

DODATKOWE
ŹRÓDŁO DOCHODU
W 27 DNI



CHRIS GUILLEBEAU

Tytuł oryginału: Side Hustle: From Idea to Income in 27 Days

Tłumaczenie: Arkadiusz Romanek
Projekt okładki: Jan Paluch

ISBN: 978-83-283-4170-8

Copyright © 2017 by Chris Guillebeau
All rights reserved.

Published in the United States by Crown Business, an imprint of the Crown Publishing Group, a division of Penguin Random House LLC, New York.
crownbusiness.com

CROWN BUSINESS is a trademark and CROWN and the Rising Sun colophon are registered trademarks of Penguin Random House LLC.

This translation published by arrangement with Crown Business, an imprint of the Crown Publishing Group, a division of Penguin Random House LLC.

Polish edition copyright © 2016 by Helion S.A.
All rights reserved.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from the Publisher.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz Wydawnictwo HELION dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Wydawnictwo HELION nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Materiały graficzne na okładce zostały wykorzystane za zgodą Shutterstock Images LLC.

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

<http://onepress.pl/user/opinie/dozodo>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzje.

Wydawnictwo HELION

ul. Kościuszki 1c, 44-100 GLIWICE

tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63

e-mail: onepress@onepress.pl

WWW: <http://onepress.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

Spis treści

Twój plan 27-dniowy	7
Droga do źródła dodatkowych dochodów	15
TYDZIEŃ 1.	
Kompletowanie arsenału pomysłów	31
TYDZIEŃ 2.	
Wybierz najlepszy pomysł	85
TYDZIEŃ 3.	
Przygotuj się do startu	135
TYDZIEŃ 4.	
Przedstaw swój pomysł właściwym ludziom	199
TYDZIEŃ 5.	
Przegrupowanie i dopracowanie	255
Najróżniejsze pomoce	303

TWÓJ PLAN 27-DNIOWY

TYDZIEŃ 1. KOMPLETOWANIE ARSENAŁU POMYSŁÓW

Dodatkowe źródło dochodu ma wiele zalet, ale wszystko zaczyna się od pomysłu. W pierwszym tygodniu naszych zajęć dowiesz się, jak generować pomysły, które nadają się do wykorzystania biznesowego.

DZIEŃ 1. PRZEWIDYWANIE PRZYSZŁOŚCI

Posiadanie dodatkowego źródła dochodu niesie wiele korzyści i właściwie nie ma żadnych wad. Wszystko sprowadza się do odpowiedzi na ważne pytanie: Jak zmieni się Twoje życie za dwadzieścia siedem dni?

DZIEŃ 2. ZROZUM, ŻE PIENIĄDZE ROSNĄ NA DRZEWACH

Niektóre pomysły są lepsze niż inne. Trzy cechy odróżniają pomysł świetny od gorszego. Dowiedz się, jak identyfikować idee o największym potencjale.

DZIEŃ 3. BURZA MÓZGÓW, POŻYCZANIE LUB PODKRADANIE POMYSŁÓW

Pomysły na dorywcze zajęcia zarobkowe znajdziesz dosłownie wszędzie. Wykorzystaj to, czego się nauczyłeś na temat pomysłów o dużym potencjale, przeprowadź burzę mózgów, pożycz lub ukradnij co najmniej trzy pomysły.

DZIEŃ 4. PRZYJRZYJ SIĘ PRZESZKODOM I SZANSOM WYNIKAJĄCYM Z KAŻDEGO Z TWOICH POMYSŁÓW

A teraz, gdy masz już kilka pomysłów, przeanalizujmy je, aby dojść do tego, który z nich ma największy potencjał.

DZIEŃ 5. OSZACOWANIE ZYSKÓW W WERSJI UPROSZCZONEJ

Aby ocenić zysk, jaki może przynieść Twoje dorywcze zajęcie zarobkowe, nie musisz mieć dyplomu z rachunkowości ani nawet kalkulatora naukowego. Wystarczy serwetka, długopis i umiejętność obserwacji.

TYDZIEŃ 2. WYBIERZ NAJLEPSZY POMYSŁ

Gdy masz wiele pomysłów, musisz umieć wybrać najlepsze z nich. Naucz się błyskawicznego klasyfikowania i porównywania pomysłów, dzięki czemu będziesz maksymalizować prawdopodobieństwo sukcesu.

DZIEŃ 6. WYKORZYSTAJ SELEKTOR ŹRÓDŁA DO PORÓWNYWANIA POMYSŁÓW

Gdy zaczniesz myśleć o swoich pomysłach na nowe źródła dodatkowych dochodów, nowe idee zaczną spływać do Ciebie nieprzerwanym strumieniem. To narzędzie pokaże Ci, jak za-

stosować algorytm doboru Tindera na potrzeby projektu wyszukiwania najlepszej opcji na określonym etapie życia.

DZIEŃ 7. ZOSTAŃ DETEKTYWEM

Podczas realizacji pomysłu uważnie przyglądaj się poczynaniom innych. A potem zrób to samo, tylko lepiej — lub przynajmniej jakoś inaczej.

DZIEŃ 8. WYOBRAŹ SOBIE, ŻE IDZIESZ NA KAWĘ ZE SWOIM IDEALNYM KLIENTEM

Jest jedna osoba, która idealnie pasuje do profilu Twojego klienta docelowego. Czego możesz się od niej nauczyć?

