z tych spraw takich technicznych na Internecie jest bardzo dużo. Ja tych blogów w swojej zakładce mam chyba z dwieście. Używam taką aplikację webową z Google, się nazywa Feedly, jakoś tak, z tego co dobrze pamiętam. Już patrzę, żeby nie wprowadzić w błąd. Tak, feedly.com. I tak samo, no nie wiem, najbardziej te popularne blogi, choćby jak Michał Szafranski, który opisywał na swoim blogu jak jego blog rósł, nie? Co on takiego robił, żeby uzyskiwać więcej tych czytelników. I takich blogerów jest naprawdę wielu, którzy się dzielą swoją wiedzą, nie? Co trzeba zrobić, no żeby blog rósł. No i każdy praktycznie przyznaje, że przychodzi taki moment, żeby blog mógł rosnąć, to trzeba do tego podejść jak do zwykłego biznesu. Inaczej nic z tego nie będzie.

MARIUSZ KOBAK: A powiesz może więcej, wymienisz może więcej statystyk swojego bloga, powiesz jak długo już go prowadzisz i ilu masz użytkowników, odwiedzających, miesięcznie?

RADOSŁAW SALAK: No bloga prowadzę już ponad trzy lata. Może będzie trzy i pół teraz, bo już tak nawet nie liczę, bo to chyba założyłem pod koniec 2015 roku, gdzie tam tych czytelników miałem w granicach dziesięciu, dwudziestu, trzydziestu, nie? Bo to rosłem po prostu powoli, tak w sposób naturalny jak to się mówi. A obecnie czytelników mam między trzydziestu a czterdziestu tysięcy. No to też takie pytanie trochę jest, bym powiedział dla laików, nie? Ile masz czytelników, bo jak chcesz, to ja Ci podam inne statystyki, gdzie Ci podam, że mam pięćdziesiąt tysięcy, nie? Bo to trzeba teraz się zapytać, kto jak to liczy, nie? Bo to jak z wyborami, nieważne ile, ważne kto liczy, nie? A prawda jest taka, że stosuję filtry, w Google Analytics mam poustawiane filtry, że na przykład odrzucam jakieś tam...

MARIUSZ KOBAK: Boty.

RADOSŁAW SALAK: Boty, nie boty. Wielu ludzi tego nawet nie ustawia, no. I podaje statystyki zawyżone, nie? Do tego korzystam z sieci CDN, nie? Gdzie tam już też wyrzucam boty, nie? I na przykład w sieci CDN mam jak patrzyłem ostatnio w statystyki, to mam pięćdziesiąt, sześćdziesiąt tysięcy unikatowych czytelników, nie? Co de facto jest bzdurą, nie? Bo jak już odrzucę te wszystkie boty nie wiem, z Ukrainy i Rosji, które próbują non stop zhakować mi WordPressa, do tego poustawiane filtry na Analytics, to wychodzi z tego, że mam tak naprawdę tych czytelników między trzydzieści a czterdzieści tysięcy, no. W zależności od tego, jaki miesiąc, bo to wiadomo, w lutym będzie mniej. I też w zależności od tego czy w jakimś miesiącu więcej napiszę artykułów, czy nie. To tak to wygląda.

MARIUSZ KOBAK: Okej, trzydzieści, czterdzieści tysięcy unikalnych użytkowników miesięcznie to jest bardzo dobry wynik według mnie. Zależy jeszcze, jaka jest tematyka bloga. Może jeszcze mógłbyś powiedzieć coś więcej na ten temat. Jakie głównie tematy poruszasz na swoim blogu?

RADOSŁAW SALAK: Znaczy na swoim blogu taki mam tak naprawdę misz masz. Opisuję tematy, które mnie interesują i wrzucam. I niektóre artykuły są lepiej odbierane przez czytelników, a niektóre gorzej. Piszę ogólnie o emigracji w Anglii, nie? Bo jak tu przyjechałem sam osobiście, no wielu rzeczy

nie wiedziałem. Począwszy od podatków, po jakieś tam sprawy takie urzędowe, po błahe, nie? Dlatego, że niektóre aspekty życia w Wielkiej Brytanii różnią się od tego, co jest w Polsce.

Część rzeczy już się wyrównuje, część nie i wielu ludzi, szczególnie jak ktoś przyjedzie nowy, no to jest zainteresowany takimi tematami. Dlatego je piszę. Bym powiedział, że nie wiem, tak zwane człon bloga mojego to jest właśnie porady związane z emigracją, nie? A drugim aspektem bloga, no to jest taka wolność finansowa. Opisuję, co zrobić w praktyce właśnie, żeby tą wolność finansową osiągnąć, w szczególności dla osoby, która pracuje i chciałaby coś w tej materii zmienić. No niekoniecznie może wolność finansowa, ale jakieś tam takie poruszam tematy z inwestowania w nieruchomości, z inwestowania na rynku kapitałowym albo z samą emeryturą. I nie da się przepisać mojego bloga do jednej kategorii, nie?

