

Tytuł nagrania: KW012 Jak stworzyć biznes online na Amazonie

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

TOMASZ MICHERDA: Cześć, witam cię serdecznie. Witam wszystkich.

MARIUSZ: Tomek, powiedz na początek, kim jesteś, czym się zajmujesz. Powiedz parę słów o sobie.

TOMASZ: U, to jest najtrudniejsze pytanie chyba z tych, co mi podesłałeś przed jeszcze wywiadem. Mianowicie, no czym się zajmuję, może na początek. Zajmuję się, jak może się domyślacie, może jak wiecie, biznesem online, a mianowicie jakby u podstaw tego biznesu leży Amazon, publikacja książek i ebooków. I do tego zajmuję się, chociaż teraz nawet troszeczkę bardziej, zajmuję się prowadzeniem mojego bloga odkelneradomilionera.pl, który jest moją wielką pasją. Kocham to robić, tworzyć filmy, materiały, treści płatne, darmowe, nieważne. Kocham to robić. I troszeczkę, jak się zaczęła moja przygoda od Amazona parę lat temu, to teraz jestem na etapie właśnie przechodzenia do blogowania. Kim jestem? No, a przed tym wszystkim była praca w restauracji, przez wiele lat pracowałem jako kelner, także nazwa bloga nie jest wymyślona, nie jest to zwykła rymowanka, jest to samo życie.

Byłem kelnerem przez wiele lat. Byłem potem menadżerem restauracji, w której byłem kelnerem. A wcześniej byłem kierowcą w restauracji, w której byłem kelnerem. To wszystko miało miejsce w Krakowie, w centrum. Wiele fajnych przygód naprawdę i polecam każdemu zostać kelnerem na początek, przed tym, zanim zostaniecie wolni finansowo, tak? I będziecie zajmować się biznesem online, co pewnie was interesuje. A tak teraz troszeczkę bardziej na serio, to przeszedłem drogę właśnie od pracy na etacie, od pracy też takiej dość niełatwej, bo to nie była praca gdzieś tam może aż tak poważna. Na początku była taka praca, która jest traktowana jako praca kiepska. Potem zostałem menadżerem, była to praca poważniejsza, ale udało mi się przejść właśnie raz, że do biznesu online i gdzieś tych dochodów pasywnych, ale to jest ciężka praca, do tego przejdziemy potem. Ale udało się, tak? Także taką osobą jestem tak w skrócie.

MARIUSZ: No to okej, jestem pod wrażeniem, że udało ci się przejść taką drogę. No i poruszyłeś już temat, który mnie bardzo interesuje, czyli temat dochodów pasywnych. No w takim razie, czy mógłbyś powiedzieć, czym dla ciebie są dochody pasywne? Jak rozumiesz to pojęcie? Bo ma ono kilka znaczeń, różnie osoby je interpretują, szczególnie w Internecie, więc czym dla ciebie są dochody pasywne oraz czy dochody pasywne w jakiś sposób prowadzą cię do wolności finansowej, czy chcesz ją osiągnąć?

TOMASZ: To jest dobre pytanie. Dochód pasywny jest rozumiany przez różne osoby różnie. Niestety w Internecie jest coś takiego, że dochód pasywny jest widziany przez może wielu nowicjuszy jako coś wspaniałego, coś, co nie wymaga pracy, o może tak, co nie wymaga ubrudzenia sobie rąk. No i tak mogłoby się wydawać, tak? Mamy jakieś nie wiem, na stronie linki afiliacyjne, mamy produkty w Internecie, mamy dochód pasywny, lecimy sobie na wakacje, kasa splywa. No nie tak to oczywiście

wygląda, ale dochód pasywny w rozumieniu Internetu daje nam możliwość skali, tak? Czyli możemy sobie dochód pasywny oprzeć na przykład na skali Internetu, na produktach w Internecie, ja tak to rozumiem przynajmniej. Ale może przeciwieństwem takim dochodu pasywnego jest dochód aktywny. Ja o tym kiedyś chyba miałem artykuł na blogu, czyli jedną opcją jest dochód aktywny, pracujesz na etacie, poświęcasz ileś czasu dziennie, zarabiasz pracą swoją, niekoniecznie mało, tak? To jest dochód aktywny.

Druga sprawa, to jest dochód pasywny, na przykład z Internetu, z kursu online, z książki na Amazonie, ale może być to nawet restauracja, w której nie bierzesz udziału aktywnego, tak? Czyli przynosi ci dochód pasywny, czyli restauracja, w której nie bywasz albo bywasz rzadko, też będzie twoim dochodem pasywnym. Oczywiście czasy się zmieniły i w dzisiejszych czasach jedna osoba, taka jak ty, jak ja, może mieć dochód pasywny z Internetu, swoją pracą stworzyć na przykład jakiś biznes online oparty na własnej osobie. Czasy się zmieniły, możemy sprzedawać za granicą, na całym świecie i dzięki temu, no zdobycie tego dochodu pasywnego, co oczywiście wymaga pracy, co jest trudne, zmieniło się na przestrzeni ostatnich dziesięciu, dwudziestu lat. I dochód pasywny jest jakby na wyciągnięcie ręki dla ludzi, którzy są po prostu myślę bystrzy i pracowici, którzy chcą się uczyć.

MARIUSZ: Ale czy to jest tak, że wystarczy włożyć pewną pracę na początku, a potem w zasadzie tylko odcinać kupony i już można cieszyć się ze swojego dochodu pasywnego, który w zasadzie nigdy się nie kończy, czy raczej trzeba tam wkładać jakąś pracę cyklicznie?

TOMASZ: Lekki uśmiech na twojej twarzy sugeruje, że znasz odpowiedź. Ale wiesz co, nie do końca, bo powiem ci tak, ja mam dwa dochody pasywne, czyli powiedzmy jednym jest mój blog, na którym mam kursy online, które tworzę. I ten dochód pasywny, jakby kursy online oraz afiliacja, też jest troszeczkę afiliacji, generują dochód pasywny, tak? Ktoś kupuje mój kurs, ja śpię, budzę się rano, jest mail, ktoś kupił twój kurs, super, zarobiłeś Tomek trzysta złotych, tak? Ale żeby tą sprzedaż zdobyć, to wymaga tworzenia regularnego content marketingu na YouTube, pisanie postów. I teraz ja ciągle pracuję, no i z tego mam dochody, tak?

One nie są ściśle powiązane z ilością pracy mojej, ale powiedziałbym, że to są w miarę pasywne dochody. Ale jeżeli chodzi o Amazona, przyznam się szczerze, że w ciągu zeszłego roku około bardzo mało pracowałem na Amazonie. Co mam na myśli? Nie wydawałem wielu nowych produktów. Troszeczkę tylko się tym zajmowałem, bardziej promowałem i naprawdę robiłem bardzo mało, a wciąż moje dochody były i rosły, także w zależności od dochodu pasywnego może być ten dochód naprawdę w miarę automatyczny, a może być taki pasywny powiedzmy dochód online, który wymaga wciąż opieki i tworzenia nowych treści, także też są te dochody różne.