DZIEŃ 9. ZMIENŃ POMYSŁ W OFERTĘ

Gdy masz świetny pomysł i idealnego klienta, musisz przekształcić pomysł w ofertę. Oferta zawiera obietnicę, przekonującą treść i cenę.

DZIEŃ 10. STWÓRZ GENEZĘ

Twoje dodatkowe źródło dochodu musi mieć swoją historię, tak samo jak komiks musi mieć superbohatera. Nie podawaj swoim klientom samych suchych faktów. Zainteresuuj ich genezą projektu.

TYDZIEŃ 3. PRZYGOTUJ SIĘ DO STARTU

Wybrałeś pomysł. W tym tygodniu dowiesz się, jak szybko go wdrożyć, nie grzęznąc przy tym w nieistotnych szczegółach.

DZIEŃ 11. ZGROMADŹ WSZYSTKIE NARZĘDZIA

Najważniejszą cechą mikroprzedsiębiorcy realizującego projekt dodatkowego zajęcia dochodowego jest zaradność. Stwórz listę tego, czego potrzebujesz do realizacji swojego pomysłu, raczej wcześniej niż później.

DZIEŃ 12. ZDECYDUJ, JAK WYCENIĆ SWOJĄ OFERTĘ

Właściwa wycena może stanowić spore wyzwanie nawet dla doświadczonych mikroprzedsiębiorców. Użyj modelu „Koszt+” i postępuj zgodnie z dwiema prostymi wytycznymi, aby uzyskać najlepsze wyniki w oparciu o krzywą zysku.

DZIEŃ 13. STWÓRZ LISTĘ ZAKUPÓW PROJEKTU

Do pracy nad swoim projektem będziesz prawdopodobnie potrzebował licznych narzędzi, zasobów i składników dostarczanych przez innych ludzi. Naucz się wynajdywać, zbierać lub tworzyć wszystko, co znajduje się na Twojej liście zakupów.

DZIEŃ 14. WYBIERZ SPOSÓB PRZETWARZANIA PŁATNOŚCI

Masz już o wiele więcej niż tylko pomysł — znajdujesz się na dobrej drodze, aby stworzyć prawdziwe źródło regularnego dodatkowego dochodu. Zanim jeszcze bardziej zaangażujesz się w swój projekt, zadбай o to, aby przygotować sprawny system transferowania pieniędzy.

DZIEŃ 15. ZAPROJEKTUJ PIERWSZY DIAGRAM PRZEPŁYWU PRACY

Jesteś na dobrej drodze do sfinalizowania projektu i niewiele już brakuje, aby pokazać swoje dzieło światu. Porządkując wiedzę

na temat kolejnych kroków, unikniesz wpadek i poczujesz się pewniej.

DODATKOWE ZAJĘCIA

DZIEŃ 16. POŚWIĘĆ 10% WIĘCEJ CZASU NA NAJWAŻNIEJSZE ZADANIA

Wielu nowo upierzonych mikroprzedsiębiorców tak mocno angażuje się w jakieś mało istotne działania, że brakuje im czasu na to, co najważniejsze. Jeśli nie chcesz wpaść w tę pułapkę, skup się jedynie na dwóch najważniejszych zadaniach.

TYDZIEŃ 4. PRZEDSTAW SWÓJ POMYSŁ WŁAŚCIWYM LUDZIOM

Po etapie starannego planowania jesteś gotów, aby pozwolić swojej ofercie żyć własnym życiem.

DZIEŃ 17. UDOSTĘPNIJ SWOJĄ OFERTĘ

Kiedy przychodzi najlepsza chwila, aby udostępnić swoją ofertę i sprawdzić, jakie wywoła reakcje? Zwykle wtedy, gdy nie czujesz się jeszcze gotowy.

DZIEŃ 18. SPRZEDAWAJ JAK GIRL SCOUT

Nawet jeśli będziesz posiadać świetny produkt lub usługę i wspinała ofertę, która prezentuje się naprawdę imponująco, magiczne pieniądze zwykle nie spadają z nieba. Poprowadź swoją wewnętrzną skautkę za rękę i spraw, żeby trochę sprzedała!

DZIEŃ 19. POPROŚ O POMOC DZIESIĘCIU LUDZI

Żaden człowiek nie jest samotną wyspą na oceanie ludzkości, a tylko nieliczne projekty udają się bez pomocy przyjaciół i fanów. Kiedy zaczniesz swój projekt, nie wahaj się prosić o pomoc wszystkich bliskich Ci ludzi. Niech zaangażują się w Twój projekt i rozpowiadają o nim swoim znajomym.

DZIEŃ 20. TESTUJ, TESTUJ, A POTEM TESTUJ JESZCZE RAZ

Gdy zaczynasz nowy projekt, zwykle nie wiesz, które podejście okaże się najlepsze. Aby się tego dowiedzieć, próbujesz różnych rzeczy i analizujesz zarejestrowane dane.

DZIEŃ 21. SPAL SKLEP Z MEBLAMI

Promocje, rabaty i oferty specjalne są Twoją (niezbyt) tajną bronią zachęcającą klientów do dokonywania zakupów. Jest bardzo dobry powód tego, że tak wiele sklepów „plajtuje” co trzy miesiące.