MARIUSZ KOBAK: Rozumiem. I bardzo mi się podoba to, że piszesz dla ludzi, którzy są w podobnej sytuacji, w takiej, w której Ty byłeś kiedyś, gdy przyjechałeś do Anglii, więc dzielisz się swoją wiedzą, swoimi doświadczeniami, więc im będzie już łatwiej, tak? Tak myślę, takie jest moje założenie.

RADOSŁAW SALAK: No i też jestem szczery z czytelnikami, bo już w kilku artykułach podkreśliłem to, że prowadzę tego bloga, no de facto, żeby on też mnie jak to się mówi, bezpośrednio przyczynił się do mojej wolności finansowej i mam też takie zakładki, które prawie, że nikt nie czyta, ale powiem, że nie wiem, za dziesięć lat jak ktoś się mnie zapyta jak osiągnąłeś tą wolność finansową, to ja powiem wejdź na mojego bloga, wejdź w zakładkę właśnie było rozwój osobisty. O, mam taki dział. Najnudniejszy, nikt go nie chce czytać praktycznie, a jest jednym z najbardziej cennych, bo tam jest właśnie, skąd czerpię wiedzę, nie? Z tego, co robię i między innymi są książki. Opisuję tak pokrótce książki, które przeczytałem. Każesz mi powiedzieć, to właśnie, gdzie zdobywać tą wiedzę, co robić. No mówię, zacznij czytać książki.

MARIUSZ KOBAK: No właśnie, to jest takie proste. A czy możesz od razu tak z głowy polecić jedną, dwie albo trzy takie książki, które zmieniły Twoje podejście do finansów, zmieniły Twoje myślenie o przyszłości, które były takimi ważnymi dla Ciebie kamieniami milowymi w życiu? Czy są takie w ogóle pozycje?

RADOSŁAW SALAK: Znaczący ja nie mam takich pozycji. Znaczący niektóre książki są lepsze, gorsze, ale z każdej wyciągam coś, nie? Niekiedy bywa tak, że wyciągnę jedno zdanie, a niekiedy wyciągnę bardzo dużo. I dla każdego będzie coś innego z tego względu, że każdy człowiek jest inny i w zależności, w jakiej jest sytuacji, potrzebuje innej wiedzy. Tak na przykład dużo, jak mówię, kieruję się tą wolnością finansową. Chodzi o to, zasada jest prosta, trzeba generować nadwyżki finansowe. I te nadwyżki finansowe po prostu inwestować.

Z biegiem lat to zaczyna rosnąć, nie? Problem jest taki, jaki większość ludzi ma, no z tymi nadwyżkami finansowymi, nie? Tyle ludzie, co zarobią, najczęściej wydają albo jeszcze więcej wydają. I jeżeli nawet jak ktoś mało zarabia, no to po prostu musi znaleźć sposób na znalezienie, żeby oszczędzać. I przykładowo, no są książki, choćby teraz mi się przypomniało, Dutko. Napisał książkę taką bardzo fajną,

„Targuj się”, gdzie są opisane takie praktyczne case’y, co zrobić, żeby wydawać mniej. No i ja stosuję to w praktyce, tą wiedzę i dzięki niej ja już zaoszczędziłem, spokojnie mogę powiedzieć, kilka tysięcy funtów, gdzie ona mi się przełożyła bezpośrednio na mój portfel, nie?

I takich książek jest dużo. Albo na przykład teraz w zależności od tego jak ktoś robi, prowadzi biznes, nie? No to można polecić książki takie typowo o oszczędzaniu, nie? Albo jak ktoś ma, też polecam czytać biografie znanych ludzi, którzy osiągnęli sukces. Na przykład „5 sekretów biznesowych” Marka Zuckerberga, nie? O Facebooku, opisuje, no. Tych książek jest, mówię, w brud. I każda, nieważne jaka, będzie dobra.

MARIUSZ KOBAK: Okej. Ważne jest, żeby czytać.

RADOSŁAW SALAK: Żeby czytać.

MARIUSZ KOBAK: Zdobywać tę wiedzę.

RADOSŁAW SALAK: Żeby czytać.

MARIUSZ KOBAK: Rozwijać się i myśleć.

RADOSŁAW SALAK: Właśnie, bo im więcej czytasz, otwierają Ci się właśnie powiedzmy kolejne bramy, nie? No na przykład warto przeczytać sobie książkę „Sztuka zwycięstwa”, nie? To są wspomnienia twórcy Nike, jak zaczynał, no. A dzisiaj, czym jest firma Nike, a czym była kiedyś, nie? Ludzie nie są tego świadomi. I warto czytać takie książki. Z różnych dziedzin po prostu. No mnie interesuje po prostu dziedzina finansowa, nie? Rozwój osobisty, biznesowa i tego typu książki głównie czytam, no. A kogoś innego może coś innego interesować, wiadomo. I moje polecenie nie będzie miało tutaj znaczenia. Dlatego mówię, po prostu czytać książki, bo to poszerza horyzonty.

