ClickMeeting

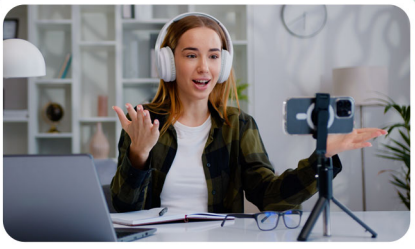
Jak zarabiać online

w 2026 roku

Liderzy Opinii

Sprawdzone sposoby ekspertów

Cenione Głosy



Czołowi Eksperci

Czytam →

ClickMeeting

Wstęp

Cześć!

Internet = niemal nieograniczone możliwości zarabiania. Według Supplygem już teraz na świecie działa **ponad 300 milionów twórców internetowych, w tym 50 milionów niezależnych ekspertów i influencerów,** którzy zarabiają na własnych webinarach, kursach, vlogach i innych produktach cyfrowych.

A co najlepiej się sprzedaje? Ekspercka wiedza! Potrzebujesz tylko dobrego pomysłu i narzędzi. I właśnie o nich przeczytasz w tym ebooku. 😊

Poprosiliśmy doświadczonych freelancerów po przedsiębiorców – o podzielenie się swoimi sprawdzonymi metodami na zarabianie online. Przeczytasz nie tylko o sukcesach, ale również o tym, co poszło nie do końca tak, jak trzeba.

Czeka na nas prawdziwa kopalnia wiedzy o zarabianiu online, więc nie ma na co przeciągać: do dzieła!

Ekipa marketingowa ClickMeeting

Dalej →

Eksperci

Daniel Bartosiewicz 04

Malwina Faliszewska 05

Natalia Florek 06

Dariusz Jaszcz 07

Samir Kayyali 08

Magdalena Kieferling 09

Natalia Kierski 10

Łukasz Kosuniak 11

Krystian Kruk 12

Karolina Krzeska 13

Artur Kurasiński 14

Maciej Lewiński 15

Dagmara Modrzejewska 16

Aleksander Piskorz 17

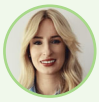
Nihat Sen 18

Weronika Szatan 19

Michał Szermelek 20

Nicole Tomanek 21

Norbert Uselis 22


Aneta Wodarz-Krasnodębska 23

Weronika Wolska 24

Mateusz Woźniak 25

Dalej →

Daniel Bartosiewicz

Ekspert automatyzacji, copywriter

Mój patent na zarabianie

Aktualnie najwięcej udzielam się na YouTube i LinkedIn, jestem w przededniu otwarcia nowego projektu społeczności dla osób zainteresowanych tworzeniem lepszych treści z AI oraz prostymi automatyzacjami. Najlepsze efekty? Chyba powoli rosnąca marka osobista. Ale też umiejętności copywriterskie się przydają. I nie, AI nie napisze wszystkiego, a na pewno nie napisze dobrze, szczególnie jeśli nie wiesz, co to znaczy „dobrze" :)

Jeśli chcesz zacząć zarabiać na wiedzy, to...

Ja tutaj pójdę pod prąd, bo zwrócę uwagę nie na to, jak zacząć zarabiać, tylko jak się nie nadziać. Bo w Internecie najwięcej zarabiają ci, którzy uczą, jak zarabiać w Internecie. A dzisiaj, po pandemicznym boomie na e-learning, wykwitło w przestrzeni internetowej mnóstwo pseudotwórców, którzy nie mają niczego ciekawego ani wartościowego do zaproponowania. Kiedy już kupisz ich kurs, zostaniesz na lodzie.

Więc:

- **Po 1. research** – sprawdzaj. Weryfikuj. Nie wierz na słowo. Miej wątpliwość.
- **Po 2. cierpliwość** – nie nastawiaj się na to, że od jutra będziesz zarabiać miliony.
- **Po 3. ostrożność** – jeśli ktoś Ci mówi, że szybko zarobisz w Internecie, to najprawdopodobniej jedyną osobą, która szybko zarobi, jest on.
- **Po 4. asekuracja** – nie wierz w to, co jest w social mediach. Ludzie kłamią, pokazują urywek rzeczywistości, żeby zmanipulować i namówić na zakup.

Gdybym miał zacząć od zera

Musielibyśmy zdefiniować, co to znaczy „od zera". Bo jeśli masz 25–30 lat i zaczynasz, to nie od zera. Trudno jest przeżyć 25 lat i niczego się nie nauczyć. **Gdybym dzisiaj zaczynał, poświęciłbym wiele czasu na naukę. Przynajmniej jednej przydatnej umiejętności.** A potem szedłbym za słowami; „Daj ludziom to, czego chcą, a dostaniesz to, czego Ty chcesz". Zawsze jest jakiś problem do rozwiązania. Rozwiązanie jednego problemu tworzy kolejny.

