

# Șapte pași pentru succesul online



Acest raport vă este oferit de [www.ponturifierbinti.com](http://www.ponturifierbinti.com) . Îl puteți distribui gratuit prietenilor, îl puteți oferi spre download pe site-ul dvs. sau îl puteți include într-un newsletter.

***A nu se vinde!***

**7 Pași Pentru Succesul Online – oferit de [PonturiFierbinti.com](http://PonturiFierbinti.com)**

Așa cum probabil ați auzit deja, internetul oferă un imes potențial de afaceri și nu puțini sunt cei care au profitat până acum de pe urma lui. Există astăzi persoane care obțin venituri substanțiale fără investiții mari, uneori fără a avea în spate o echipă și care, de multe ori, își conduc afacerile din confortul propriului cămin.

Mulți dintre ei nu ar fi ajuns niciodată aici dacă nu ar fi existat internetul, unii erau angajați pe un salariu de mizerie, alții sunt tineri, nici măcar nu terminaseră liceul când au câștigat primul milion de dolari pe internet. Sunt mii, poate zeci de mii de astfel de persoane în toată lumea care duc un stil de viață peste media majorității, stil de viață întreținut de afacerile lor online. Ce au special acești oameni față de restul?

Răspunsul este cât se poate de simplu și anume: acești oameni se folosesc de *legile succesului online* pe când majoritatea fie le ignoră, fie nu au răbdarea de a le pune la treabă în folosul lor. Mai jos am încercat să structurez aceste principii sub forma a 7 pași pentru succesul online:

### •**Luați-vă o pauză**

Înainte de orice rezervați-vă o zi în care să lăsați deoparte grijile cotidiene și să vă concentrați asupra propriei persoane. Identificați-vă țintele, țelurile dumneavoastră, stabiliți **de ce** vă doriți succesul financiar, unde doriți să ajungeți. Oricât v-ar suna de banal, dacă nu reușiți să găsiți o motivație puternică pentru a vă lansa în afaceri online, vă va fi mult mai greu să porniți pe acest drum. Observți ca am subliniat acel de ce, este foarte important pentru ca el este adevăratul motor ce vă împinge de la spate în acțiunile

dumneavoastră. Cineva spunea ca fără un *de ce* puternic și cel mai simplu *cum* devine complicat. Odată ce ați stabilit motivațiile și dorințele dumneavoastră financiare, ar fi indicat să notați pe hartie aceste țeluri.

Doriți o afacere online pentru a vă plăti datoriile, să obțineți un plus de numerar pentru cheltuieli mărunte sau să obțineți venituri suficient de mari pentru a vă îmbogăți? Imaginați-vă ce se va schimba în viața dumneavoastră după ce vă veți atinge obiectivele. Ce veți vedea, ce veți auzi, etc. Acest exercițiu de imaginație este un factor motivațional foarte important.

După ce ați trecut pe hârtie răspunsul (eventual și suma de bani pe care sperați să o câștigați), identificați obstacolele ce vă împiedică să atingeți obiectivul propus.

Vă temeți că nu aveți suficiente cunoștințe de operare pe internet?  
Nu aveți bani pentru a vă racorda la internet de acasă?  
Vă temeți să nu fiți înșelați în afacerile online pentru că nu aveți suficientă experiență?etc. Pe scurt, identificați eventualele obstacole.

Încercați să găsiți rezolvarea la aceste eventuale probleme ce v-ar putea împiedica să vă atingeți obiectivele. Nu uitați că orice problemă are și o soluție sau cum zice un proverb, orice cântec are și decântec, puneți întrebarea corectă și veți găsi răspunsul.

Cu alte cuvinte ce ar fi de făcut dacă apare problema x? Notați totul pe hârtie.

Acest proces de clarificare a datelor problemei poate dura de la câteva ore la câteva zile. Nu vă grăbiți și acordați-i o mare atenție deoarece este important să știți unde vă situați.

### •La ce vă pricepeti cel mai bine?

Ce vă pasionează? Ce știți să faceți cel mai bine, la ce sunteți *number one*? Trebuie să aveți o anumită aptitudine pe care o

stăpâniți. Toți avem anumite pasiuni sau capitole la care ne pricepem și care ne fac plăcere atunci când la abordăm. Pe dumneavoastră ce vă pasionează? Stabiliți care vă sunt pasiunile și lucrurile la care va pricepeți, domeniul în care v-ar plăcea să începeți o afacere.

Vă pricepeți la software? Atunci vă veți gândi să concepeți un nou program de calculator.

Vă pricepeți la investiții imobiliare? Vă puteți gândi să lansați un site în care să scrieți despre asta sau chiar să oferiți servicii online în acest domeniu.

Sunteți pasionat de acvaristică? Puteți concepe un material în care să vă împărtășiți experiența în domeniu și altor pasionați de acest hobby, și așa mai departe.

Găsiți ceva ce vă pasionează, ceva la care vă pricepeți, lansați-vă o afacere online axată pe acest subiect, el va deveni nișa dumneavoastră de piață.

În acest moment stabiliți modelul afacerii dumneavoastră. Pe internet sunt două mari categorii de afaceri

1. Fie vinzi niște produse și servicii bine definite, prin intermediul unui site (sau a mai multor site-uri).
2. Fie oferi gratuit informații și aplicații pe site-ul tău și încerci să câștigi vânzând reclamă pe acel site.