DODATKOWE ZAJĘCIA

DZIEŃ 22. OPRAW W RAMKI PIERWSZEGO DOLARA

Zawsze świętuj swoje pierwsze sukcesy. Masz jeszcze wiele do zrobienia, ale małe zwycięstwa mogą być nieproporcjonalnie satysfakcjonujące.

TYDZIEŃ 5. PRZEGRUPOWANIE I DOPRACOWANIE

Twój projekt jest dostępny dla świata! Gratulacje! A teraz zobaczmy, co możesz zrobić, aby podnieść stawkę w tej grze.

DZIEŃ 23. ŚLEDŹ SVOJE POSTĘPY I ZDECYDUJ O KOLEJNYCH KROKACH

Gdy poznasz szczegóły reakcji klientów na Twoją ofertę, zapisz kluczowe wskaźniki, a następnie wyciągnij z nich wnioski i podejmij odpowiednie działania.

DZIEŃ 24. ROZWIJAJ TEN ASPEKT, KTÓRY SIĘ SPRAWDZA, ZREZYGNUJ Z TEGO, CO NIE DZIAŁA

W miarę rozwoju Twojego projektu pojawiają się niezliczone możliwości rozwoju. Nie pozwól sobie na dekoncentrację! Określ, co działa, i skup się właśnie na tym aspekcie!

DZIEŃ 25. SZUKAJ PIENIĘDZY POD KAŻDYM KAMIENIEM

Najkrótszą drogą do rozwoju projektu jest ekspansja horyzontalna. Jeśli wszystko idzie dobrze, zastanów się nad dodaniem nowej wersji tego samego elementu, aby jeszcze lepiej służyć swoim klientom.

DZIEŃ 26. WYRZUĆ TO Z GŁOWY

Każda firma ma kluczowe systemy. Jako że jesteś mikroprzedsiębiorcą zainteresowanym dodatkowym źródłem dochodu, swoje systemy pewnie przechowujesz w głowie — i to nie zawsze jest mądre. Aby znacznie ulepszyć procesy biznesowe (i zaoszczędzić więcej czasu), podczas rozwoju projektu zacznij systematyzować, co tylko się da.

DZIEŃ 27. POWRÓT DO PRZYSZŁOŚCI

Dotarłeś już do końca drogi... A może to właśnie jej początek? Małe projekty, dzięki którym powstają dodatkowe źródła dochodów, dają wolność i otwierają drzwi do nowych światów. Po wystartowaniu z takim projektem zyskujesz nieograniczone możliwości.

NAJRÓŻNIEJSZE POMOCY

DODATEK NR 1. ZESTAWY STARTOWE

DODATEK NR 2. SPRAWDŹ SWÓJ POMYSŁ DZIĘKI 10 DOLAROM
I KONTU NA FACEBOOKU

DODATEK NR 3. NAPISZ LIST DO SWOJEGO IDEALNEGO KLIENTA

DODATEK NR 4. KUP NIERUCHOMOŚĆ NA WYNAJEM
ZA PIERWSZĄ RATĘ W WYSOKOŚCI 1575 DOLARÓW

ZASOBY I BEZPŁATNE DODATKI

DROGA DO ŹRÓDŁA DODATKOWYCH DOCHODÓW

Gdy pewien Brytyjczyk zarządzający firmą budowlaną napisał serię recenzji akwariów dla ryb i umieścił je następnie na skromnej stronie internetowej, dołączył do nich linki do ofert w serwisie Amazon. Zdawał sobie sprawę, że otrzyma niewielką prowizję, jeśli odwiedzający jego stronę klikną łącze przy recenzji i dokonają zakupu, ale był człowiekiem mocno zajęтым i po opublikowaniu materiałów niemal od razu zapomniał o całej sprawie. Kilka tygodni później otrzymał pocztą czek... na 350 dolarów. Jego partnerka nie wierzyła, że czek ma pokrycie, dopóki nie zaprosił jej na wystawną kolację.

Wtedy jeszcze nie miał pojęcia, że dzięki temu małemu projektowi, który powstał w jeden weekend, będzie regularnie zarabiał setki dolarów. Nie wiedział też, że *kilka lat później* te same recenzje nadal będą przynosiły mu średnio 700 dolarów miesięcznie, i to bez żadnych dodatkowych nakładów pracy z jego strony. Te kwoty nie wystarczyłyby mu na spokojne życie na emeryturze, ale z pewnością stanowiły bardzo miły dodatek do pieniędzy z innych źródeł.

Gdy pracownik administracji z San Diego zaoferował swoje usługi jako fotograf amator na ślubie przyjaciela, nie wiedział jeszcze, że dzięki temu zajęciu co miesiąc zarabiać będzie dodatkowo 3500 dolarów. Mężczyzna ten nie chciał zmieniać pracy, aby całkowicie poświęcić się fotografii, ale świadomość, że zawsze może zgodzić się na dokumentowanie ślubów, jeśli tylko znajdzie wolną chwilę, dawała mu poczucie bezpieczeństwa i dodatkowe dochody, które mógł odkładać na przyszłość. Obecnie przyjmuje zlecenia, które pasują do jego napiętego kalendarza, odrzuca te, które kolidują z innymi zajęciami, a przy tym niezmiennie otrzymuje stałą pensję z „prawdziwej” pracy.