Moje największe sukcesy i porażki w monetyzacji

Porażki? Nie mam 😂 Jestem doskonały i wszystko wychodzi mi za pierwszym razem. Chciałbym powiedzieć, że porażką były 3 lata pracy w edukacji copywriterów, bo to ciężki kawałek chleba. Ale to było raczej 3-letnie szkolenie z badania rynku, kampanii online. To doświadczenie przeniosłem na kampanię przedsprzedaży warsztatów z automatyzacji treści w n8n, która przyniosła 31 750 zł brutto, a jako całość – 52 tys. zł. I to chyba największy sukces.

Co do porażki... powiedziałbym, że porażka nie istnieje. Albo wygrywasz, albo się uczysz. Prof. Zimbardo miał taką zasadę - FAIL. First Attempt At Learning. Na tej zasadzie nie lubię myśleć, że kiedykolwiek przegrałem. Mogę powiedzieć o trudnym momencie. To był moment, kiedy zdałem sobie sprawę z tego, że moja życiowa misja poprawy rynku copywriterskiego w Polsce jest skazana na niepowodzenie.

Malwina Faliszewska

Strateżka i konsultantka

Mój patent na zarabianie

Moja główna działalność online to podcasty „Sięgaj po więcej", które nagrywam od kilku lat. Niedawno rozpoczęłam także videocast „Sięgaj po więcej – Talenty Gallupa", który pomaga mi budować pozycję ekspertki w obszarze rozwoju talentów i mocnych stron. Sam w sobie bezpośrednio nie sprzedaje, ale pozwala mi docierać do potencjalnych klientów.

Sprzedaję także dwa kursy online – „Kurs budowania pewności siebie" oraz „Poznaj Twoje talenty" dla osób, które zrobiły badanie Gallupa, ale nie wiedzą, jak pracować z wynikami raportu.

Jeśli chcesz zacząć zarabiać na wiedzy, to...

Zamiast czekać na idealny moment – na gotowość, dopracowaną strategię czy kolejny kurs – po prostu zrób pierwszy krok i zacznij. Działanie w praktyce daje możliwość szybkiej weryfikacji, co się sprawdza, a co wymaga korekty oraz pozwala elastycznie dopasowywać się do klientów.

Ważne też, by nie patrzeć na swoją wiedzę wyłącznie z perspektywy eksperta. Wtedy łatwo zbagatelizować to, co już wiemy. Często myślimy: „to przecież oczywiste, każdy to wie". A tymczasem klucz tkwi w wejściu w buty klienta – w zrozumieniu, z czym się mierzy, o co pyta i jakie problemy próbuje rozwiązać.

Gdybym miała zacząć od zera

Wszystko zależy od tego, kim jest nasz docelowy klient. Jeśli to duże organizacje, to zdecydowanie LinkedIn – budowanie tam sieci kontaktów, tworzenie angażujących treści i wzmacnianie marki eksperckiej. Jeśli chcemy dotrzeć do klientów indywidualnych, to świetnym wyborem jest TikTok, który szybko daje duże zasięgi i dostęp do młodszego pokolenia. Instagram też daje ogromne możliwości, jeśli tylko mamy energię i systematycznie tworzymy treści. Podcasty są też świetną opcją, bo wejście w ten format nie wymaga dużego budżetu.

Moje największe sukcesy i porażki w monetyzacji

Największym sukcesem było sprzedanie mojego kursu online w trakcie pandemii do dużej korporacji, która szukała ciekawego pomysłu z okazji Dnia Kobiet. Kurs zwrócił mi się pięciokrotnie – na jednej fakturze dla dużej firmy. Ten sam kurs próbowałam sprzedać klientom indywidualnym i już nie poszło tak łatwo.

Frustracją w pracy w social mediach bywa ucinanie zasięgów. Zdarza się, że przygotuję dopracowaną treść i ma ona minimalny zasięg, a zdjęcie z wakacji wrzucone „ot tak" zbiera mnóstwo reakcji. Jednak nie nazwałabym czegoś dużą porażką. Raczej patrzę na to jak na proces – próbuję, wyciągam wnioski i idę dalej.

Natalia Florek

Ulubiona ghostwriterka LinkedIn

Mój patent na zarabianie

Moje działalność ma 3 główne filary: tworzenie treści w ramach ghostwritingu, szkolenie z tworzenia treści i skutecznego używania LinkedIna oraz budowanie własnej widoczności i eksperckości, która potem wpływa na pozyskiwanie nowych klientów i klientek, wystąpienia na konferencjach i współprace z różnymi markami.

Co pomaga mi w zarabianiu na wiedzy? **Poukładane procesy i znajomość tego, jak niektóre rzeczy działają,** na pewno pozwala mi robić to szybciej.

Jeśli chcesz zacząć zarabiać na wiedzy, to...

Nie przeraź się ogromem treści, która już jest w Internecie. Twojej perspektywy jeszcze tam nie ma! Klientom, z którymi pracuję nad markami osobistymi, często przypominam, że zawsze powinno się wychodzić od celu. Po co to właściwie robię? Co ma mi to dać?