MARIUSZ: Okej, wspomniałeś Amazona. Amazon póki co jeszcze nie działa na szeroką skalę w Polsce, ma swoje magazyny, ma też polską wersję językową, ale to nadal nie jest typowo polska strona, więc może zdradzisz nam, w jaki sposób zarabiasz na tym Amazonie? Co to właściwie znaczy, że zarabiasz na Amazonie? No i powiedz, od czego zaczynałeś?

TOMASZ: Okej. Znaczy tak, Amazon, jeżeli ktoś nie wie, tak w skrócie, jest to platforma sprzedażowa. Powiedzmy w Polsce mamy Allegro, to jest co innego troszeczkę, ale Amazon jest głównie w USA, w Wielkiej Brytanii oraz w kilku innych jakby większych rynkach w Europie. Ale należy skupić się na USA i Wielkiej Brytanii, przede wszystkim USA. I teraz Amazon jest to platforma, na której można coś kupować, sprzedawać, ale chodzi o innowację w sprzedaży. Mianowicie, że żeby sprzedawać tam na przykład książki, ebooki, książki papierowe bądź też produkty fizyczne, jakby nie musimy robić całej obsługi klienta. I to jest jakby ta przewaga Amazona, że jeżeli wydajesz na przykład książkę, ja zajmuję się wydawaniem ebooków oraz książek papierowych drukowanych na żądanie.

I teraz, jeżeli ty, ja, ktoś z oglądających, chce wydać tam książkę, no powiedzmy, że chce wydać ebooka, to tworzy sobie produkt w wersji elektronicznej, czyli zamawia sobie treść ebooka, ewentualnie pisze, jeżeli ktoś potrafi pisać, chociaż to jest mniejszość i wydaje sobie takiego ebooka, zamawia okładkę za parę dolarów, opis produktu, jakąś tam promocję i umieszcza to w Amazonie, tak? Wrzuca na Amazon i w tym momencie Amazon jakby przejmuje pałeczkę. Mianowicie on obsługuje płatność, sprzedaje swój produkt online, jakby na swoim portalu oczywiście ten produkt. I ty nie wiesz, kto kupił ten produkt, Amazon ci nie da danych do klientów. Nie masz w ogóle styczności z klientem.

Amazon jakby skaluje twój biznes poprzez właśnie ich pracę, poprzez automatyzację produktu. Ja sprzedałem na przykład kilka tysięcy sztuk książek w miesiącu, nie wiem, kto kupił te książki, nie wiem, gdzie i totalnie nie muszę się tym zajmować. Także Amazon jest przykładem biznesu bardzo pasywnego, szczególnie jeżeli chodzi o ebooki i książki, ponieważ produkty raz wrzucone są bardzo, bardzo automatyczne. Oczywiście wciąż obowiązują zasady konkurencji, oczywiście gdzieś tam możemy zostać zepchnięci, ale no w moim wypadku udało się zbudować na Amazonie właśnie za pomocą ebooków dochód pasywny. Także znowu przeszedłem do dochodu pasywnego z poprzedniego pytania.

MARIUSZ: Okej, czyli sprzedajesz głównie książki w wersji elektronicznej, ale jak je tam umieszczasz? Bo z tego, co wiem, Amazon ma swoją specjalną platformę do wydawania takich książek, ebooków. Możesz coś więcej powiedzieć? Co to za platforma? Kto może z niej skorzystać? Czy my tutaj, w Polsce, bez rejestrowania działalności gdzieś za granicą, w Stanach czy w Anglii, możemy równie dobrze też publikować książki na tej platformie? Czy to jest aż takie proste?

TOMASZ: Znaczy proste, jasne, że wymaga to sporo wiedzy, umiejętności, doświadczenia jakby też, bo to nie da się zacząć jednej rzeczy, od razu być najlepszym w niczym. Ale tak. Każdy może zacząć, jeżeli chodzi o Europę, w tym Polskę. To się zmieniło parę lat temu, bo to jeszcze było utrudnione. W Polsce spokojnie można zacząć publikować książki, ebooki poprzez Kindle Direct Publishing oraz książki papierowe, drukowane na żądanie, mogę też potem coś o tym powiedzieć, bo to jest bardzo fajna opcja. I poprzez KDP, czyli Kindle Direct Publishing, każdy bez działalności gospodarczej może tam zacząć jakby działać, tak? Co więcej, jest to platforma bezpłatna, czyli możesz się zarejestrować dzisiaj, wypełnić sobie deklarację podatkową w USA, to jest przerażające dla każdego, kto jeszcze tego nie robił, jak się okazuje potem, jest bardzo proste. Potem należy podać konto bankowe, żeby sobie

konto aktywować i w tym momencie można za darmo publikować ebooki oraz książki papierowe, drukowane na żądanie. I tyle, tak? Każdy to może zrobić. Można to zrobić w piętnaście minut tak naprawdę. Konto w banku też przez Internet można założyć.

MARIUSZ: Czyli to jest taki rodzaj self-publishingu w zasadzie?

TOMASZ: Tak, to się tak nawet nazywa chyba na Amazonie. Znaczą na KDP-erze to jest self-publishing i to jest właśnie taka wyższa forma self-publishingu, bo oczywiście, że w Polsce możesz wydać książkę, ale to jakby wiąże się z dużymi komplikacjami pewnie. Tego jeszcze nie robiłem, aczkolwiek planuję, ale Amazon oferuje właśnie, on jest stworzony dla autorów, którzy chcą sami wydawać książki, tak? Dla takiej osoby, która siedzi przy biurku, przy komputerze, niekoniecznie w USA, może tworzyć książki. Może oczywiście je pisać, tak? To jest tworzone dla autorów, jak najbardziej, którzy te książki piszą, czyli jest jakiś pisarz w USA, który pisze fajne książki, może sobie raz na pół roku wrzucić książkę z niewielką pomocą kogoś z zewnątrz, tak?

Na przykład korekcja tekstu, okładka. To jest jego książka, on dostaje duże tantiemy, tak? Czyli royalties i jemu się to bardzo opłaca taką książkę po prostu wydać przez KDP i co więcej, osoba taka jak my może wydać na przykład na tej platformie poradnik, tak? Czyli może wydać poradnik, jak coś tam zrobić tak w życiu, na dowolny temat. Może obie zamówić taki poradnik, który będzie miał pięćdziesiąt stron, zamówić okładkę za parę dolarów i taką książkę wrzucić, troszeczkę podpromować i ma produkt w postaci książki na rynku amerykańskim w kwocie kilkuset dolarów.

MARIUSZ: Okej, czyli rozumiem, że polecasz od razu zaatakować rynek amerykański, bo po prostu jest dużo większy niż nasz lokalny rynek polski, ale gdyby ktoś chciał wydać książkę po polsku na polski rynek, to też jest taka możliwość czy nie ma?