Gdy pewna przedstawicielka handlowa w pensylwańskiej firmie zajmującej się dystrybucją ropy i gazu zdecydowała się na promowanie zdjęć na Pinterescie, nie była żadną celebrytką ani nie posiadała gotowego „modelu przychodów”. Miała dobrą, „zwykłą” pracę, spełniała się jako matka i nauczycielka jogi, a także działała aktywnie w ramach lokalnej społeczności. W ciągu miesiąca zarobiła ponad 1000 dolarów, co przyjęła z mieszaniną kompletnego zaskoczenia i radości. Po trzech latach dochody z tego źródła przekroczyły 40 000 dolarów, chociaż uzupełniała swój profil tylko w wolnych chwilach między innymi zajęciami.

Wszystkie te prawdziwe historie łączy wspólna cecha charakterystyczna dla dorywczych zajęć, które stały się dodatkowymi źródłami dochodów uzyskiwanych w ramach pasji, hobby lub zajęcia wykonywanego „na boku” (ang. *side hustle*) zwykle równoległe i niezależnie od zatrudnienia w pełnym wymiarze czasu pracy, na tak zwanym etacie. Innymi słowy, jest to sposób zarabiania bez konieczności podejmowania ryzyka zakładania własnej działalności i decydowania się na skok na „głęboką wodę” rynku pracy.

Nie ma wątpliwości, że niektórzy z czytelników mogą cieszyć się na myśl o rzuceniu nudnej pracy za biurkiem i rozpoczęciu kariery mikroprzedsiębiorcy. Wielu innym jednak taka perspektywa wydaje się przerażająca. Tak czy inaczej, niezależnie, czy masz rodzinę, która liczy na Twoje wsparcie, czy musisz spłacać kredyt hipoteczny, trudno zrezygnować z pracy, która zapewnia stały dochód i ubezpieczenie zdrowotne. Czasami jest to po prostu niemożliwe.

Jednak co by było, gdyby udało Ci się zrealizować przynoszący zyski projekt przy minimalnej inwestycji czasu, pieniędzy i wysiłku, a przy tym mógłbyś robić to *niezależnie* od stałego i stabilnego zatrudnienia? Z tej książki dowiesz się właśnie, jak dokonać takiej sztuki. Książka ma formę przewodnika, który poprowadzi Cię za rękę przez kolejne etapy trwającego zaledwie 27 dni procesu, który zaczyna się od pomysłu, a kończy na etapie realizacji. Ten przewodnik został napisany dla zapracowanych i niecierpliwych czytelników. Jest to szczegółowa mapa drogowa, która pozwoli Ci przeprowadzić burzę mózgów w warunkach kontrolowanych, wybrać najlepszą koncepcję i wprowadzić ją w życie, a następnie także osiągnąć przychody. I to w niecały miesiąc!

Pamiętaj jednak, że dodatkowe zajęcie dochodowe to nie *tylko* gotówka, która wpada Ci do kieszeni. W dzisiejszym środowisku gospodarki nowego typu, gdzie ze świecą szukać pracodawców cechujących się lojalnością w stosunku do pracowników, dodatkowe zajęcia przynoszące dochód stają się również nowym źródłem poczucia bezpieczeństwa. Dzięki nim dysponujesz swobodą decyzji. Gdy otrzymujesz wiele wypłat z różnych źródeł, nie jesteś już uzależniony od kaprysów jednego pracodawcy.

Więcej dochodów równa się więcej możliwości. Więcej możliwości to więcej wolności.

Na kolejnych stronach znajdziesz mnóstwo historii podobnych do tych, od których zacząłem ten rozdział. Chociaż przyjemnie czyta się o losach ludzi zadowolonych z życia i swojej sytuacji finansowej, opisane historie spełniają jeszcze jedną, niezwykle ważną rolę. Pokazują, że *każdy* może wybrać szybką drogę do wolności poprzez zwiększenie swoich dochodów i przy wykorzystaniu umiejętności, które już posiada. Nieważne, czym się zajmujesz zawodowo ani czy chcesz (lub nie), aby nazywano Cię przedsiębiorcą. Potrzebujesz dodatkowego źródła dochodu. Bo warto nim dysponować. Jeśli zrealizujesz plan z tej książki, staniesz się jednym ze szczęśliwców posiadających niezależne źródło zysku w czasie krótszym niż miesiąc.

Jak będzie wyglądać Twoja droga do wolności?

DRZEWO PIENIĘDZY

Czy słyszałeś kiedyś powiedzenie „pieniądze nie rosną na drzewach”? Rodzice czasami odpowiadają tymi słowami dzieciom, gdy te wyciągają ręce po wszystkie słodczyce czy zabawki w zasięgu wzroku. Ci rodzice mają rację, ale tylko... połowicznie. Pieniądze *rosną* na drzewach — tyle tylko, że trzeba zasiać odpowiednie nasiona na właściwej glebie. W każdym kolejnym krótkim rozdziale tej książki poznasz historię kogoś, komu udało się znaleźć takie drzewo z pieniędzmi i pielęgnować je tak, aby wspaniale obrodziło — po prostu realizując swój pomysł. Po drodze dowiesz się, jak zidentyfikować i odblokować powtarzalny proces, który można dopasować do wybranego przez Ciebie zajęcia.

Mam nadzieję, że uznasz te historie za inspirujące, ale przede wszystkim liczę, że zainspirują Cię one do podjęcia działania. Gdzieś tam czeka na Ciebie drzewo owocujące pieniędzmi.