MARIUSZ KOBAK: Dokładnie. To jest bardzo dobra rada, żeby czytać jak najwięcej książek. Też ją stosuję i w moim przypadku również się sprawdza. Wróćmy na chwilę jeszcze do Twojego bloga. Jakiś czas temu czytałem ciekawy artykuł na blogu Agnieszki Skupieńskiej o tym jak ona teraz by promowała swojego bloga, gdyby go dopiero założyła. Prowadzi bloga już od kilku lat, więc ma spore doświadczenie, ale Ty również masz już spore doświadczenie, skoro prowadzisz bloga ponad trzy lata i stąd pytanie do Ciebie. Czy po kilku latach doświadczeń promowałbyś swojego bloga w jakiś inny sposób, gdybyś startował od zera? Masz jakieś sprawdzone metody, które wiesz, że na pewno działają? Co mógłbyś doradzić?

RADOSŁAW SALAK: Że jakbym zaczynał bloga, to pewnie bym podobnie robił, bo jak to się mówi, znasz tą zasadę, że historia lubi się powtarzać, no. Prawda jest taka, że najlepiej na początku, jak ktoś zaczyna, to pisać jak najczęściej i pisać pod SEO, pod przeglądarkę Google. I nie wiem, jak ktoś ma, jak to się mówi, nie ma tych czytelników, ma mało, to po prostu to musi iść masówka. Nie wiem, ma się pojawić sto, dwieście, trzysta artykułów, jak najczęściej. Im więcej, tym lepiej. Wtedy Google to jak to się mówi, zaindeksuje i pisać pod wyszukiwarkę, zgodnie z zasadami tam SEO, SEM.

I tu też trzeba mieć wiedzę z tego właśnie, o co tu chodzi, jak to pisać. No i tu trzeba zdobyć ją. Później jak się już ma czytelników, to już tak nie trzeba bardziej zwracać na SEO, a bardziej na to, co pisać, jak tworzyć leady, żeby ludzi przyciągnąć, że nawet wręcz myślę, że ta blogosfera będzie iść w kierunku takich gazet, typu jak Fakt, nie? Będzie trzeba stosować artykuły, znaczy te, tytuły i leady przyciągające czytelników. No teraz jak każdy Facebook wie jak przegląda, nie? Bierze palca i jedziesz do góry.

MARIUSZ KOBAK: Skrolujesz.

RADOSŁAW SALAK: Teraz chyba... skrolujesz, dosłownie. I to chyba nie wiem, z dwadzieścia czy trzydzieści procent wejść już teraz na stronie internetowej pochodzi z Facebooka. Czyli Google traci, nie? I będzie coraz więcej tracił, więc muszą być jakieś fajne zdjęcia, jakieś tytuły, nie? Na tych zdjęciach, coś takiego, co spowoduje, że Ty klikniesz w to. No, to jest raz. Dwa, i przede wszystkim lansować się na eksperta, nie? No bo nikt nie będzie czytał Twojego bloga, jeżeli będziesz anonimowy, nie?

Więc Ty musisz być po prostu tak zwanym influencerem. Ludzie muszą chcieć Ciebie czytać, nie? A żeby chcieli Ciebie czytać, to musisz o to zadbać, nie? No, ale pewnych rzeczy na początku nie zrobisz. Jak to się mówi, Rzymu od razu nie zbudowano. Na wszystko trzeba czasu, jak to się mówi, i też tej wiedzy, nie? Żeby wiedzieć, co zrobić, nie? A najlepiej po prostu kopiować tych, jak to się mówi, znanych blogerów, co oni robią, wstawiać to samo, bo to się po prostu sprawdza.

MARIUSZ KOBAK: Dobrze, a powiedziałaś o SEO. Ja na swoim blogu korzystam z jednej wtyczki, Yoast SEO, żeby podpowiadała mi tak naprawdę jak mam pisać artykuł, w jakiej formie. Czy Ty również z niej korzystasz? Czy masz jakieś inne swoje sprawdzone metody na to, żeby artykuły były dobrze zoptymalizowane pod wyszukiwarkę?

RADOSŁAW SALAK: Ja korzystałem z pewnej tej najbardziej popularnej wtyczki. Chyba wszyscy, nie wiem, dziewięćdziesiąt pięć procent ludzi z niej korzysta, Ashrew czy jakoś tak, już nawet nie pamiętam. Ja z niej nie korzystam, o dziwo. Znaczący zrezygnowałem z niej jakiś czas temu. Korzystam z wtyczki SEO Procesor. To jest tak, powiedzmy taki kombajn, który wspomaga mnie, mówi, z jakich słów kluczowych mam korzystać, w jaki sposób pisać. Ja mam takie dwie wtyczki właśnie. Jedna wtyczka to jest ta SEO, seoprocessor.com. Można sobie zobaczyć na Internecie.