TOMASZ: Niestety nie. Amazon jeszcze chyba blokuje język polski. Tak było od zawsze i chyba nic się jeszcze nie zmieniło. Że on ma kilka języków, poza angielskim, w którym można publikować tam książki. Jest tam na przykład włoski i hiszpański bodajże, nie chcę skłamać, jeszcze kilka innych. I jeżeli publikujemy w obcym języku, to angielski jakby jest jedynym słusznym wyborem, jeżeli nie znamy innego języka biegle. To po angielsku należy wydawać, ponieważ jest to jakby, no dziewięćdziesiąt procent rynku, większa, zdecydowanie większa część rynku, tak? Czyli jeżeli wydajesz prostą książkę na Amazonie, no to chcesz, żeby się sprzedawała oczywiście, to nie wydasz jej po włosku, tylko po angielsku. Zresztą angielski jest językiem, który no jakby większość osób w biznesie online chociaż troszeczkę ogarnia. No i wiadomo, jest łatwiej w tym języku się poruszać.

MARIUSZ: No dobrze, a powiedz mi jeszcze, no bo powiedziałeś, że masz bardzo dużo tych książek, no więc zastanawiam się ile tak naprawdę trzeba mieć tych ebooków, żeby osiągnąć tak dużą skalę, żeby na przykład zarobić jedną średnią krajową polską, czyli kilka tysięcy, nie są to jeszcze aż tak strasznie duże pieniądze, ale domyślam się, że no po prostu trzeba już mieć naprawdę gigantyczną skalę, żeby być w stanie zarobić takie pieniądze. Możesz coś o tym powiedzieć więcej? Jak wygląda ta skala i jakie są zarobki z jednego ebooka? Da się to tak uśrednić?

TOMASZ: Wiesz co, to jest pytanie, na które ciężko odpowiedzieć, bo to jest tak, możesz wydać założmy jednego ebooka, który kosztuje trzy dolary, tak? Ma pięćdziesiąt stron, kosztuje trzy dolary i zarabiasz na tym ebooku powiedzmy sto dolarów na miesiąc, tak? Masz tych ebooków pięć, zarabiasz pięćset dolarów, no i możesz z tego żyć, tak? Założmy, tak? Masz co jeść, masz gdzie mieszkać, masz pięćset dolarów. Ale możesz wydać na przykład ebooki trzy, które powiedzmy, że będą dłuższe, będą bardziej promowane, będą promowane założmy jakimś filmami na YouTube, jakąś marką zewnętrzną, tak? To nie jest tak, że tylko wydajesz książkę. Też trzeba ją wypromować. I możesz wydać na przykład dziesięć procent tych ebooków, które zarabiają mało, ale suma summarum dają ci dochód. Możesz wydać trzy pod wybraną marką, które ci dadzą trzy tysiące dolarów.

A może zrobić też tak jak ja, ja w ogóle zacząłem od ebooków, mam ich troszeczkę, ale z czasem zacząłem wydawać proste książki papierowe, drukowane na żądanie. Ponieważ KDP umożliwia publikację książki, czyli wrzucasz sobie książkę w wersji elektronicznej, jakąś treść, nawet bardzo małą, powiedzmy jakieś proste napisy w środku, tworzysz okładkę samodzielnie bądź zamawiasz i możesz wydać na przykład prostą książkę jako zeszyt, tak? Ja tego też uczę. Możesz wydać prosty zeszyt motywacyjny w formie książki. Wydanie takiego zeszytu może ci zająć pół godziny, własną pracą, nic nie inwestujesz pieniędzy. I teraz, ja zacząłem po ebookach wydawać bardzo dużo takich prostych produktów. I teraz, jak widzisz, są strategie wydawania ebooków, krótszych, dłuższych. Ja poszedłem z czasem w wydawanie wielu prostych produktów i dorobiłem się z czasem sześciuset produktów, z czego właśnie ebooków jest tylko niewielka część. I owszem, one zarabiają, ale dużo mam właśnie takich serii prostych książek, prostych zeszytów, które na przykład są o tematyce książek dla dzieci, książek na prezent i tak dalej, tego typu książki, które są wydane przez KDP.

Teraz, jeżeli ktoś je kupi, to Amazon drukuje, wysyła, daje tylko mi część zysku. I w ten sposób to wyskalowałem, czyli jeden produkt na przykład sprzedaje się rzadko, powiedzmy, że z pięciuset produktów każdy sprzedaje się średnio nie wiem, trzy razy, tak? Ale tutaj skala robi swoje. Oczywiście wśród tych produktów są produkty perełki, które zarabiają świetnie, są produkty, które sprzedają się źle, a jest wiele takich, które okazjonalnie się sprzedają, ale zeskalowanie tego w dużą ilość dało zarobki, które są jakby zadowalające, tak? I dają jakby możliwość życia sobie poza etatem.

MARIUSZ: A powiedz mi jeszcze, bo to mnie interesuje, co to jest ten zeszyt? Czy to należy rozumieć dosłownie, czyli po prostu jest okładka, jakiś prosty tekst i koniec, w środku w zasadzie nie ma tekstów?

TOMASZ: Znaczy tak, zeszyt, ja mówię zeszyt, bo to jest książka, tak? To jest formalnie wydane jako książka przez KDP, bo na KDP masz możliwość tworzenia ebooka oraz książki papierowej na żądanie, tak? Czy jedno i drugie się sprzedaje, ciebie to nie interesuje, dostajesz tylko od tego royalties, ale możesz wydać książkę papierową, nie musi być to przecież powieść, tak? Może być to oczywiście wersja papierowa twojego ebooka i tak też trzeba robić, od tego zaczynałem, ale potem zrozumiałem, że mogę na przykład wydać książkę, która ma sto dwadzieścia stron, kosztuje pięć dolarów, jest pusta w środku, a na okładce ma fajny, prosty cytat motywacyjny. Na przykład, tak? No i teraz takich książek

w ciągu jednego dnia byłem w stanie wydać pięć czy dziesięć, oczywiście jak proces sobie troszeczkę usprawniłem i zauważyłem, że po wydaniu takich książek nie wymagają one żadnej opieki.

Zero opieki wymagają, a generują jakąś sprzedaż. No i teraz pracując kilka miesięcy regularnie, tych produktów zrobiło się kilkaset i zrobił się taki, jakby to powiedzieć brzydko, przemiał tego wszystkiego. Różne produkty różnie się zachowywały. Niektóre zaczęły z czasem, nawet po roku, to jest ciekawe, że po roku od wydawania tak naprawdę to zaczęło jeszcze bardziej rosnąć, tak? To jest bardzo ciekawe. Oczywiście te książki nie wymagają żadnej promocji, poza stworzeniem jakichś stron prostych do promowania danej marki, bardzo prostych stron, rzucenia tego w Google, strona, Amazon, Google to indeksuje i z czasem robi się taki ruch, że produkty się same sprzedawały, no i one ingerencji nie wymagają, ponieważ Amazon ma obsługę klienta, reklamacji, płatności i my nawet nie możemy mieć w to wglądu. Także to jest taki dochód pasywny, który się udało zrobić na głupich, prostych produktach [00:17:10].

MARIUSZ: Okej, to przypomina mi się taka książka, którą kiedyś widziałem w Empiku, taka ciekawostka, która była pusta w środku i chyba jej tytuł był taki „Co mężczyźni wiedzą o kobietach”, coś w tym stylu i w środku były puste strony, czyli po prostu nic. Czy to są tego typu książki?