Zastanowiłabym się, **jakie narzędzia i platformy najszybciej i najłatwiej pozwolą zrealizować cel.** W moim przypadku był to LinkedIn (który bardzo polecam, bo nadal jest nienasycony!), choć zaczynałam na Facebooku i Instagramie. Ciągle testuję nowe narzędzia. Aktualnie oddelegowuję znaczną część researchu, który jest podstawą mojej pracy, do narzędzi AI. Korzystam też z platform mailingowych, do webinarów i zarządzania publikacją treści.

Gdybym miała zacząć od zera

Od momentu, kiedy zaczęłam zarabiać online, zmieniłam to, co robię, już kilka razy. Brałam pod uwagę to, co mnie interesuje i co w danym momencie jest potrzebą rynkową. Nadal działam mocno butikowo, ale chętnie zrobiłabym coś, co szybko dałoby się wyskalować.

Moje największe sukcesy i porażki w monetyzacji

Ha! Efektowna porażka przychodzi mi do głowy bez żadnego problemu: **wydałam kurs, którego NIKT nie kupił.** Ale sporo się przez to nauczyłam: o sprawdzeniu potrzeb na dany produkt, niezakładaniu z góry i nieinwestowaniu czasu bez przedsprzedaży. Inną porażką, która nadal mnie bardzo boli, było to, że zebrałam pokaźną, kilkuset osobową listę mailingową pod newsletter i nigdy go nie wysłałam. Tu przyczyną był brak strategii.

Jeżeli chodzi o sukcesy, **to monetyzowanie wiedzy w ogóle jest super :).** Oprócz głównych "produktów" cieszy mnvie każdy odpłatny tekst, wystąpienie czy współpraca ambasadorska, które wpadają dodatkowo. Zazwyczaj to bardzo przyjemne, dodatkowe kwoty.

Dariusz Jaszcz

Prowadzę szkolenia, warsztaty i tworzę strategie treścioparte na psychologii wpływu

Mój patent na zarabianie

Moją główną działalnością online jest edukacja oraz budowanie społeczności, które z czasem przenoszę na grunt realnych działań offline. Prowadzone przeze mnie strony internetowe służą przede wszystkim pogłębianiu wiedzy na temat mojej oferty.

Najlepsze efekty przynosi mi rozwój społeczności, które naturalnie przechodzą do bezpośredniego kontaktu w wiadomościach i rozmowach. Dzięki temu mogę skutecznie przekładać zaangażowanie online na sprzedaż usług i realną współpracę.

Jeśli chcesz zacząć zarabiać na wiedzy, to...

Jeśli dopiero zaczynasz zarabiać w Internecie, najważniejsze to nie szukać od razu idealnej platformy, ale postawić na specjalizację, czyli uczciwie odpowiedzieć sobie na pytanie: **w jakim obszarze czuję się na tyle kompetentnie i pewnie, by realnie wspierać klientów.** A także dobrze poznać swoją przyszłą grupę odbiorców.

Warto sięgnąć po takie narzędzia jak **Canva,** najlepiej w wydaniu Pro. Pozwala tworzyć spójne graficznie treści, nawet bez większej umiejętności projektowania. **CapCut** umożliwia szybki i estetyczny montaż wideo zwłaszcza jeśli działasz na **TikToku, Instagramie lub YouTubie.** Ważna jest także analiza prowadzonych działań i tu dobrze sprawdza się choćby **Hotjar,** który pozwala zrozumieć, jak użytkownicy poruszają się po Twojej stronie, oraz **Google Search Console czy Google Analytics,** które pomagają mierzyć, skąd trafiają do Ciebie odbiorcy i co ich zatrzymuje oraz angażuje.

Gdybym miał zacząć od zera

Gdybym zaczynał od zera, **skupiłbym się na budowaniu zaufania w konkretnej dziedzinie.** Zacząłbym od tworzenia czegoś własnymi rękami lub z niewielkim wsparciem z zewnątrz, korzystając z dostępnych darmowych narzędzi i zasobów, które nie wymagają dużych nakładów finansowych, a jednocześnie przynoszą realną wartość odbiorcom.

Moje największe sukcesy i porażki w monetyzacji

Moim jednym z największych sukcesów była **sprzedaż ponad 100 biletów poprzez platformę on-line na wydarzenie Dialog Możliwości w Kopalni Guido.** To pokazało, jak ważne jest realne zaangażowanie społeczności budowanej w przestrzeni wirtualnej na konkretny rezultat finansowy.

Na początku często popełniałem błąd, próbując oferować zbyt wiele jednocześnie i kierując się bardziej własnymi pomysłami niż potrzebami odbiorców. Dopiero z czasem nauczyłem się, że autentyczność, prostota i zrozumienie klienta to prowadzi do dobrych efektów.