Też mam taką aplikację webową, to się nazywa webtextul, gdzie też mi podpowiada, w jaki sposób pisać artykuły pod względem wyszukiwarki. Ale coraz częściej nie tworzę artykułów pod wyszukiwarkę. Już nawet nie zwracam uwagi na te, jak to się nazywa, na słowa kluczowe. Tam czasami piszę artykuł, jak nie mam weny, że nie wiem, co pisać, to wchodzę na Google i sprawdzam, o czym by warto napisać. Sprawdzam, jakie słowa kluczowe, no choćby nawet nie wiem, Ty ostatnio właśnie pisałaś taki artykuł, którego czytałem, że tam się wypozycjonowałaś na jedno słowo kluczowe, dosyć istotne. To był chyba pomysł na biznes.

MARIUSZ KOBAK: Chyba dochód pasywny.

RADOSŁAW SALAK: Czy dochód pasywny, czy coś tego typu. No to ja dodałem dochód pasywny w UK na przykład. Albo tak napisałem też artykuł pomysł na biznes w UK, nie? Ale po prostu tak jak Ty mówisz, dochód pasywny, ja wchodzę do Google AdSense, wrzucam to słowo dochód pasywny przykładowo i sprawdzam, jakie są inne kombinacje słów, które warto użyć.

MARIUSZ KOBAK: Czyli w Google Keyword Planner, w tym narzędziu.

RADOSŁAW SALAK: Zgadza się. Do tego mam jeszcze, korzystam z aplikacji, gdzie po prostu mam tak wszystkie swoje sprawy związane z optymalizacją i bym musiał wejść, sprawdzić jak się nazywa ta aplikacja. Już Ci zaraz powiem, bo ich trochę mam, tego oprogramowania. Nie pamiętam każdego. Seranking.com.

MARIUSZ KOBAK: Okej, to podlinkuję w notatkach do tego odcinka.

RADOSŁAW SALAK: Można podlinkować. To jest taki też kombajn, który właśnie odpowiada za SEO, no. Tam mam wszystkie swoje słowa kluczowe, które sprawdzam jak się w Google tam pozycjonują i też ten systemy cały podpowiada mi, jakie warto wykorzystać słowa, nie? Ile ma najwięcej wyszukiwań, bo nie ma sensu pisać o czymś, pod względem mam na myśli SEO, jeżeli nie masz dużej społeczności, jeżeli ludzie czegoś nie szukają, nie? I to mogą być takie krótkie niuanse, tak? Typu wiesz, pomysł, przykładowo pomysł na biznes ma ileś tam tysięcy wyszukiwań, ale może być bardzo trudno się tam wypozycjonować, ale jak dam już na przykład pomysł na biznes w Anglii, może mieć wciąż dużo wyszukiwań, ale będzie bardzo mała konkurencja, więc po prostu napiszę artykuł na temat pomysłu na biznes w Anglii i do tego zastosuję różne synonimy, no, tego słowa.

MARIUSZ KOBAK: Okej.

RADOSŁAW SALAK: W ten sposób właśnie można się fajnie wypozycjonować w Google.

MARIUSZ KOBAK: No super, to są bardzo ciekawe rady. Jeszcze ich nie słyszałem. Nie znam tych narzędzi, szczerze mówiąc. Czy te narzędzia są płatne, czy bezpłatne?

RADOSŁAW SALAK: Praktycznie wszystkie narzędzia, z których korzystam, są płatne. Dlatego mówię, że do blogowania trzeba podejść jak do biznesu, bo to się musi później, jak to się mówi, zbilansować. Są oczywiście darmowe wersje, ale najczęściej te darmowe wersje są okrojone. W przypadku bloga, który już tam generuje kilka tysięcy czytelników się już nie sprawdzają, bo już masz tych słów powiedzmy więcej. Ja tam nie mam dziesięciu, pięciu słów, tylko to idzie już w setkach. Śledzę. I to musi być jakieś już specjalistyczne oprogramowanie, które to wszystko ogarnie. A to niestety trzeba płacić. Inną kwestią jest to, że z jakiego oprogramowania skorzystasz? Bo ceny są różne. Tak samo jak jest nie wiem, możesz kupić malucha i Mercedesa, nie?

MARIUSZ KOBAK: Dokładnie.

RADOSŁAW SALAK: No.

MARIUSZ KOBAK: No dobrze, a powiedz jeszcze coś więcej o swoich dochodach pasywnych, bo na blogu dzielisz się dochodami w jasny i transparentny sposób, ale powiedz dla słuchaczy coś więcej na ten temat. Jak duże już dochody pasywne osiągasz z bloga i skąd one pochodzą?