TOMASZ: Na przykład, na przykład, dokładnie. Jest to fajny przykład takiej prostej książki, prostego produktu, głupiego produktu. Liczy się bardziej pomysłowość, tak? Nie trzeba książki pisać. Można, owszem, ale czemu, skoro można stworzyć na przykład książkę, nie wiem, z głupim cytatem, tak? Do pracy w biurze. Na przykład ostatnio przeglądałem sobie Amazona i znalazłem serię właśnie zeszytów prostych, ktoś ma serię zeszytów, jest najbrzydsza okładka na świecie, szara, ohydna, na środku jest napis, który jest krzywo i są cytaty takie do pracy biurowej, nie wiem, w biurze wiadomo, jest specyficzna atmosfera, ludzie sobie żartują i są cytaty odnośnie efektywności w pracy. Jest to okładka zrobiona na kolanie, w darmowym programie online typu Canva, dosłownie w trzydzieści sekund, masówka i ktoś na tym zarabia naprawdę więcej niż prezydent Polski.

MARIUSZ: Okej, no fajny pomysł. Jeżeli to się sprzedaje, to rzeczywiście fantastycznie. Może sam spróbuję wydać coś takiego, z ciekawości, żeby zobaczyć, jak to śmiga. No dobra, a możesz mi powiedzieć w takim razie i naszym słuchaczom, jeżeli rzeczywiście chciałbym zacząć robić to, co ty, czyli wydawać ebooki czy proste książki na Amazonie, to co powinienem zrobić na samym początku? Możesz powiedzieć w kilku krokach, jak wygląda taki proces, co trzeba wziąć pod uwagę na początku?

TOMASZ: Jasne. Przede wszystkim zachęcam każdego, kto chce zacząć, żeby sobie zajrzał na Amazona, tak? Bo mówi się Amazon jest fajny, słyszało to nie raz, jest to taki trochę mit czegoś nie wiadomo czego, ale ludzie nie mają pojęcia o nim. Zajrzeć sobie na Amazona, wejść do kategorii na przykład książki, jeżeli chcecie książki sobie publikować czy tam jakieś proste produkty, książki i po prostu poprzeglądać, co się sprzedaje. Zobaczyć sobie, jakie są produkty, poprzeglądać. Bo na przykład na Amazonie znajdziecie i Harry'ego Pottera, który jest pierwszy w rankingu na przykład, i znajdziecie książki osób takich jak ja, jak ty, które wydają proste poradniki za trzysta dolarów. I teraz warto się

zagłębić w te kategorie, poprzeglądać sobie, zobaczyć sobie na każdy produkt, jak jest stworzony. Każdy produkt ma coś takiego, jak BSR, bestseller ranking, i ten ranking pokazuje, jak ta książka się dobrze po prostu sprzedaje. No i trzeba sobie te rankingi porównać. W wyszukiwarce Amazona warto popробować różne frazy, słowa kluczowe. Jak ktoś siedzi w biznesie online, w jakimś SEO, to rozumie, jak działają wyszukiwarki. Poprzeglądać produkty, sprawdzić, jak co się sprzedaje, szukać pierwszych pomysłów, no i potem zachęcam do odwiedzenia mojego bloga, tam jest sporo wiedzy, są zapisy z live'ów poprzednich, są artykuły. Jest dużo i darmowej, i płatnej wiedzy. Naprawdę każdy coś dla siebie znajdzie na początek. Ale zachęcam od Amazona zacząć, poprzeglądać sobie książki i kategorie.

MARIUSZ: No dobrze, a powiedz mi jeszcze, skąd bierzesz pomysły na te wszystkie ebooki i na te wszystkie książki, skoro masz ich już sześćset? No to jest strasznie dużo. Czy sam wszystko wymyślasz, czy nie wiem, masz jakiś generator pomysłów, z którego korzystasz? Jak to robisz?

TOMASZ: Znaczący jak to mówią, no nie ma sensu drugi raz koła wymyślać, tak? Więc tak, jeżeli na przykład wydaję serię zeszytów motywacyjnych, bo takich serii miałem kilka, no to na okładce, co może być? W Internecie, jak się wpisze w Google cytaty motywacyjne po angielsku na przykład, no to wyskakuje sto tysięcy różnych cytatów motywacyjnych. No i w tym momencie masz sto tysięcy pomysłów na książkę, na zeszyt, tak? I już tego nie przerobisz przez następne dziesięć lat. Jeżeli chcesz stworzyć zeszyt ze zwierzętami, no to nie muszę ci mówić, jakie są tytuły zeszytów, bo nazw zwierząt jest dużo. To są tylko przykłady, tak? Ostatnio jeden z moich kursantów stwierdził, że wydaję zeszyty z samochodami. No to wiadomo, no już masz kolejny pomysł na serię zeszytów czy prostych produktów, no z samochodami, marek jest niezliczona ilość, są zdjęcia, można wykorzystać w Internecie darmowe, super. I teraz tylko od ciebie zależy, tak?

Wystarczy poprzeglądać, jak mówiłem, Amazon i tam znajdziesz inspiracji mnóstwo. Nie namawiam nikogo do kopiowania, ale inspirując się innymi produktami można wpaść na kolejne pomysły. Te pomysły można ulepszać, można je zrobić lepiej i tak dalej. Naprawdę, jak się poświęci chociaż parę godzin na przejrzenie kategorii, zapisanie sobie dwudziestu pomysłów, to potem już nie starcza naprawdę roku czasu, żeby to zrealizować w formie prostych produktów, tak? Podobnie jest, jeżeli się wydaję ebooka. Powiedzmy wydaję ebooka na jakiś tam temat, tak? Bo wydawanie ebooków w mojej jakby strategii polega na tym, że wyszukujemy frazę, słowo kluczowe, według którego wydaję produkt, jak zrobić film na YouTube albo forsa na blogu, tak?

Czyli główna fraza wyszukiwania, no i tworzysz treść do tego, ładną okładkę, no i starasz się wstrzelić po prostu, no i szukasz sobie miejsca pod wybraną frazę, pod wybrane tematy i publikujesz pod tą frazę, no produkty. Ja na przykład kiedyś, jak zaczynałem swoją karierę, wydawałem trzecią książkę, wydałem książkę, która została bestsellerem, i była to książka „Poradnik seksualny dla kobiet”, co jest bardzo zabawne, zawsze się wszyscy ze mnie śmieją, że to wydałem, aczkolwiek książka była bestsellerem na Amazonie. Była to moja trzecia książka. Był to prosty poradnik, który miał trzydzieści stron, zawierał sprośne, różne dziwne rzeczy, ale sprzedawał się świetnie. Także warto się właśnie inspirować. Patrząc to, co się sprzedaje, a nie to, co nam się podoba, no. Taka rada.

MARIUSZ: No to rzeczywiście, seks sprzedaje. A powiedz jeszcze, czy sam piszesz wszystkie ebooki, czy zlecasz je komuś innemu, jeżeli piszesz je w tak dużych ilościach?