Puteți să oferiți produse și servicii sau doar să scrieți despre tema respectivă, în acest ultim caz veți urmări să câștigați din publicitate vânzând reclamă pe site-ul dvs. De asemenea puteți combina cele două tipuri de afaceri online, adică puteți deschide un site care ofera vizitatorilor atât servicii și informații gratuite cât și produse și servicii plătite. Vindeți atât propriile produse cât și reclamă pe site.

După ce ați decis în linii mari ce fel de site/site-uri doriți să aveți, puteți trece la pasul următor.

## •Testați piața

Cui se adresează produsul/site-ul dumneavoastră? Căutați online grupurile de discuții unde se adună cei pasionați de subiectul respectiv. Inscrieți-vă în grupurile respective și observați care sunt cerințele în domeniu. Ce anume caută posibilia dumneavoastră clienți, ce informații și-ar dori să găsească, puteți obține astfel indicii importante despre ce ar trebui să ofere site-ul dvs. Care le sunt preferințele? Faceți această operațiune pe cât mai multe astfel de forumuri online și grupuri de discuții online. Internetul este atât de vast încât cu siguranță veți găsi idei pentru site-ul, produsele sau serviciile pe care urmează să le lansați.

## •Creați produsul/site-ul

Acum este momentul să vă pucați de crearea produsului. Puteți lansa un site de vânzări online unde să comercializați un soft, o carte electronică sau orice alt produs posibil, sau, puteți crea un site în care să oferiți gratuit informații, articole și aplicații celor pasionați de nișa aleasă. Dacă în primul caz profitul este adus de vânzarea produsului sau serviciului promovat pe site, în al doilea caz veți ținti obținerea unui număr mare de vizitatori pentru a câștiga din reclama online vândută pe site-ul dvs.

Dacă vă temeți că nu aveți experiența necesară pentru a vă crea propriul site sau nu știți ce produse ați putea vinde, nu disperați! Pe internet puteți găsi programe și materiale create special pentru începători, ce vă pot ajuta să începeți [o afacere la cheie](#) sau vă pot învăța cum se crează un website.

Modelați-vă produsul/site-ul după nevoile pieței constatate pe listele de discuții online sau din feedback-ul vizitatorilor. În acest timp continuați să activați pe forumurile respective pentru a deveni cunoscut în branșa aleasă, pentru a crea legături și contacte, a încheia

colaborări, etc.

### •Lansați-vă siteul

E de preferat ca site-ul să aibă o adresabilitate globală, adică să fie în limbi de circulație internațională și să se adreseze utilizatorilor din orice colț al lumii. Nu e chiar atât de greu precum ar părea la prima vedere. Astăzi există o multitudine de site-uri care vă oferă "uneltele" necesare de care aveți nevoie pentru a pune totul pe pilot automat. Cu ajutorul unor astfel de programe (unele complet gratuite) puteți face vânzări 24h/24h în orice colț al lumii indiferent dacă dumneavoastră sunteți sau nu în fața calculatorului, totul cu ajutorul cardurilor și al unui cont în bancă. Un astfel de site care intermediază vânzări internaționale online este [www.2checkout.com](http://www.2checkout.com). Produsul dumneavoastră va putea fi descărcat de pe internet ori de câte ori un client plătește cu cardul. Baniile ajung automat în contul dumneavoastră iar clientul își descarcă achiziția de pe internet în câteva minute. Dacă vi se pare prea complicat vă puteți rezuma pentru început la un site în limba română și la piața autohtonă.

### •Promovați-vă în mod adecvat site-ul

După ce ați terminat cu crearea propriului site vă puteți apuca de promovare. Anunțați-vă prietenii de noul dumneavoastră site. Înscrieți-l în motoare de căutare precum Yahoo, Google, etc. Dacă vă dă mâna puteți apela la serviciile unui specialist în domeniu sau puteți cumpăra reclamă pe alte site-uri.

Promovarea unui website este o adevărată artă și un aspect crucial al succesului online pentru că un site fără vizitatori este ca un magazin deschis într-un loc pustiu. Dacă nimeni nu știe de el nu va face prea multe încasări, exact așa va fi și cu un website fără vizitatori.

## •Repetati procesul

Dupa ce ati obtinut succes cu un anumit produs/site, luati-o de la capat. Dezvoltati un produs/site complementar, sau extineti-va gama de servicii oferite pe site sau, in fine, va puteti lansa un site complet nou dintr-un alt domeniu, o alta nisă. Acum aveti experienta și aptitudinile necesare pentru a promova noul produs și a obtine același rezultat (sau unul mai bun) ca și cu cel vechi.

Atentie totusi, nu alergati dupa mai multi iepuri deodata. Extineti-va doar daca stiti ca aveti energia necesara și posibilitatea de a va ocupa de mai multe proiecte simultan.

Cel mai important principiu este insa cel al **actiunii**. Toate principiile de mai sus nu va vor ajuta cu nimic daca ramân doar pe hartie. Treceți la treaba chiar **azi**. Treceți la actiune și veti avea numai de castigat, chiar și atunci când pierdeti bani castigati ceva, castigati experienta, invatati noi principii și aptitudini neprețuite iar data viitoare sansele de a lansa un proiect de succes vor crește considerabil.

Vizitati periodic [Blogul Ponturi Fierbinti](#) pentru a gasi informatii, idei de afaceri, oportunitati și sfaturi în domeniul afacerilor și al marketingului online.

Mult succes în afaceri!  
**cu stimă, Alexandru**