RADOSŁAW SALAK: Znaczących dochodów aż takich dużych nie mam na chwilę obecną, tamten rok podatkowy jeszcze nie rozliczyłem, ale prowadzę pełną księgowość, więc widzę, co i jak. I miałem tam około dziesięciu tysięcy funtów za tamten rok podatkowy przychodu oczywiście.

MARIUSZ KOBAK: Okej.

RADOSŁAW SALAK: Czy to dużo jak na Anglię? To nie jest dużo jak na Anglię. Na Polskę może to już lepiej wygląda, bo to będzie podchodzić pod pięćdziesiąt tysięcy przychodu. Czy to dużo? To nie wiem, bo tak naprawdę blogerzy się nie dzielą, ale wiem, że przy tego typu czytelnikach, znaczących przy trzydziestu, czterdziestu tysiącach, te przychody powinny być większe. Więc też nie wykorzystuję potencjału powiedzmy swojego bloga. Głównie właśnie moje przychody są z afiliacji. To jest czoł. A wiadomo, że z afiliacji, żeby zarobić, to trzeba mieć też w miarę dużo czytelników.

MARIUSZ KOBAK: Okej, czyli polecasz produkty innych osób.

RADOSŁAW SALAK: Zgadza się. Na przykład bardzo mało mam współprac bezpośrednich czy jakichś reklam, nie? Czy artykułów sponsorowanych. No to jest praktycznie margines. To jest tam raz na jakiś czas ktoś się tam do mnie zgłosi z reklamą. W Polsce wiem, że blogerzy, jakieś tam jest grono blogerów, którzy na tym całkiem dobrze zarabia z różnych właśnie współprac z markami przede wszystkim. Ja praktycznie tam nie mam. Od czasu do czasu tylko. Dlatego postanowiłem zdywersyfikować dochody i utworzyłem dwa własne produkty. I to jest ja bym powiedział kolejna droga, jak ktoś już ma jakiegoś bloga poczytnego, inwestować czas i zasoby właśnie w stworzenie własnego produktu.

MARIUSZ KOBAK: Okej, super. A czy to są jakieś książki, czy kursy online? Co to jest dokładnie?

RADOSŁAW SALAK: W jednym przypadku to jest, pierwszy mój produkt to był właśnie książka tam w wersji PDF, online, ebook, o tak by to można nazwać, o systemie emerytalnym w Anglii. Ponieważ się interesowałem o emeryturze, bo chciałem wcześniej przejść, więc zgłębiłem dosyć dużo wiedzy na ten temat i postanowiłem wypożyczonować się, co też mi się udało, bo jak wpiszesz różne wariacje słowa emerytura w Anglii, to jestem na czołowych miejscach. I kolejną rzeczą było taką właśnie, że czemu by ebooka nie stworzyć. I tak, i okazało się, z początku, żeby było śmiesznie, ja go za darmo rozdawałem. No bo tak wiadomo, chciałem, bo wiem, że Polacy mają bardzo nikłą wiedzę na temat systemu emerytalnego w Anglii. Sam na początku nie wiedziałem. Bardzo dużo mitów na ten temat krążyło, że tam trzeba rok pracować, niektórzy mówili, że trzeba pięć lat pracować, żeby mieć tą emeryturę. No straszne rzeczy. I potem jeden drugiemu to przekazywał, no. No ja postanowiłem to po prostu, całą tą wiedzę na temat systemu emerytalnego zebrać w jedno miejsce. Chyba nie ma takiej drugiej pozycji. Przez długi czas ebook był za darmo rozdawany. Było ponad dziesięć tysięcy pobrań. Ale miałem naprawdę dużo zapytań i to takich śmiesznych, że musiałem pisać, no to wszystko już jest opisane w

poradniku, nie? Dlatego postanowiłem go zacząć sprzedawać. Bo jak ktoś już coś kupi, to przynajmniej go otworzy i przejrzy. A jak dasz coś za darmo, to ludzie ściągną, przejrzą to z prędkością światła, te wszystkie sto stron i potem do Ciebie zaczyna wydzwaniać i pisać, a kiedy można przejść na emeryturę, no.

MARIUSZ KOBAK: A to wszystko jest podane jak na dłoni.

RADOSŁAW SALAK: A to wszystko jest w poradniku, no. Mnie po prostu już zaczęło męczyć to, że musiałem odpowiadać na dziesiątki maili, że to wszystko jest w poradniku, nie? Którego ludzie i tak sobie pobrali za darmo, nie? A w momencie jak już kupili, no to już przynajmniej przejrzeni, otworzyli, nie? Przeczytali spis treści, no. I tych zapytań miałem już dużo mniej. No po prostu już człowiek nie ma czasu, żeby każdemu odpisywać. No i to był pierwszy produkt. No on tam, na nim dużo nie zarobię, bo on tam, teraz ten ebook kosztuje tylko cztery pięćdziesiąt, a jest bardzo niszowy, więc tam nie ma jakichś wielkich pieniędzy. Dlatego postanowiłem drugi stworzyć i to też stąd się wzięło, że po prostu nie ma takiego czegoś na rynku. Ponieważ prowadzę, blog rozrósł się na tyle, że musiałem stworzyć firmę i musiałem się rozliczać w Wielkiej Brytanii.