Samir Kayyali

Doradca podatkowy

Mój patent na zarabianie

Jestem doradcą podatkowym i moja działalność idzie dwutorowo. Zajmuję się doradzaniem w zakresie podatków konkretnym podatnikom, głównie przedsiębiorcom, oraz zajmuję się działalnością szkoleniową. Przed pandemią głównie stacjonarnie, obecnie raczej w Internecie.

Nie mogę tylko sprzedawać szkoleń. Muszę cały czas pokazywać się jako ekspert i budować zaufanie społeczne, branżowe. **Nikt by nie kupił u mnie szkolenia, nawet bardzo taniego, gdyby ludzie nie mieli pewności, że jestem ekspertem w swojej dziedzinie, a moje wykłady i doradztwo są na wysokim poziomie.** Dlatego dużo publikuję materiałów szybkich i darmowych, jak rolki, posty, filmiki.

Jeśli chcesz zacząć zarabiać na wiedzy, to...

Oczywiście porządna platforma jest bardzo ważna, tutaj polecam ClickMeeting. Natomiast kluczowe do zarabiania na wiedzy jest, moim zdaniem, zbudowanie eksperckiej pozycji. **Dużo osób chce zapłacić więcej, ale mieć pewność, że wiedza im podana jest rzetelna i na wysokim poziomie,** do tego przedstawiona w ciekawy czy humorystyczny sposób.

Gdybym miał zacząć od zera

Wrzucałbym dużo i regularnie krótkich i atrakcyjnych materiałów edukacyjnych, jak posty rolki, filmiki. W ten sposób można zbudować pozycję eksperta i pokazać się jako osoba, która dobrze porusza się w Internecie, potrafi ciekawie przekazać wiedzę i po prostu dać się polubić. Byłbym autentyczny i nie przesadzałbym z nadużywaniem narzędzi AI, które są szybkie i ciekawe, ale pozabawiają nas cząstki „nas".

Moje największe sukcesy i porażki w monetyzacji

Są webinary, gdzie myślę, że będzie bardzo dużo osób i będą bardzo dochodowe, a jest garstka osób, ale uwaga... bywa też dokładnie odwrotnie. Niektóre webinary nie wydają mi się tak atrakcyjne, ale robię je, żeby „coś się działo", a frekwencja i finanse przekraczają jakiekolwiek wyobrażenia. Rynek jest trudny do przewidzenia i nawet jak siedzisz w czymś kilkanaście lat i wydaje Ci się, że masz intuicję to możesz się mylić.

Reasumując: TRZEBA DZIAŁAĆ 😊.

Magdalena Kieferling

Trenerka komunikacji i small talku, autorka

Mój patent na zarabianie

Moja działalność online to mieszanka trzech rzeczy: edukacji, promowania książek z praktyczną wiedzą, budowania społeczności i lekkiego prowokowania do myślenia. **Najwięcej efektów daje mi konsekwencja – regularne posty na LinkedIn, w których łączę psychologię, komunikację i codzienne sytuacje.** Nie sprzedaję wprost, raczej buduję rozpoznawalność i zaufanie. To one później monetyzują się same – w postaci zaproszeń do współpracy, warsztatów czy programów dla zarządów.

Jeśli chcesz zacząć zarabiać na wiedzy, to...

Zacznij od jednej platformy, którą czujesz najbardziej. Nie próbuj być od razu na TikToku, Instagramie, YouTubie i LinkedInie, bo skończysz sfrustrowana i z poczuciem, że wszędzie jesteś trochę, a nigdzie na serio. **Wybierz medium, w którym Twoi odbiorcy naprawdę spędzają czas i gdzie Ty sama czujesz flow.**

Druga rzecz: nie kombinuj z narzędziami. Na początek wystarczy smartfon i darmowe konto na platformie. Ważniejsze niż montaż i filtry jest to, żeby mówić o czymś, co ludzi obchodzi i co rozwiązuje ich realne problemy.

Gdybym miała zacząć od zera

Gdybym dziś zaczynała od zera – bez budżetu i listy mailingowej – **postawiłabym na LinkedIn i TikToka.** LinkedIn, bo daje dostęp do decydentów i buduje Twój profesjonalny wizerunek, a TikTok, bo pozwala w kilka sekund zdobyć organiczny zasięg, o jakim inne platformy mogą tylko marzyć. Połączyłabym krótkie, angażujące wideo z dłuższymi treściami edukacyjnymi i nie bałabym się pokazywać siebie takiej, jaka jestem – bez polerowania. Autentyczność to waluta, która dziś płaci najlepiej.

Moje największe sukcesy i porażki w monetyzacji

Porażki? Miałam ich mnóstwo. Pierwsze kursy online przygotowywałam miesiącami, a potem sprzedawały się w kilku sztukach. Zrozumiałam, że nie można zamykać się w pokoju i tworzyć w próżni. **Trzeba testować, rozmawiać z odbiorcami i sprzedawać jeszcze zanim produkt powstanie.**

Największy sukces? To, że moja wiedza naprawdę działa w praktyce. Kiedy menedżerowie i członkowie C-level piszą, że po moim szkoleniu albo po przeczytaniu książki inaczej zarządzają i prowadzą spotkania, a student pierwszego roku podchodzi i mówi: „Dzięki, wreszcie potrafię zagadać do ludzi na korytarzu" – to jest monetyzacja, która daje satysfakcję większą niż przelew na konto.