W ciągu dwudziestu siedmiu dni dowiesz się, jak je znaleźć i jak o nie dbać, aby potem z satysfakcją cieszyć się jego owocami.

Nieważne, czy temat dodatkowych źródeł dochodu nie jest Ci obcy, czy jesteś w tym temacie absolutnym nowicjuszem, ta książka sprawi, że Twój projekt w krótkim czasie przestanie być tylko marzeniem. Wszystkie szczegóły planu realizacji znajdziesz na następnych 320 stronach. A na razie powinieneś wiedzieć, że:

1. Każdy powinien mieć dodatkowe zajęcie przynoszące zyski. Nawet jeśli kochasz swoją pracę, posiadanie niezależnych źródeł dochodu da Ci większą swobodę i przyniesie poszerzenie zakresu Twoich możliwości.
2. Stworzenie dodatkowego źródła dochodu wcale nie jest trudne. Możesz tego dokonać w czasie krótszym niż miesiąc, jeśli wykorzystasz wskazówki z tej książki.
3. Aby odnieść sukces, najpierw musisz zrozumieć, jak powstają pomysły, które charakteryzują się potencjałem zysku, a następnie zdecydować, które z nich będą najlepszym wyborem na danym etapie Twojego życia. Obie te umiejętności opanujesz podczas lektury pierwszej połowy książki.
4. Powstawanie dodatkowych źródeł dochodu zależy przede wszystkim od Twoich działań! Musisz nauczyć się wprowadzać projekt w życie nawet wówczas, gdy nie czujesz się jeszcze całkowicie do tego gotowy, a następnie analizować efekty działań i udoskonalać projekt po zebraniu danych. Dowiesz się, jak to robić, dzięki lekturze drugiej części książki.

CZEGO POTRZEBUJESZ, A CO NIE BĘDZIE CI POTRZEBNE

Istnieje bardzo niewiele wymagań wstępnych dla wdrożenia planu zdobycia źródła dodatkowego dochodu. Aby odnieść sukces, potrzebujesz:

- **Właściwego nastawienia.**

Potrzebujesz przede wszystkim chęci do nauki *oraz* eksperymentowania. Nawet jeśli jesteś zapalonym, seryjnym poszukiwaczem dodatkowych źródeł dochodu, niektóre informacje będą dla Ciebie nowością. Aby jak najlepiej wykorzystać te lekcje, będziesz musiał otworzyć swój umysł na inny sposób myślenia.

- **Gotowości do działania.**

Chociaż starałem się stworzyć książkę, która będzie nad wyraz praktyczna, sama lektura niewiele Ci pomoże. Musisz być gotowy, aby działać według instrukcji i wykonywać proponowane ćwiczenia. Możesz je modyfikować — wszak chodzi w nich o to, aby sprawdziły się w Twoim otoczeniu — jednak aby odnieść sukces, nie możesz ich po prostu pominąć.

Jak widzisz, lista wymagań wstępnych jest krótka. Lista tych umiejętności, których *nie potrzebujesz*, jest znacznie dłuższa. To ważne, bo wiele osób sądzi, że uzyskiwanie dochodów ze źródeł różnych od podstawowego jest poza ich zasięgiem. Na szczęście ci ludzie są w błędzie. Od razu zdemaskujmy te mity:

- **Nie potrzebujesz dużych pieniędzy.**

Odlóż karty kredytowe (przynajmniej te z wysokimi limitami) i nie martw się, bo nie będziesz musiał zbierać

wielkiego kapitału ani ubiegać się o pożyczkę. Proces, który Ci wkrótce opiszę, nie wymaga znacznych inwestycji finansowych, o czym przekonasz się również dzięki licznym podpowiedziom i historiom z życia wziętym. Ba! W niektórych przypadkach w ogóle nie będziesz potrzebować jakichkolwiek pieniędzy.

- **Nie musisz poświęcać na ten projekt dużo czasu.**

Muszę powiedzieć szczerze, że *trochę* czasu jednak będziesz zmuszony zainwestować. Niemniej powinny to być wartości śladowe. Plan dwudziestu siedmiu dni powinien być realizowany niezależnie od Twoich etatowych zobowiązań i nie zajmować więcej niż godzinę dziennie. Jeśli chcesz pracować szybciej lub od razu przenieść swój projekt na wyższy poziom, możesz to zrobić i poświęcić więcej czasu, ale wcale nie *musisz* tego robić.

- **Nie musisz mieć dyplomu szkoły biznesowej lub wyjątkowego wykształcenia.**

Większość szkół biznesowych uczy, jak być menedżerem w korporacji. Nie ma w tym nic złego, jeśli planujesz karierę w tym środowisku. Jednak w przypadku projektowania dodatkowego zajęcia dochodowego sam prowadzisz swój biznes, a nie zajmujesz się zarządzaniem zasobami innych. Nie potrzebujesz dyplomu MBA. Nie będziesz musiał używać skomplikowanego oprogramowania ani arkuszy kalkulacyjnych. Twoje prognozy finansowe można zapisać na serwetce z restauracji (dokładnie tego nauczysz się piątego dnia).

- **Nie potrzebujesz pracowników, asystentów ani partnerów biznesowych.**

Na jakimś etapie może będziesz potrzebował pomocy, ale nie stanie się to szybko. Twoim podstawowym zadaniem jest radzenie sobie o własnych siłach, wykorzystanie własnych umiejętności i zmuszenie się do wysiłku.