A wiadomo, że to jest wszystko po angielsku, więc musiałem się od nowa nauczyć, ponieważ nie jestem jakimś tam finansistą czy księgowym, nie mogłem sobie pozwolić na to, żeby to komuś zlecić, bo wiadomo, trzeba liczyć koszty. No to postanowiłem stworzyć kurs księgowości, właśnie dla małych firm, dla mikro firm, dla osób, które chcą tworzyć firmę dopiero albo które już na przykład są na etacie i mają firmy, albo to po prostu mają firmę, ale powiedzmy nie taką wielką, żeby zakładać spółkę, nie? Tak jak odpowiednik polskiej spółki z o.o. Więc tak zwana działalność jednoosobowa. No i stworzyłem kompleksowy poradnik właśnie jak się samemu rozliczać w Anglii, prowadzić firmę oraz jak rozliczyć się z Urzędem Skarbowym. No i wszystko po polsku. W Anglii obecnie jest bodajże jedna czy dwie firmy, które robią kursy stacjonarne i po prostu nie ma. Nie ma w Wielkiej Brytanii tego typu produktu. No i to jest taka nisza moja, nie?

MARIUSZ KOBAK: Dokładnie, czyli znalazłeś ciekawą niszę.

RADOSŁAW SALAK: No już ten kurs kosztuje już więcej, pięćdziesiąt dziewięć funtów, więc bardziej się już opłaca robić jakieś promocje, nie promocje, jakoś tam tak prowadzić jakiś marketing. I dzięki tym dwóm produktom zdywersyfikowałem sobie trochę przychody. Czyli powiedzmy jak mniej zarobię na afiliacji, no to mogę wtedy wziąć powiedzmy nie wiem, wykupić reklamę Google AdSense albo na Facebooku i próbować wypromować własne produkty. Czyli najzwyklejszy biznes, nie?

MARIUSZ KOBAK: Super, no brzmi to naprawdę bardzo ciekawie. Rozkręciłeś bloga, zdobyłeś czytelników, zbudowałeś swoją społeczność, no a teraz monetyzujesz ten ruch przez afiliację, przez własne produkty, także naprawdę brzmi to bardzo interesująco. Ale mam takie pytanie odnośnie Twoich biznesów, nie tylko tych online'owych, a raczej tych takich stacjonarnych. Czy masz takie biznesy, które również wdrażasz w życie i gdzie te biznesy mają Cię zaprowadzić? Myślę tutaj, wspomniałeś już wcześniej o nieruchomościach, więc to chodzi mi po głowie. Czy zajmujesz się już nieruchomościami?

Czy planujesz to zrobić? Czy może planujesz jakiś inny biznes jeszcze otworzyć i działać w nim równolegle?

RADOSŁAW SALAK: Znaczący poszukując drogi do wolności finansowej, czytając wiele na ten temat książek i innych blogów, po prostu droga jest jedna, no trzeba mieć własny biznes. Z etatu nie ma szans osiągnąć wolności finansowej, chyba że ktoś naprawdę ma duże pieniądze. Nawet jak jest na etacie, to i tak te pieniądze musi gdzieś zainwestować. Taka jest prawda. Bo to pieniądź musi robić pieniądź. I drogą naturalną jest to, że po prostu są nieruchomości, są inwestycje kapitałowe i nieruchomości. Znam te dwie, jak to się mówi, dwie strony. Znam wiele osób, które inwestuje w nieruchomości oraz na rynku kapitałowym. I zauważyłem, że ci, którzy inwestują w nieruchomości, wychodzą na tym dużo lepiej niż ci, którzy inwestują na rynku kapitałowym.

Bo mógłbym nawet powiedzieć, że nie znam nikogo, kto stracił na nieruchomościach. Taka jest prawda. Po prostu one są powolne i przez to bezpieczne, nie? A na rynku kapitałowym, przykładowo giełda, no tam już niestety szybko się zarabia, ale również się szybko traci. Dlatego jestem zainteresowany rynkiem nieruchomości. No obecnie tylko jestem po kupnie pierwszej nieruchomości własnej, jak to się mówi. I jestem już na etapie szukania kolejnej nieruchomości, ale już typowo pod najem. I chcę to właśnie kupić na jesień i do tego się przygotowuję tak, żeby to zrobić dobrze, a nie źle. Bo na nieruchomości się zarabia w momencie kupna, a nie sprzedaży.