Natalia Kierski

Konsultant marketingowy
www.marketingowa.com

Mój patent na zarabianie

Zajmuję się marketingiem małych firm. Współpracuję 1 do 1 z mikroprzedsiębiorcami. Tworzę dla nich plany działania, dzięki, którym ich marka się rozwija, a sprzedaż rośnie. Co najważniejsze: staram się, by marka mojego klienta cieszyła i była prowadzona w zgodzie z jego wartościami, ale wplatam w to neuromarketing i techniki ekonomii behawioralnej, które pozytywnie wpływają na nienachalną sprzedaż. **Największe efekty przynosi mi personalizacja i to, że moja usługa jest usługą bardzo mocno dopasowaną do potrzeb mojego klienta.** Ogólna oferta mojej firmy nie istnieje. Zawsze jest dopasowana do potrzeb danego brandu.

Jeśli chcesz zacząć zarabiać na wiedzy, to...

Marketingowe narzędzia, które się w tym przydają, to:

- **AnswerThePublic** - pomoże w budowaniu lejka sprzedażowego
- **Edits** - w nim stworzysz za darmo rolki czy relacje na social media
- **MailerLite** - tutaj zaplanujesz newsletter i podstawy automatyzacji
- **Notion** - idealny do organizacji pracy
- **Instagram/TikTok/LinkedIn** - bądź tam, gdzie jest Twój klient

Gdybym miała zacząć od zera

Skupiłabym się na strategii, która odpowiada na potrzeby mojej grupy docelowej. **Wyszłabym od potrzeb grupy i na tej podstawie budowała swoją ofertę.** Wybrałabym dwa kanały social media, w których jest moja nisza i tam budowałabym społeczność. Następnie zainwestowałabym w stronę www z odpowiednią komunikacją i blogiem. Dbałabym o SEO i zainwestowała w reklamy Google. Ale przede wszystkim od początku istnienia social mediów miałabym lead magnet z zapisem na newsletter.

Moje największe sukcesy i porażki w monetyzacji

Sukcesy to kolejka chętnych do współpracy i pytania o ebooka lub inne materiały, które dodatkowo można u mnie kupić. Porażka? Zdecydowanie to, że nadal nie można kupić mojego szkolenia online, bo jeszcze go nie stworzyłam. Na razie pracuję wyłącznie 1:1.

Łukasz Kosuniak

Ekspert marketingu B2B

Mój patent na zarabianie

W tej chwili bardzo ważnymi kanałami mojej działalności są podcasty i webinary. Mam już zbudowaną solidną i spójną grupę obserwujących na LinkedIn oraz subskrybentów newsletterów, co sprawia, że docieram do nieprzypadkowych osób. **Monetyzacja w moim przypadku to projekty doradcze, które mają długi i skomplikowany proces sprzedaży oraz szkolenia online, które realizuję live na platformie ClickMeeting.**

Stosuję schemat, w którym na LinkedIn promuję webinary i podcasty a bezpośrednie oferty szkoleniowe prezentuję głównie w newsletterze i podczas webinarów. Tam są ludzie, którzy już mnie znają, i jeżeli cenią sobie treści bezpłatne, są bardziej skłonni zainwestować w szkolenie.

Jeśli chcesz zacząć zarabiać na wiedzy, to...

Zdecydowanie warto zacząć od ustalenia, z jakim istotnym dla moich potencjalnych klientów problemem lub wyzwaniem mam się kojarzyć. W moim przypadku na początku była to skuteczność marketingu B2B. Na tym się skupiłem i to pozwoliło mi wypracować pewną widoczność.

Świetnym formatem są webinary:

- Pozwalają na szybką produkcję treści
- Ułatwiają ich recycling (nagranie -> transkrypcja -> formaty tekstowe)
- Pozwalają na interakcje z uczestnikami
- Ułatwiają zbieranie pytań, które potem stają się bazą do pomysłów na kolejne treści
- Ułatwiają przekonwertowanie uczestników do kolejnych etapów dzięki np. funkcji Call To Action

Gdybym miał zacząć od zera

Zdecydowanie jak najszybciej zbudowałbym jakiś kanał subskrypcji niezależny od mediów społecznościowych. W marketingu B2B bazy subskrybentów nie muszą być duże, ale muszą być spójne i aktywne.

Moim zdaniem w jednym z najlepszych (choć nie najszybszych) narzędzi do budowania jakościowej, spójnej i dobrze konwertującej bazy e-mail są webinary.