TOMASZ: No więc tak, ebooki zdecydowanie nie piszę po angielsku. Chyba nikt, kogo znam, to takich ebooków nie pisze, ponieważ tworzenie ebooków, no to jest właśnie proces typu zamawiamy treść, wcześniej robimy rekonesans, wymyślamy tytuł, opis, dopiero potem, jak już mamy tytuł, ewentualnie spis treści, aczkolwiek niekoniecznie, zamawiamy treść, no i wtedy książkę publikujemy. W przypadku jakichś prostych zeszytów, prostych książek, z jakąś minimalną ilością tekstu, wtedy wszystko robię sam.

MARIUSZ: Okej, a czy treść takiego ebooka, no to zawsze ma być po angielsku, to zamawiasz na serwisach typu Fiverr albo UpWork czy jeszcze jakichś innych?

TOMASZ: Tak, na Fiverr nie zamawiam treści, na Fiverr zamawiam okładki albo promocję, ewentualnie jakieś opisy produktów tam też zamawiałem. Na UpWork miałem osobę, która mi pisała ebooki, ale też jakby główną stroną, które używałem, była i jest strona Write Articles For Me, napisz dla mnie artykuł com i tam też sobie można zamówić jakby pisanie artykułów, tak? Bo czy to potem wydasz w formie posta na blogu, czy książki, to już jest twoja sprawa. Możesz to ładnie opakować, wydać na Amazonie.

MARIUSZ: Okej, czyli nie musisz w zasadzie sam pisać. Wymyślasz tylko pomysł, jakie słowa kluczowe tam mają być, zamawiasz okładkę, zamawiasz treść i masz gotowy produkt. Pakujesz to wszystko w całość i masz gotowy produkt. Okej, no wygląda to całkiem sensownie. A powiedz w takim razie coś więcej o promocji. Załóżmy, że już masz gotowy produkt, jak go dalej promujesz? Wspomniałeś, że stawiasz prostą stronę, tak? Gdzieś pewnie na WordPressie, żeby tylko Google ją zaindeksował. Amazon sam w sobie też jest wyszukiwarką i też ma indeks swoich produktów, więc tam pewnie produkty są indeksowane, ale w ramach samego Amazona, więc co zrobić, żeby wypromować takiego nowego ebooka?

TOMASZ: Okej, więc tak, jakby jest kilka strategii w zależności od tego, co wydajesz. Jeżeli wydajesz ebooka, czyli tworzysz produkty, jednak inwestujesz w niego, tak? Inwestujesz nie wiem, kilkaset dolarów, pięćset dolarów, w jakąś książkę, tak? Która ma treść, bo treść jest najdroższa w książce. To w tym momencie musisz też poświęcić troszeczkę czasu na promocję. W tym wypadku warto wspomagać się wirtualnymi asystentami. Jeżeli ktoś jeszcze nie wie, co to jest, to jest to osoba, która po prostu zdalnie kupuje twoją książkę, wystawia ci opinię. To jest oczywiście zabronione przez Amazona, ale tak się robi. I no warto sobie znaleźć osoby na przykład na UpWork, w tym wypadku bardzo fajnie w grę wchodzi upwork.com.

Znajduje się osobę, która jest asystentem i taka osoba zapewnia kupno ebooka oraz opinię takiego ebooka. I teraz, jeżeli ten ebook jest kupiony, są opinie, to on się pozycjonuje troszeczkę wyżej i w tym momencie jakby jest wypromowany troszeczkę. Z czasem on zaczyna łąpać naturalne sprzedaże, no i potem czas pokazuje, czy to jest dobry produkt, czy nie. Jeżeli jest kiepski, to z czasem idzie na dół i zyskuje już gorsze opinie. Jeżeli jest okej, no to się utrzyma na powierzchni. Oczywiście po jakimś

czasie nasyci się rynek tym ebookiem, no i jego sprzedaż się ustabilizuje na jak najniższym poziomie, ale będzie tą sprzedaż miał i jakby w dłuższej perspektywie ebook będzie zarabiał na ciebie. Przy większej ilości książek ten dochód pasywny będzie w miarę stały i regularny. Jeżeli chodzi o promowanie prostych produktów, typu jakieś zeszyty na prezent, książki proste, to ja ich nie promuję asystentami, ponieważ są kosztowni. Przy dużej ilości ja stawiam po prostu zewnętrzną stronę sprzedażową dla jakiejś serii, dla marki, dla produktów, plus jakiś profil na Facebooku, no i wiadomo, każdy produkt ma główne słowo kluczowe, według którego też jest wyszukiwany. I wtedy są to jakby bezkosztowe, automatyczne produkty.

MARIUSZ: Okej, a powiedz mi jeszcze, bo masz tych produktów bardzo dużo, więc tak jak powiedziałaś, po jakimś czasie one tracą popularność, czyli gdzieś tam spadają niżej w wynikach wyszukiwania, rzadziej się pokazują w samym Amazonie, więc ich sprzedaż spada albo jest drugi scenariusz, ktoś nie wiem, daje niskie oceny, więc one tym bardziej spadają, więc co robisz w takich przypadkach? Czy te ze słabymi ocenami usuwasz zupełnie albo jakoś przebudowujesz? I co robisz z tymi produktami, które są dobrej jakości, ale ich sprzedaż spada po jakimś czasie, bo rynek się nasycił, czy jakoś je znowu na nowo promujesz, czy jakoś je przepakowujesz i publikujesz je jeszcze raz? Co się robi w takiej sytuacji?

TOMASZ: Okej, w przypadku ebooków, czyli produktów, w które inwestujesz pieniądze, to chcesz o nie troszeczkę bardziej jednak zadbać i na przykład ebooka, jeżeli dobrze ci się sprzedaje, możesz udoskonalić, czyli dodać na przykład troszeczkę treści, możesz sobie zapewnić z czasem jeszcze jakąś promocję, czyli na przykład jakąś nie wiem, raz w miesiącu kupno i komentarz dodatkowy. Oczywiście, jeżeli produkt jest do bani, no to nie ma wyjścia, tak? On zostanie jakby zmiażdżony z czasem i padnie. Ale jeżeli jest okej, no to gdzieś tam będzie cały czas się pojawiał. W przypadku prostych produktów ja je po prostu zostawiam i się nimi nie zajmuję, bo nie inwestuję w nie pieniędzy. I one, jeżeli są okej, zdobywają z czasem opinie, się pozycjonują, jeżeli nie, to spadają. Też nie ma problemu. Co jest ważne? Jeżeli opublikujesz serię na przykład prostych zeszytów, pięćdziesiąt sztuk, tak? Powiedzmy seria z autami, tak? Pięćdziesiąt sztuk produktów.

One są jakby połączone w całość, tak? Na Amazonie. I w tym momencie, jeżeli jeden nawet z nich, kilka z nich się sprzedaje w miarę, to cała jakby seria i twoje konto jest troszeczkę podbijane. Tak działają algorytmy Amazona, że przy większej ilości produktów, ty zyskujesz jakby na mocy. Oczywiście nie wiem dokładnie, jak to działa, ale jest coś takiego i to też potwierdzają nawet ludzie z Amazona, bo mój mentor w ogóle, który mnie uczył, taki pan z Belgii, to on dużo, jakby to powiedzieć, pisał z tymi osobami, z customer service KDP i też dużo algorytmów się dowiedział, jak te algorytmy działają. To jest tak, że jak wydajesz dużo produktów, to też ci po prostu inne produkty się wybijają, pozycjonują. A to tak samo działa w Google, w YouTube. Jeżeli publikujesz wiele filmów na YouTube, po roku nagle masz efekt kuli śnieżnej i też jesteś wybijany. YouTube cię pokazuje w wielu miejscach.