To jest raz. Oczywiście też się interesuję rynkiem kapitałowym, ale nie wiążę z nim jakiejś tam większej przyszłości, że to mi da jakąś tam wolność finansową. To jest po prostu takie jakby inwestowanie nadwyżek finansowych. Tylko i wyłącznie w ten sposób. A jeśli chodzi o biznes, nie mam jako tako biznesu stacjonarnego. Obecnie po prostu chcę to wszystko skupić w jedną całość, gdzie nazwałem to Salak Consulting. W przyszłości będę chciał założyć właśnie jakąś tam działalność gospodarczą i się tym, jak to się mówi, reklamować. Własnym nazwiskiem.

I obecnie też jestem doradcą finansowym, ponieważ zdobyłem dosyć znaczną wiedzę z finansów, gdzie ludzie non stop, jak się to mówi, dają mi zapytania odnośnie finansów, jak lepiej to prowadzić. Więc postanowiłem, że to, co było przez wiele lat moim takim bym powiedział, moim hobby, przenieść to na grunt zawodowy. I od kilku tygodni jestem właśnie doradcą finansowym, gdzie docelowo bym chciał, jakby to powiedzieć, tą wiedzę taką, co mam, jest na blogu z finansów, finansowa wiedza, przenieść na grunt zawodowy i przekazać też innym ludziom, którzy by byli zainteresowani.

MARIUSZ KOBAK: Czyli zarabiasz na swojej pasji, można powiedzieć?

RADOSŁAW SALAK: Tak.

MARIUSZ KOBAK: To się nie często zdarza.

RADOSŁAW SALAK: Taki jest cel właśnie. I tak też to widzę, tą wolność finansową, że w przyszłości po prostu chciałbym robić to, co lubię, nie? A pasjonują mnie finanse, lubię je, tylko one zawsze były

na, jak to się mówi, moim hobby, a zawodowo jestem inżynierem. A docelowo w przyszłości właśnie chciałbym tą tendencję odwrócić, żeby móc zarabiać właśnie na swojej pasji.

MARIUSZ KOBAK: No super. Trzymam kciuki, żeby to wszystko udało się. A powiedz mi jeszcze, jaka jest jedna z najgorszych decyzji w Twoim życiu, jaką podjąłeś, związana z wolnością finansową? Jaka była za tym historia i czy przerodziło się to ostatecznie w coś dobrego?

RADOSŁAW SALAK: No w sumie tak. Jedną z najgorszych decyzji, jaka była, to to, że założyłem biznes w Polsce. Kiedyś, jak właśnie wspominałem na początku tego podcastu, wróciłem do Polski, ale jakoś nie mogłem się znaleźć jako inżynier, więc postanowiłem otworzyć biznes, dokładnie sklep online. No to była raczej klęska. Długo prowadziłem, chyba dwa i pół roku. Jakoś tak, prawie trzy lata. On się powoli rozwijał, ale nie mógł urosnąć, nie mógł przetrwać, ponieważ nie miałem wiedzy biznesowej.

Więc otworzyłem biznes nie mając zielonego pojęcia jak robić biznes, no. Ale trochę się tego nauczyłem i dzięki temu tą wiedzę przenieśliśmy już na ten grunt taki. Jak wróciłem do Anglii otworzyłem bloga, to już wiedziałem jak robić po prostu biznes taki bardziej internetowy. Już miałem jakąś też wiedzę z księgowości, bo w Polsce prowadziłem też księgowość, sam się rozliczałem. Już miałem wiedzę tą księgową, księgowo-podatkową i miałem też tą wiedzę biznesową, nie?

Co trzeba zrobić, żeby biznes online funkcjonował. Więc można powiedzieć, że otworzyłem w Polsce ten sklep internetowy. On upadł. Jak to się mówi, można powiedzieć gładko, że zbankrutował. Ale doświadczenie, jakie zdobyłem, no przełożyłem na blog, money grabbing. Kto wie, jakbym może wcześniej nie założył tego biznesu, to bym nie przełożył tego doświadczenia biznesowego na blog, czyli dzisiaj może blog money grabbing by umarł śmiercią naturalną, bo by nie miał czytelników.

MARIUSZ KOBAK: Okej, chyba jest tak, że zazwyczaj pierwszy biznes upada. Nawet nie tylko pierwszy, drugi, trzeci i dopiero za którymś razem biznes zaczyna działać tak jak my chcemy. I o to tak naprawdę chodzi, żeby popełniać jak najwięcej błędów w jak najkrótszym czasie i jak najszybciej się na nich uczyć.

RADOSŁAW SALAK: Zgadza się, bo człowiek dopiero po jakimś czasie zaczyna sobie uświadamiać, że doświadczenie to jest popełnianie błędów. To jest coś, co w szkole tego nie uczą. Mało tego, każą za to, nie? Przykładowo, że jak ktoś nie wie, pisze jakąś tam kartkówkę, sprawdzian, dostanie jedynkę i koniec, nie? Nie, a w życiu jest inaczej. Masz go napisać jeszcze raz, ale dobrze.