- **Nie potrzebujesz doświadczenia w prowadzeniu własnej działalności gospodarczej.**

Nie musisz być „przedsiębiorcą”, aby rozpocząć realizację planu zdobycia dodatkowego źródła dochodu. Nawet jeśli nie masz żadnego doświadczenia w pracy „na swoim”, dzięki wskazówkom z tej książki i odrobinie własnej zaradności nie będziesz miał problemu ze sprawieniem, aby Twój projekt nabrał rumieńców i zaczął przynosić zysk.

Tak naprawdę niektóre z tych zasobów (pieniądze, nadmiar wolnego czasu, a czasami nawet wykształcenie) mogą Ci *zaszkodzić*. Jeśli masz pieniądze, które możesz wydać, to je wydasz. Jeśli masz za dużo wolnego czasu do stracenia, stracisz go. To, czego nauczyłeś się w szkole biznesu, może sprowadzić Cię na manowce lub przeszkodzić w wykonaniu prostych kroków, które mają na celu wdrożenie w życie Twojego pomysłu. Ponadto w pewnym momencie decyzja o rozbudowaniu zespołu może być uzasadniona, ale gdy będziesz musiał zrobić wszystko sam, skupisz się tylko na tym, co niezbędne. Ten plan zawiera wskazówki dotyczące tego, *jak* to zrobić.

DLACZEGO NAPISAŁEM TĘ KSIĄŻKĘ

Właściwe całe dorosłe życie wymyślałem nowe sposoby zarobienia pieniędzy i realizowałem swoje plany. W gruncie rzeczy znam *tylko* taką ścieżkę zawodową. Przez ponad dwadzieścia lat zarabiałem na życie na różne dziwne sposoby, zaczynając od importowania kawy, po tworzenie stron internetowych. W międzyczasie spędziłem kilka lat jako pracownik organizacji pomocowych w Afryce Zachodniej, a następnie postawiłem sobie za cel odwiedzenie wszystkich państw świata (i to mi się udało!). Gdybyś zapytał mnie, jak stać się lepszym pracownikiem, nie wiedziałbym, co odpowiedzieć. Jednak jeśli chcesz wiedzieć, jak stworzyć nowe źródło dochodów, poprowadzę Cię za rękę z zamkniętymi oczyma przez wszystkie etapy.

I Ty możesz wejść na „drogę smoka” prowadzącą do źródła dodatkowego dochodu! Gdy nabędziesz umiejętność generowania pomysłów, zaczniesz sypać nowymi pomysłami jak z rękawa. Następnie, gdy opanujesz umiejętność wdrażania swoich koncepcji w życie, będziesz potrafił przekształcać pomysły w aktywa generujące dochód.

To trochę przypomina alchemię, tyle że nie ma w tym wcale żadnej magii. Cały plan ma bardzo praktyczny charakter.

Ta książka ma przede wszystkim pomóc Ci w zwiększeniu dochodów *oraz* poczucia bezpieczeństwa poprzez zwielokrotnienie otwierających się przed Tobą szans, dzięki czemu będziesz mógł więcej czasu poświęcać na to, co lubisz robić. Jeśli podoba Ci się taka wizja i naprawdę chcesz, aby zmieniła się w rzeczywistość, to obiecuję, że zrobię, co w mojej mocy, aby Cię wesprzeć na tej drodze.

JAK KORZYSTAĆ Z 27-DNIOWEGO PLANU

Wymyślania i wdrażania planów na dodatkowe źródła dochodu nie nauczysz się w żadnej szkole. Prawdopodobnie nie nauczyłeś się tego od swoich rodziców, chyba że miałeś niewiarygodne szczęście. Nie uważam wiedzy ze szkolnej ławy za coś złego, ale ona Ci nie pomoże. Jedynym sposobem opanowania tych umiejętności jest *działanie*.

Któregoś dnia rozmawiałem z kobietą, która pracowała właśnie nad stworzeniem swojego pierwszego źródła dodatkowego dochodu. Moja rozmówczyni była niemal wzorcowym przykładem odbiorcy, do którego adresowana jest ta książka. Miała dobrą pracę i nie myślała wcale o tym, aby rozkręcać własny biznes, któremu musiałaby poświęcić się w pełnym wymiarze czasu, ale z drugiej strony chciała też mieć jakieś inne dochodowe zajęcie, coś, czym zajmowałaby się po godzinach. Wymyśliła sobie galerię, za pośrednictwem której mogłaby sprzedawać swoje prace graficzne. Ponieważ nie miała zielonego pojęcia o prowadzeniu firmy, zdecydowała się na krok, który wydawał się naturalny: zapisała się na ośmiotygodniowy kurs przedsiębiorczości organizowany w lokalnej szkole. Niestety zajęcia prowadziły głównie do wzrostu poziomu frustracji. Wyjaśniała: „Zaledwie jakieś 15% wiedzy uznałam za istotną w mojej sytuacji, a cała reszta dotyczyła spraw, które nie miały dla mnie większego lub wręcz żadnego znaczenia”.

Potraktuj tę książkę jak inny rodzaj zajęć, w których uczestniczysz. Nie nauczysz się ode mnie tworzenia złożonych biznesplanów i pożyczania pieniędzy. Poznasz za to cały proces planowania i działania, skondensowany tak, że zmieści się na miesięcznym harmonogramie w kalendarzu.