Ogląda cię więcej osób, jeszcze bardziej jesteś wybijany, no i wiesz, jak to działa, tak? Dlatego, no warto publikować dużo i regularnie, nawet jeżeli są to buble, czasami nie ma co się przejmować, trzeba tworzyć jak najtaniej, dużo produktów, jak najtaniej i one z czasem zaczną się zwracać, tak? Jeżeli

nawet wydasz dziesięć ebooków i one ci się zwrócą po siedmiu miesiącach dla przykładu, to potem będą dla ciebie zarabiać i dawać ci dochód pasywny. I o to chodzi, tak? Nie chodzi o to, żeby szukać złotego strzału, tak? Że wydasz książkę na Amazonie, będziesz milionerem. Nie o to chodzi. Chodzi o to, żeby publikować regularnie, nieważne, jaką strategią, w miarę dużo produktów i żeby się zwróciło na przykład po tym roku, ale potem one tam będą przez następne dziesięć lat i będą ci przynosić ten dochód pasywny. Jeżeli pracujesz przez rok regularnie, to wydasz tego sporo i na pewno po roku, tak czy inaczej, wcześniej czy później, na pewno się opłaci.

MARIUSZ: A czy jesteś w stanie zdradzić, bo rozumiem, że masz sześćset produktów, tak? One są połączone w różne serie. Czy jesteś w stanie zdradzić nam, ile na nich miesięcznie zarabiasz i ile czasu musisz poświęcić na pracę? Czy raczej to jest informacja, której nie chcesz ujawniać?

TOMASZ: Nie wiem, czy mogę. Żartuję, mogę oczywiście. Więc tak, bardziej się wstydzę czasu pracy, który poświęcam, bo przyznaję, że ostatnio praktycznie w ogóle nie publikuję nowych produktów, ale jest coś takiego, że te produkty właśnie, którymi się nie zajmowałem od jakiegoś czasu, powiedzmy, że tam już od początku zeszłego roku praktycznie wiele nie robiłem jako tako, żeby publikować nowe, to one jeszcze bardziej wystrzeliły w górę i miałem bodajże w okolicach listopada i grudnia taki czas, że sprzedałem trzy i pół tysiąca sztuk książek. I jeżeli chodzi o zarobki, no to zarobki wiadomo, jak to w biznesie, są różne, ale średnio spokojnie kilka tysięcy złotych, w porywach do dziesięciu tysięcy złotych w ostatnich miesiącach zarabiam miesięcznie.

MARIUSZ: Czyli już takie całkiem poważne pieniądze. Można za nie spokojnie żyć. A powiedz jeszcze, skoro to jest biznes, bo rozumiem, że to jest biznes w zasadzie zupełnie internetowy.

TOMASZ: Tak.

MARIUSZ: To czy w związku z tym czasami robisz sobie przerwy w pracy i wyjeżdżasz gdzieś za granicę albo czy po prostu jesteś kimś w rodzaju jeden z osób z cyfrowych nomadów, czyli jesteś cyfrowym nomadą, więc jedziesz gdzieś za granicę, w ciepłe kraje i pracujesz prosto z plaży albo z innego fajnego miejsca?

TOMASZ: Nie, to tak to nie wygląda myślę w rzeczywistości, że jak na tych zdjęciach wszystkich influencerów, że siedzisz na leżaku z laptopem. Tak to nie działa. W życiu bym laptopa nie wziął na plażę. Bałbym się, że by go słońeczko przygrzało za bardzo. Ale w ogóle ja byłem, ja pracowałem na etacie jeszcze do końca zeszłego roku, właściwie do lutego tego roku pracowałem na etacie cały czas, pomimo dobrych wyników finansowych zarówno na moim blogu, bo na moim blogu też zacząłem bardzo dobrze zarabiać, pomimo dobrych zarobków na Amazonie, cały czas pracowałem jako menadżer na etacie. Także pracowałem po kilkanaście godzin dziennie codziennie i każdą chwilę spędzałem w pracy. Ale owszem, zdarza mi się wyjeżdżać, zdarzało mi się wyjeżdżać, no i tak jak mówiłem, Amazon jakby nie wymaga ode mnie totalnie ingerencji.

Tak, ja go mogę zostawić na miesiąc bez sprawdzania poczty i będzie okej. Inaczej jest sprawa w przypadku mojego biznesu online, mianowicie bloga. Ten blog wymaga już troszeczkę więcej pracy, ale właśnie podróże służą nagrywaniu filmów na bloga, służą właśnie fajnym pomysłom i jeżeli gdzieś wyjeżdżam, ostatnio byłem w Paryżu, parę miesięcy temu byłem na Malcie, to starałem się zrobić tak, żeby na tym wyjeździe sobie nagrać jakiś fajny materiał, żeby nie nagrywać tylko z pokoju, tak? Czy z mieszkania, bo to robi się nudne, ale podróżowanie jest fajną opcją właśnie na nagrywanie ciekawych materiałów, na zdobywanie inspiracji, a praca, właśnie nieważne, czy to jest Amazon, czy to jest blogowanie, tak? Czy jakikolwiek inny biznes online, wymaga od nas pracy tak czy siak. I podróżowanie wygląda w ten sposób, że się wstaje rano, pracuje, jedzie na lotnisko, potem się pracuje troszeczkę na lotnisku, jak się czeka na samolot, leci samolotem, idzie do hotelu, wieczorem sprawdza się pocztę i ogarnia sprawy. Tak wygląda rzeczywistość u cyfrowego nomada i u osób, które zarabiają pasywnie, tak?

MARIUSZ: Okej, ale zastanawiam się, jaka jest twoja motywacja za tworzeniem tego biznesu online, no bo przecież mogłeś pracować w restauracji, pewnie tam też zarabiałeś fajne pieniądze, to po co tak naprawdę tworzyć ten biznes online? Jaka motywacja za tym stoi?

TOMASZ: Znaczący przede wszystkim w ogóle tworzenie własnego biznesu wynikało z chęci bycia troszeczkę wolnym od etatu, wolnym od szefa, wolnym od tych wszystkich czynników, na które nie miałem wpływu, tak? Będąc kelnerem, menadżerem restauracji, musiałem zarządzać wieloma osobami, tak? Jak byłem menadżerem. I praca na etacie w moim wypadku w restauracji była bardzo trudna, bardzo pochłaniająca, czasochłonna. Nie miałem życia prywatnego, moje życie prywatne toczyło się w restauracji. Ja tam poznałem swoją narzeczoną i zresztą z czego się bardzo cieszę.