Moje największe sukcesy i porażki w monetyzacji

Wiele razy pomysły na przykład na szkolenia, które wydawały mi się genialne, okazały się mało interesujące w zderzeniu z oczekiwaniami klientów. **Dlatego staram się testować zainteresowanie tematami, analizując zapytania w Google, dyskusje w mediach społecznościowych.** Dobrym testem zainteresowania tematem szkolenia jest przeprowadzenie wstępnego bezpłatnego webinaru: otrzymasz wartościowe opinie, które ułatwią dopracowanie finalnego produktu.

Krystian Kruk

CEO & Founder – Kaizen Ads & Kaizen Travel

Mój patent na zarabianie

Moja główna działalność online opiera się na synergii trzech obszarów: edukacji, biznesu i pasji. Szczególnie łączenie tematów, którymi zajmuję się od wielu lat, czyli digital marketingu, Japonii i sztucznej inteligencji.

Najlepsze efekty monetyzacyjne przynosi mi połączenie eksperckości z praktycznym zastosowaniem... Niemalże codziennie tworzę treści w Internecie, dzieląc się swoimi przemyśleniami, komentarzami, ale i wiedzą. Występuje na konferencjach biznesowych i naukowych, udzielam się w podcastach, jeżdżę na śniadania biznesowe i tematyczne, networking, ale też piszę każdego dnia np. na LinkedIn.

Jeśli chcesz zacząć zarabiać na wiedzy, to...

Zacznij od tego, co realnie umiesz i co Cię interesuje, bo tylko wtedy zachowasz motywację w dłuższym czasie. Wybierz tematykę i staraj się wyróżnić na tle konkurencji. U nas jest to Japonia, filozofia Kaizen oraz łączenie biznesu z nauką i pasją.

Jeśli chodzi o narzędzia, często na początek wystarczy telefon, laptop i chęć działania. Ja codziennie używam wielu narzędzi, ale jak zaczynałem, to miałem 13 lat i ograniczony budżet, dlatego szukałem darmowych rozwiązań. Możesz używać też: Canvy, ChatGPT, Midjourney lub Freepik, OpusPro, Clickmeeting czy ICP.

Gdybym miał zacząć od zera

Zacząłbym od dzielenia się wiedzą na różnych kanałach (np. LinkedIn, YouTube Shorts lub TikTok), ale z myślą o budowaniu zaufania, czasem też virali i treści które dotrą szerzej do różnych odbiorów, z których wyodrębnisz sobie niszę.

Zarabianie zaczynałbym od prostych konsultacji lub produktów cyfrowych. Ja zaczynałem od grania w radiu internetowym, następnie przerabiałem profile na Epuls i MySpace, tworzyłem strony internetowe, ale też naprawiałem komputery i instalowałem np. Windowsa. Już jak nastolatek inspirowałem się filozofią Kaizen, czyli małych, ciągłych kroków, które prowadzą do dużych zmian. Portal internetowy stworzyłem w 2006 roku, a w 2007 zacząłem na nim zarabiać.

Moje największe sukcesy i porażki w monetyzacji

Największa porażka to moment, w którym nie ruszyłem z podcastami w 2014 roku, bo stwierdziłem, że nikt tego nie będzie słuchał, nie mam zbyt dobrego sprzętu i szukałem dużo wymówek... pierwszy podcast odpaliłem 6 lat później...

Największy sukces: możliwość dawania pracy ludziom, edukacja młodzieży, pracowników, klientów. Łączenie pracy, nauki, w tym doktoratu, i pasji... Ogólnie dobrego życia u boku wspaniałej żony i kotów oraz posiadanie ogarniętych wspólników.

Karolina Krzeska

CEO agencji Rocket Science

Mój patent na zarabianie

W zarabianiu online najważniejsze jest, aby znaleźć swoją grupę odbiorców, zobaczyć, w jakich kanałach jej przedstawiciele i przedstawicielki znajdują w social mediach, zorientować się, co czytają, w jakich są grupach. Może śledzą konkretne osoby, z którymi można wejść we współpracę. Jeśli nie ma się własnych zasobów, to tak trzeba podejść do tego zadania. Najważniejsze jest oczywiście stworzenie strategii działania, publikacji w social mediach, strategii dotarcia.

Jeśli chcesz zacząć zarabiać na wiedzy, to...

W zarabianiu online najważniejsze jest, aby znaleźć swoją grupę odbiorców, zorientować się, z jakich social mediów korzystają, co czytają, w jakich są grupach. Im precyzyjniej i lepiej dobierzemy kanały dotarcia, tym łatwiej będzie dotrzeć do potencjalnie zainteresowanych osób. Warto skorzystać z kampanii płatnych, zaangażować liderów opinii czy też zorganizować spotkanie, być obecnym na wydarzeniach offline, gdzie takie osoby mogą być, a także nawiązać współprace z liderami opinii, których obserwują. Można również promować swoje wydarzenia w mediach, zachęcając zainteresowanych do udziału. Najważniejsze jest zaplanowanie strategii działania.