Zamiast pojawiać się na zajęciach codziennie o wyznaczonej godzinie, zapoznanie się z opisanymi w mojej książce lekcjami możesz dopasować do swojego harmonogramu i zasiąść do pracy wtedy, gdy sam uznasz za stosowne. Niemniej jednak powinienś trzymać się kilku reguł czasowych, które decydują o wzajemnych zależnościach między poszczególnymi etapami tworzenia planu dochodzenia do dodatkowego źródła dochodu.

W każdym tygodniu skupimy się na jednej tematyce, dzieląc każdy etap na pięć mniejszych kroków, przy czym w 3. i 4. tygodniu czekają Cię jeszcze dodatkowe zajęcia. Nie koncentruj się na tym, ile czasu zajmie Ci wykonanie każdego kroku — niektóre bowiem można wykonać szybko, a na inne potrzebować będziesz więcej niż jeden dzień. Kluczowe jest za to wykonanie tych kroków we właściwej kolejności.

Oto cele na każdy tydzień:

TYDZIEŃ 1. Naucz się generowania pomysłów na zajęcia przynoszące zysk.

TYDZIEŃ 2. Wybierz najlepszy pomysł (nie wszystkie pomysły są sobie równe!).

TYDZIEŃ 3. Przygotuj się do opowiedzenia o wybranym pomysle właściwej grupie ludzi.

TYDZIEŃ 4. Pierwsza próba — prawdopodobnie jeszcze zanim uznasz, że jesteś do niej gotowy — oraz analiza uzyskanych wyników.

TYDZIEŃ 5. Modyfikacja i doskonalenie.

Tydzień 1. Kompletowanie arsenału pomysłów

- Dzień 1. Przewidywanie przyszłości
- Dzień 2. Zrozum, że pieniądze rosną na drzewach
- Dzień 3. Burza mózgów, pożyczanie lub podkradanie pomysłów
- Dzień 4. Przyjrzyj się przeszkodom i szansom wynikającym z każdego z Twoich pomysłów
- Dzień 5. Oszacowanie zysków w wersji uproszczonej

Tydzień 2. Wybierz najlepszy pomysł

- Dzień 6. Wykorzystaj selektor źródła do porównywania pomysłów
- Dzień 7. Zostań detektywem
- Dzień 8. Wyobraź sobie, że idziesz na kawę ze swoim idealnym klientem
- Dzień 9. Zmień pomysł w ofertę
- Dzień 10. Stwórz genezę

Tydzień 3. Przygotuj się do startu

- Dzień 11. Zgromadź wszystkie narzędzia
- Dzień 12. Zdecyduj, jak wycenić swoją ofertę
- Dzień 13. Stwórz listę zakupów projektu
- Dzień 14. Wybierz sposób przetwarzania płatności
- Dzień 15. Zaprojektuj pierwszy diagram przepływu pracy
- Dzień 16. Poświęć 10% więcej czasu na najważniejsze zadania

Tydzień 4. Przedstaw swój pomysł właściwym ludziom

- Dzień 17. Udostępnij swoją ofertę
- Dzień 18. Sprzedawaj jak Girl Scout
- Dzień 19. Poproś o pomoc dziesięciu ludzi
- Dzień 20. Testuj, testuj, a potem testuj jeszcze raz
- Dzień 21. Spal sklep z meblami
- Dzień 22. Opraw w ramki pierwszego dolara

Tydzień 5. Przegrupowanie i dopracowanie

- Dzień 23. Śledź swoje postępy i zdecyduj o kolejnych krokach
- Dzień 24. Rozwijaj ten aspekt, który się sprawdza, zrezygnuj z tego, co nie działa
- Dzień 25. Szukaj pieniędzy pod każdym kamieniem
- Dzień 26. Wyrzuć to z głowy
- Dzień 27. Powrót do przyszłości

TWOJA KOLEJ. ZABIERZ SIĘ DO PRACY!

Na tym etapie powinieneś wiedzieć, czy chcesz dysponować dodatkowym źródłem dochodu, czy nie. Oto szybki test:

- Czy podoba Ci się pomysł posiadania więcej niż jednego źródła dochodu?
- Czy gotów jesteś poświęcić co najmniej trzydzieści minut dziennie przez dwadzieścia siedem dni na budowanie źródła?

Jeśli odpowiedziałeś „Tak!” na oba pytania, ta książka jest dla Ciebie. Słowo ostrzeżenia: przez całe nasze „zajęcia” zamierzam wskazywać Ci autorytarnie, którą drogą powinieneś pójść. Zajmuję się tym tematem od ponad dwudziestu lat i pracowałem z tysiącami ludzi, pomagając im w tworzeniu dodatkowych źródeł dochodu. Wiem, co działa, a co jest zupełnie bezużyteczne. Chcę, żebyś odniósł sukces i nie tracił czasu. Zaufaj procesowi.