Dzisiaj już mieszkamy razem i jest super, i wesele jest w planie, ale chodzi o to, że praca na etacie była w moim wypadku bardzo taka dobijająca mnie. Bardzo mnie ciągnęła w dół psychicznie. Miałem dość nieraz, ponieważ wiązała się z wielkim stresem. Zawsze chciałem odejść w kierunku czegoś, co będzie moje, co owszem, da mi możliwość zarabiania więcej, bo nie ukrywam, że o to chodzi w biznesie online, gdzieś tam na Amazonie czy w blogowaniu, to są fajne pieniądze i jeżeli ktoś uważa, że pieniądze nie są potrzebne, to się myli, ale poza tym chciałem się po prostu uwolnić, żyć życiem, którym ja chcę. Ja jestem osobą specyficzną, tak? Myślę, że jak osoby, które zajmują się blogowaniem jako biznesem online, jestem też introwertykiem, jestem osobą, która lubi pracować jakby nad tematami, które ją kręcą, tak? W spokoju, we własnym zaciszu, nie? Nagrywać filmy, tworzyć książki, tworzyć produkty i tego typu rzeczy. To jest zupełnie inne, to jest przeciwieństwo pracy w restauracji, tak?

Gdzie jest chaos, gdzie ludzie nie przychodzą do pracy, gdzie rury pękają, goście są niezadowoleni. To jest to, co ja kocham, tak? I biznes online, nieważne, czy to jest Amazon, czy blogowanie, stał się takim czymś, w czym spełniam się jakby w stu procentach, jeżeli chodzi o moje zainteresowania, umiejętności, także jasne, że pieniądze, jasne, że własny biznes, ale też biznes oparty na tym, co mnie kręci i nie każdego coś takiego musi kręcić, tak? Niektórzy o wiele bardziej wolą pracować w miejscu, gdzie dużo się dzieje i cały czas są jakieś straszne rzeczy. Mi się to już troszkę znudziło.

MARIUSZ: Okej, a czy jesteś w stanie powiedzieć, wymienić jedną, dwie albo trzy osoby, które inspirują cię do działania? Mogą to być właśnie autorzy książek, może książek na Amazonie, mogą to być podcasterzy, blogerzy, mogą to być osoby z Polski, zza granicy, masz jakieś takie osoby, które właśnie inspirują cię do codziennego działania?

TOMASZ: Wiesz co, przygotowałem sobie kilka pomysłów na książki. To była jedyna rzecz, którą przygotowałem, żeby tutaj powiedzieć tobie, tak? Bo inne rzeczy mówię spontanicznie. I przede wszystkim książki są moją największą inspiracją do życia. Mianowicie ja na YouTube opowiadam o tym troszeczkę, mam filmiki oczywiście o Amazonie, treści o Amazonie, ale jest dużo filmów bardzo osobistych, o szukaniu pomysłu na siebie, o przełamywaniu różnych barier, stref komfortu, o wyjściu z depresji nawet jest. Swoją drogą dużo hejtu na ten temat dostaję. To tak żartem troszkę. Ale właśnie książki, ja tak w skrócie jeszcze przypomnę, ja się przeprowadziłem lata temu z Oświęcimia, małego miasteczka, do Krakowa, żeby swoje życie zmienić.

Wtedy nie miałem w ogóle pomysłu na siebie, na biznes online, w ogóle nie myślałem o tym. Zacząłem wtedy pracę jako kierowca w restauracji. I wtedy właśnie książki, powiedzmy tak, z rozwoju osobistego, tak? Z tego zakresu, czyli jakieś biografie, książki motywacyjne. Fajne, inspirujące książki zmieniły moje życie. I jestem wielkim fanem książek i też dlatego książki na Amazonie zacząłem wydawać, jakby nie patrzeć. Teraz sobie to uświadomiłem chyba. I wielką inspiracją są dla mnie książki i z chęcią polecę właśnie parę książek, które zmieniły jakby moje myślenie i naprowadziły mnie na biznes online. Przede wszystkim będzie to losowa lista. Bardzo zainspirowała mnie książka „Fastlane Milionera”. Jest to bardzo znana książka w kręgach jakby biznesu online. Pewnie słyszałeś, na pewno, czytałeś podejrzewam?

MARIUSZ: Tak, nawet opisałem jej recenzję na moim blogu, no.

TOMASZ: O, to nie zauważyłem.

MARIUSZ: Daje dużo do myślenia.

TOMASZ: No to nie muszę mówić tobie, o czym ta książka jest. Ale książka mnie zainspirowała właśnie do biznesu online, do sprytnego biznesu opartego na moich zainteresowaniach. Autorem jest MJ DeMarco bodajże, tak? Jeśli się nie mylę. Kolejna świetna książka to akurat nowość, „Cant't Hurt Me” David Goggins, jeżeli jeszcze nie czytałeś albo nie słuchałeś, to polecam.

MARIUSZ: Nie czytałem, ale słyszałem u ciebie, na twoim kanale, na YouTube.

TOMASZ: Tak, ostatni film o tym był. I świetna książka człowieka, który pokazuje, jak pokonywać po prostu trudności w życiu, jak być twardzielem, nieważne o co chodzi, jaki aspekt życia. Świetna książka, polecam, „Dla zmiany myślenia”. Kolejna książka wspaniała to „Pełna moc życia” Jacka Walkiewicza. Słyszałeś?

MARIUSZ: No słyszałem, tak, Jacek Walkiewicz jest super.

TOMASZ: Super, tak. To jest tak bardziej motywacyjnie.

MARIUSZ: W skrócie. Tak.

TOMASZ: No także też bardzo polecam. Oj tak, tak, tutaj u niego chodzi bardziej o wiarę, tak? Bo często jest tak, że chcielibyśmy coś zmienić, jesteśmy w jakiejś pracy, nie lubimy jej, ale nie wierzymy, że można, tak? Jeżeli ktoś by powiedział większości osób, które pracują założmy nie wiem, jako kelner w restauracji, że mogą stworzyć biznes, swojego bloga, z głupią nazwą, Od Kelnera Do Milionera, kto by uwierzył, tak? Że można coś takiego zrobić. Kto by uwierzył, że można wydać książkę w USA? No to są rzeczy małe, tak? Ale ludzie nie wierzą, że mogą takie rzeczy zrobić. To jest oczywiście przykład, ale po lekturze ostatniej książki, „Can't Hurt Me”, no naprawdę czy się otwierają. I ludzie nie wierzą, że mogą zrobić coś, co im będzie sprawiać radość, że ich życie się może zmienić, że mogą mieć swój biznes, że mogą zarabiać o wiele więcej, że mogą mieszkać w fajnym miejscu, że mogą mieć fajnego partnera. Nieważne o co chodzi, ludzie nie wierzą. Nie wiem czemu tak jest, że ludzie nie wierzą. Masz jakiś pomysł?

MARIUSZ: Może nie chce im się wkładać już energii, już są tak, działają w takiej rutynie, że po prostu nie chce im się już wkładać takiej energii w coś, czego nie mają, nie mogą zdobyć już teraz, na korzyść tego, co mają obecnie i co ich w jakimś stopniu satysfakcjonuje. No też się nad tym zastanawiam.

TOMASZ: Chyba się boją troszeczkę pocierpieć, żeby zdobyć to, co chcą, tak mi się wydaje. Może brakuje też inspiracji, tak wśród znajomych, bo też dookoła wszyscy pracują, idą na piwo, często tak jest.