Gdybym miała zacząć od zera

Warto się zastanowić nad tym, co jest wyróżnikiem naszych działań, jak chcemy odróżnić się od innych, w jaki sposób możemy przyciągnąć uwagę i zaangażować odbiorców nie tylko racjonalnie, ale i emocjonalnie. Zaangażowanie emocjonalne wynika z zainteresowania tematem, a racjonalne z możliwości otrzymania czegoś w zamian – czyli np. skorzystania z dodatkowych treści.

Propozycji jest wiele. Procesy te da się obecnie zautomatyzować z użyciem sztucznej inteligencji, np. skonsultować kampanię z ChatemGPT - chociaż ja rekomenduję korzystanie z Claude, który nie halucynuje i tworzy propozycje na bazie informacji, którą dostarczymy. Sztuczna inteligencja przydaje się też przy przygotowywaniu postów, grafik itd.

Osobiście wolę poświęcić znacznie więcej czasu na opracowanie strategii i materiałów oraz na precyzyjne targetowanie, niż na samą promocję – która jednak też jest ważna.

Artur Kurasiński

Przedsiębiorca, inwestor, twórca

Mój patent na zarabianie

Zarabianie online to dla mnie przede wszystkim przekształcanie wiedzy i doświadczenia w produkty cyfrowe. Przez ostatnie lata tworzyłem i rozwijałem różnorodne formy monetyzacji od szkoleń online przez płatne newslettery i webinary po kampanie crowdfundingowe i sprzedaż produktów cyfrowych (e-booki, kursy, szablony, licencje). **Najlepsze efekty przynosi mi łączenie kompetencji eksperckich z narracją, czyli nie tylko przekazywanie wiedzy, ale też budowanie wokół niej historii, emocji i wspólnoty.** Dziś głównym źródłem przychodu są szkolenia i treści premium (subskrypcje, dostęp do społeczności, konsultacje).

Jeśli chcesz zacząć zarabiać na wiedzy, to...

Osobie początkującej doradziłbym trzy rzeczy: zacznij od dania realnej wartości, wybierz jedno medium i na nim się skup, zbuduj społeczność, zanim zaczniesz sprzedawać. **Większość osób traci czas, skacząc między platformami, zamiast skoncentrować się na budowie zaufania i realnej pomocy swojej grupie docelowej.** Jeśli ktoś lubi mówić niech nagrywa podcast lub live'y. Jeśli lepiej czuje się w pisaniu – newsletter lub blog będą lepsze. Z narzędzi polecam Substack lub GetResponse do newslettera, ClickMeeting do webinarów i konsultacji, Gumroad do sprzedaży produktów, a Notion lub Tally do budowy prostych przestrzeni wiedzy.

Gdybym miał zacząć od zera

Gdybym zaczynał dziś od zera, skupiłbym się na budowie mikromarki wokół jednego konkretnego problemu. Zacząłbym od darmowego poradnika PDF, nagrania krótkiej serii wideo i cyklicznego newslettera. **Potem zrobiłbym pierwszy płatny webinar za niską kwotę (ale nie za darmo!), zbierał pytania i feedback, a następnie zamienił wszystko w mini-kurs lub warsztat live.** Uczyłbym się od społeczności, a nie „wymyślał" swoich założeń, zgadując. Dzięki AI i tanim narzędziom próg wejścia nigdy nie był niższy.

Moje największe sukcesy i porażki w monetyzacji

Największe porażki? Próbowałem skalować coś, zanim to miało sens. Wydałem za dużo na kampanię, nie mając dobrze przetestowanego produktu.

Największe sukcesy? Gdy tworzyłem coś autentycznego, potrzebnego i osadzonego w konkretnej niszy. Jednym z przykładów była kampania e-booka z narzędziami AI, która rozeszła się viralowo – bo była prosta, praktyczna i rozwiązywała realny problem. Drugi to budowa społeczności wokół newslettera – dziś to nie tylko źródło wiedzy, ale też kanał sprzedaży, rekrutacji i współpracy.

Maciej Lewiński

Ekspert Google Analytics

Mój patent na zarabianie

Uczę ludzi patrzeć na dane tak, żeby przestały kłamać.

Specjalizuję się w Google Analytics 4 – narzędziu, które w złych rękach potrafi doprowadzić marketera do łez... ale w dobrych – do większych przychodów.

Najlepiej monetyzują się u mnie szkolenia na żywo lub online – bo po moich sesjach ludzie nie tylko wiedzą jak i gdzie kliknąć, ale też dlaczego to działa.

Jeśli chcesz zacząć zarabiać na wiedzy, to...

Nie kupuj od razu mikrofonu za 3 tysiące i kamery z NASA. Najpierw sprzedaj coś, co już umiesz, nawet jeśli wydaje Ci się „zbyt proste".

Zoom, ClickMeeting czy Google Meet w zupełności wystarczą, żeby zacząć.