ŚLEDŹ SWOJE POSTĘPY — BEZPŁATNE NARZĘDZIA

Na koniec chciałbym Ci powiedzieć, że chociaż w tej książce znajdziesz wszystko, co potrzebne, aby osiągnąć sukces, to oddaję do dyspozycji moich czytelników również dodatkowe narzędzia, które mogą okazać się przydatne. Jednym z nich jest darmowe narzędzie do śledzenia Twoich postępów. Czasami warto mieć przed oczyma jakieś wizualne przypomnienie, dzięki któremu na każdym etapie będziesz wiedzieć, jak sobie radzisz. Drugim narzędziem jest społeczność internetowa, to znaczy grupa ludzi podobnych do Ciebie, którzy zdecydowali się na podjęcie wyzwania. Oczywiście wcale *nie musisz* dzielić się swoimi sukcesami z grupą, ale wiele osób uważa, że takie wzajemne dopingowanie sobie ma korzystne efekty.

Co więcej, na mojej stronie internetowej znajdziesz wiele dodatkowych zasobów, które pojawią się tam w przyszłości. Wystarczy, że zajrzysz na *SideHustleSchool.com* i zarejestrujesz swój egzemplarz książki, a dzięki temu zapewnisz sobie do nich dostęp.

Każdy powinien dysponować więcej niż jednym źródłem dochodu, niezależnie, czy kocha swoją pracę, czy jej nienawidzi.

A ponieważ to Ty jesteś osobą decyzyjną w tym przedsięwzięciu, realizacja projektu może przynieść Ci wiele radości — jednak w przeciwieństwie do rzeczy, które robisz dla zabawy, ta forma rozrywki *przyniesie* Ci też co miesiąc bardzo konkretne zyski. Pamiętaj, że dodatkowe źródło dochodu to nowa forma poczucia bezpieczeństwa zawodowego. Ten projekt nie ma żadnych wad, a Ty masz nieograniczone możliwości.

A teraz zajmijmy się realizacją marzenia.

PROGRAM PARTNERSKI

— GRUPY HELION —



1. ZAREJESTRUJ SIĘ
2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW w działający bankomat!

Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA
Helion 

Prowadzenie własnego biznesu w pełnym wymiarze jest możliwością tyle ekscytującą, co... przerażającą. Daje perspektywę sukcesów finansowych, jednak ceną jest podjęcie ryzyka i gotowość do dodatkowego wysiłku. Z kolei praca na etacie jest tego ryzyka pozbawiona: pensja wpływa na konto w ustalonych terminach, a zakres obowiązków i czas poświęcany zadaniom zawodowym jest raczej niezmienny. Jednak czy nie byłoby przyjemnie, gdyby niezależnie od stałego i stabilnego zatrudnienia mieć dodatkowe przychody? Naturalnie, takie dodatkowe zajęcie wymagałoby minimalnej inwestycji czasu, pieniędzy i wysiłku. Brzmi nieźle, ale jak to zrobić?

Dzięki tej książce dowiesz się, jak do tego doprowadzić. Jest to praktyczny przewodnik, dzięki któremu przejdiesz przez kolejne etapy procesu trwającego zaledwie 27 dni. Nawet jeśli jesteś zapracowany i niecierpliwy, bez trudu skorzystasz z tej znakomitej mapy drogowej, która pozwoli Ci wybrać najlepszą koncepcję i wprowadzić ją w życie, a następnie osiągnąć przychody. Zapewne docenisz, że wraz z dodatkowym dochodem dostaniesz więcej możliwości. Gdy otrzymujesz wiele wypłat z różnych źródeł, nie jesteś już uzależniony od kaprysów jednego pracodawcy. Więcej dochodów to większe perspektywy. Większe perspektywy to więcej wolności.

Dzięki tej książce:

- Przeprowadzisz burzę mózgów, w której efekcie znajdziesz odpowiedni dla siebie pomysł
- Zgromadzisz wszystkie zasoby potrzebne do stworzenia dodatkowego źródła dochodu
- Skorzystasz z pomocy Girl Scout ukrytej głęboko w Twojej podświadomości
- Nauczysz się stosować system specjalnych ofert, zniżek i rabatów
- Zaczyniesz udoskonalać projekt, rozszerzać zakres działalności i zwiększać strumień dochodów

CHRIS GUILLEBEAU — autor bestsellerowych książek: *Niskobudżetowy startup*, *Szczerbiec w poszukiwaniach* oraz *Skazany na sukces*. Przez cztery lata pracował jako wolontariusz w Afryce Zachodniej. Jest twórcą i gospodarzem podcastu Side Hustle School, którego odcinki co miesiąc pobierają 2 miliony internautów. Przez całe swoje dotychczasowe życie zawodowe pracował jako wolny strzelec; odwiedził wszystkie kraje na świecie (łącznie 193), zanim skończył 35 lat. Często przemawia na spotkaniach organizowanych przez najważniejsze firmy i szkoły wyższe.

NIE MUSISZ ŻYĆ ZGODNIE Z OCZEKIWANIAMI INNYCH!

książki **klasy**business

 **Księgarnia internetowa:**
<http://onepress.pl>

 **Zamówienia telefoniczne:**
0 801 339900
 **0 601 339900**

onepress

Sprawdź najnowsze promocje:
• <http://onepress.pl/promocje>
Książki najchętniej czytane:
• <http://onepress.pl/bestsellery>
Zamów informacje o nowościach:
• <http://onepress.pl/nawosci>

Hellon SA
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
e-mail: onepress@onepress.pl
<http://onepress.pl>

ebook dostępny wyłącznie na:
ebookpoint.PL



ISBN 978-83-283-4170-8



cena 44,90 zł