MARIUSZ KOBAK: Tak.

RADOSŁAW SALAK: Tak wygląda życie prawdziwe. Szkoła nie przygotowuje w ogóle do życia.

MARIUSZ KOBAK: Dokładnie, trzeba się uczyć na błędach i nie bać się ich popełniać.

RADOSŁAW SALAK: Tak.

MARIUSZ KOBAK: Trzeba je popełniać.

RADOSŁAW SALAK: Popełniać jak najwięcej, bo wtedy człowiek wyciąga wnioski, co nie zadziałało i zaczyna stosować inne rozwiązania. Szuka rozwiązań, które działają. I być może jest tak jak mówisz, że już ten biznes za którymś tam razem wypala, nie? Bo człowiek już lepiej pilnuje, nie? Finansów. Lepiej dobiera partnerów biznesowych. Robi już badania, nie? Rynku na przykład. A na początku jak ktoś otwiera biznes, jakikolwiek, to najczęściej nic nie robi, nie? Mało tego, mówi, że jedynym problemem są tylko pieniądze, nie? A tak naprawdę pieniądze nie są żadnym problemem w dzisiejszych czasach, no. Wszystko opiera się o wiedzę po prostu i doświadczenie. Trzeba wiedzieć jak robić. No, a najzabawniejsze jest to, że to wszystko już jest opisane w książkach albo na specjalistycznych blogach.

MARIUSZ KOBAK: No właśnie, więc teoretycznie jest to bardzo proste, wystarczy zdobyć wiedzę, zacząć działać i uczyć się na własnych błędach. I działać dalej. Za którymś razem się uda.

RADOSŁAW SALAK: I ja bym jeszcze dodał po prostu spotykać się z odpowiednimi ludźmi. Jeżeli chcesz robić biznes, no to musisz zacząć się spotykać z innymi biznesmenami, przedsiębiorcami, nie? I po prostu czerpać wiedzę od innych ludzi, nie? No bo jak otworzysz biznes i powiedzmy będziesz przebywał w towarzystwie ludzi, którzy są tylko na etacie, no to jest duże prawdopodobieństwo, że ten biznes padnie. Bo to są dwa różne światy, no.

MARIUSZ KOBAK: Albo że Ty również przejdziesz na etat.

RADOSŁAW SALAK: Właśnie. Dlatego trzeba jakoś to zbilansować, ale chodzi o to, że po prostu ludzie, którzy już mają, są przedsiębiorcami, prowadzą jakieś biznesy, mają doświadczenie i tak się składa, że każdy lubi się dzielić swoim doświadczeniem, więc tak jak Ty mówiłeś, w ten sposób możesz znaleźć jakiegoś mentora, osobę, która Cię poprowadzi, wytłumaczy coś. I jakieś wskazówki, nawet niekiedy jedna mała wskazówka może przyczynić się do tego, że Twój biznes wypali albo nie. Bo tak w życiu jest właśnie.

MARIUSZ KOBAK: Dokładnie tak. Radek, zbliżamy się do końca już naszego nagrania, więc może powiedz na koniec, gdzie można Cię znaleźć w sieci. Mówiliśmy o Twoim blogu. Może powiedz jeszcze raz i wymień jeszcze kilka innych miejsc.

RADOSŁAW SALAK: Adres bloga to jest moneygrabbing.co.uk. Również na Facebooku jestem. Można wpisać Radosław Salak w wyszukiwarkę Google to znajdzie mnie, więc bardzo łatwo mnie znaleźć. Ewentualnie jeszcze jest salakconsulting.co.uk. Po prostu najlepiej wpisać w Google Radosław Salak i mnie znajdziesz bez problemu.

MARIUSZ KOBAK: Okej. Radek, bardzo Ci dziękuję, że zgodziłeś się wystąpić w tym podcaście. Podzieliłeś się kilkoma cennymi wskazówkami dla ludzi, którzy chcieliby rozpocząć swojego bloga i działać w Internecie, także wielkie dzięki.

RADOSŁAW SALAK: No ja również dziękuję za zaproszenie. Mam nadzieję, że komuś się przyda. Jak ktoś chce założyć bloga, to jak najbardziej, ale jest taka jedna też wskazówka. Nie piszcie o niczym. Piszcie to, co lubicie. Nie ma sensu prowadzić bloga dla samego prowadzenia czy dla samego zarabiania, bo to prędzej czy później nie wypali.

MARIUSZ KOBAK: Dzięki za tą złotą myśl na koniec. Myślę, że jest bardzo wartościowa. Także dzięki Radek. Do usłyszenia. Trzymaj się.

RADOSŁAW SALAK: Ja również dziękuję. No to cześć.