MARIUSZ: No dokładnie, no różnie to wygląda.

TOMASZ: Okej. I jeszcze ostatnia, ostatnie dwie książki na szybko. „4-godzinny tydzień pracy”, też klasyka, oklepany temat. Podejrzewam, że też większość z was mogła słyszeć. Ale świetna książka, która pokazuje właśnie, jak tworzyć mądry biznes, też online, ale nie tylko, mądry biznes, który przynosi duże pieniądze, który wymaga mało pracy. Czyli skala, Internet i też właśnie po prostu myślenie. I ostatnia książka, świetna książka, „Sztuka zwycięstwa”. Czyli autor to jest Phil Knight, twórca Nike, czyli świetnej marki odzieżowej. Opowiada o tym, jak stworzył dziesiątki lat temu wspaniałą firmę, globalną. Opowiada o tym, jak pokonywał trudności, żeby taką firmę stworzyć i fajnie, w fajny sposób pokazuje takie perspektywy osoby, która to wszystko bardzo przeżyła, jak to wszystko wyglądało i jak to po latach się skończyło. Świetne książki, polecam. Na moim blogu jest dużo książek, które polecam, w dziale nawet chyba Narzędzia są książki opisane, które są świetne, do przeczytania zachęcam serdecznie.

MARIUSZ: No bardzo fajne tytuły. Większość z nich znam i już czytałem, i mogę potwierdzić, że rzeczywiście są fajne, inspirują do działania. Lubię też takie pozycje, które właśnie inspirują do działania i motywują. Tak, nawet jeżeli nie ma tam jakichś rzeczy, które mogę wykorzystać, to takie motywujące książki są bardzo fajne. Też lubię takie pozycje. A powiedz Tomek jeszcze, może już na sam koniec,

gdzie można cię znaleźć w Internecie? Bo prowadzisz bloga, kanał na YouTube, może powiedz, jak do ciebie dotrzeć, gdzie można cię znaleźć, jak się można z tobą skontaktować?

TOMASZ: Najprościej zajrzeć na mojego bloga, odkelneradomilionera.pl, no i jest tam wszystko. Są artykuły, są zapisy z live'ów, jest oczywiście link do YouTube'a mojego, gdzie jest mnóstwo filmów, można się zapisać też tam na darmowy kurs Amazona i biznesu online, czyli właściwie na tym blogu wszystko jest, co tylko chcecie. Inspiracje, wiedza, zapraszam serdecznie.

MARIUSZ: Okej, a mówiłeś wcześniej jeszcze o drobnym prezencie dla słuchaczy podcastu. Możesz coś więcej zdradzić na ten temat?

TOMASZ: Jasne, jasne, prawie byśmy zapomnieli. Dla wszystkich słuchaczy jest prezent w postaci kodu rabatowego na wszystkie moje kursy. I są to kursy Amazona, ja posiadam dwa kursy Amazona, zapraszam serdecznie. Może powiem w skrócie, skoro już tutaj mówimy. Jest to kurs pierwszy, który uczy, jak publikować właśnie proste zeszyty na Amazonie. Drugi kurs, jak publikować ebooki, czyli takie droższe produkty. Jest też kurs WordPressa, jakby ktoś chciał bloga założyć. Oraz kurs najbardziej niedoceniany i najtańszy, czyli kurs Poranek Nawyków, czyli zmiana naszego myślenia na lepsze, od tego bym może zaczął. To zmieniło moje życie na serio. Kilka lat temu zaczynałem właśnie od porannych nawyków w postaci ćwiczeń, w postaci czytania książek, planowania dnia, także zachęcam i ten prezent to jest właśnie kod rabatowy na wszystkie kursy. I to jest kod pod tytułem Kierunek Wolność. Może gdzieś go tam też podaj pod materiałami, żeby był napisany, ale kod rabatowy to Kierunek Wolność, bez polskich znaków bodajże. Wystarczy go wpisać podczas zamówienia, w koszyku, i będzie rabat dwadzieścia pięć procent na dowolny produkt.

MARIUSZ: Okej, jasne, no umieszczę wszystkie linki do stron, które powiedziałaś, oczywiście umieszczę w notatkach do tego nagrania. No i zastanawiam się jeszcze o tych twoich porannych nawykach, czy czytałaś książkę „Miracle Morning”, czy ona cię inspirowała do tego, żeby wdrażać takie poranne nawyki, poranne rutyny, czy nie? Czy miałeś inny motywator?

TOMASZ: O nie, wiesz co, nie słyszałem o tej książce. Jeszcze raz, jak tytuł się nazywa?

MARIUSZ: „Miracle Morning”.

TOMASZ: Nie, nie słyszałem. O nawykach porannych się dowiedziałem gdzieś z YouTube'a po prostu, gdzieś tam w kilku różnych źródłach widziałem te poranne nawyki, ale wypracowałem sobie właśnie swój sposób porannych nawyków i mówię o tym nawet w postach na blogu. Można sobie zajrzeć. Jest to po prostu pobudka w miarę wcześnie, zimny prysznic, to w lecie, bo w zimę bardzo zimna woda jest ostatnio, także przestałem brać, proste ćwiczenia, które nas budzą do życia, nawodnienie organizmu oraz planowanie dnia. Czyli proste czynności, które zajmują piętnaście minut. One nas nastawiają tak pozytywnie do całego dnia. Czyli należy się rano przełamać, zrobić kilka prostych ćwiczeń, zaplanować sobie kilka prostych celów na cały dzień, które musimy wykonać, i może to być jakiś ważny telefon, zrobienie czegoś, co ma wpływ na nasze życie, może zrealizowanie jakiegoś małego kroku w naszym

biznesie, ale wyznaczenie sobie właśnie kilku takich prostych zadań, czyli zapisanie ich rano, obudzenie się fajnie i potem wykonywanie ich. To jest cały klucz do sukcesu. Na Amazonie, w biznesie, na etacie, wszędzie.

MARIUSZ: No dokładnie. Brzmi prosto, może trudniej jest się przełamać i zacząć to stosować regularnie w życiu.

TOMASZ: Tak.

MARIUSZ: Okej Tomek, to już w zasadzie koniec, także dziękuję ci bardzo, że zgodziłeś się wystąpić w podcaście. Dziękuję ci, że podzieliłeś się swoją wiedzą na temat Amazona. Mam nadzieję, że część ludzi skorzysta z twojej wiedzy i rozpocznie swoją przygodę również z Amazonem, z publikowaniem książek. Możliwe, że sam też opublikuję kilka książek jakichś prostych, żeby zobaczyć, jak to działa. No i pewnie będę dalej korzystał z twojej wiedzy, podglądał cię na YouTube, na twoim blogu i do tego też zachęcam moich słuchaczy. Także dzięki raz jeszcze.

TOMASZ: Dziękuję bardzo, fajnie było tutaj być i bardzo się cieszę, że mogliśmy dzisiaj porozmawiać. I na pewno będziemy w kontakcie jeszcze w przyszłości.

MARIUSZ: Okej, dzięki, cześć, trzymaj się.