Najważniejsze? Mów do ludzi tam, gdzie już są – a nie tam, gdzie Ty chciałbyś, żeby byli.

Gdybym miał zacząć od zera

Postawiłbym na LinkedIn – to miejsce, gdzie ludzie czytają, a nie tylko scrollują koty. Do tego szybkie konsultacje 1:1 lub mini warsztaty na żywo, które można sprzedawać już przy kilkunastu obserwatorach.

W internecie nie wygrywa ten, kto ma największy budżet, tylko ten, kto pierwszy wyśle link do płatności.

Moje największe sukcesy i porażki w monetyzacji

Porażka? Tworzenie „kursu życia" przez pół roku, który w dniu premiery stał się nieaktualny, bo Google zmienił narzędzie. Wniosek: w świecie online lepiej zrobić coś dobrze i szybko, niż idealnie i za późno.

Sukces? Wprowadzenie szkoleń z GA4, zanim większość firm zorientowała się, że Universal Analytics odchodzi. Trochę jak sprzedaż płaszczy przed pierwszym śniegiem - kupili wszyscy, którzy nie chcieli zmarznąć.

Dagmara Modrzejewska

Innowator, Strateg, Wizjoner

Mój patent na zarabianie

Najlepsze efekty w monetyzowaniu mojej wiedzy przynoszą mi merytoryczne: posty, w których dzielę się swoim know-how, i komentarze do postów innych autorów oraz publikowanie moich komentarzy jako postów na moim profilu z oznaczeniem autora, aby poszerzać zasięg mądrych Twórców i mądrych treści.

Jeśli chcesz zacząć zarabiać na wiedzy, to...

Cudownym narzędziem jest Canva, ponieważ ma ogrom możliwości. Polecam Canvę jako wiodące rozwiązanie do opracowania graficznego w celu zaprezentowania wiedzy i know-how w atrakcyjnej wizualnej formie. **Z platform polecam Linkedin, bo daje rewelacyjną widoczność i dostępność oraz inkluzywność na globalnym rynku.** W tej przestrzeni wymieniam myśli, nawiązuję współprace, otrzymuję rekomendacje, a inni w bardzo szybki sposób mnie znajdują i polecają mnie do współpracy.

Gdybym miała zacząć od zera

Robiłabym dokładnie to samo, co teraz, czyli publikowałabym posty z know-how, utrzymywałabym kontakt ze swoją społecznością, dziękowałabym, że jest, i że mam dla kogo publikować, że ktoś reaguje na to, co robię, dając komentarze i reakcje do moich postów. Wiem, że algorytmy lubią wideo, dlatego gdybym miała zacząć od zera to dodatkowo do tego wszystkiego, co publikuje to nagrywałabym więcej relacji na żywo. **Ponadto wiem, że organizowanie webiarów ze streamingiem na YouTube, z promowaniem swoich produktów i usług, też się cieszy zainteresowaniem i ma super zasięgi. Ale i na to nie mam obecnie czasu.** Grunt, aby pokazywać jakość, merytorykę i budować silną markę i wizerunek zarówno firmy i fachowca. Jak ludzie widzą specjalistę z unikalnym know-how, to działa cudownie „reakcja łańcuchowa" z polecaniami i „marketingiem szeptanym".

Naprawdę nie wydaję na promocję ani grosza, bo to po prostu samo napędzająca się maszyna. Pokaż siebie jako fachowca, a zyskasz autorytet i publicity. Tylko bądź w tym wszystkim autentyczny, spójny, profesjonalny i uczciwy.

Moje największe sukcesy i porażki w monetyzacji

Porażki w biznesie odbieram jako pouczające lekcje przedsiębiorczości i to bardzo ważne lekcje, bo dzięki nim osiągnęłam potem niemożliwe. Takimi pouczającymi lekcjami było nadmierne ufanie i wiara w obiecywane współprace w przyszłości, do których potem nigdy nie dochodziło. Teraz mam dzięki temu włączoną zasadę ograniczonego zaufania i działam wyłącznie na podstawie zawartych umów o współpracy ze sprawdzonymi i solidnymi partnerami. Zawsze powtarzam, że to z kim współpracujesz, bardzo dużo mówi o tobie i twojej firmie. Moim największym życiowym sukcesem jest to, że od 2015 roku żyję w dobrostanie, z uważnością i mam ikigai. W praktyce oznacza to, że wszystko, co robię prywatnie, biznesowo i naukowo jest gruntownie przemyślane, zaprojektowane i działające w harmonii, z sensem i jest w zgodzie z moimi wartościami. Robię to, co kocham. Mam też cudownych ludzi wokół siebie – rodzinę, przyjaciół i współpracowników, za których jestem bardzo wdzięczna.

Aleksander Piskorz

Konsultant, mówca, edukator

Mój patent na zarabianie

Na co dzień dzielę się wiedzą na styku technologii, biznesu i szeroko pojętej sztucznej inteligencji. Piszę o tym, co obserwuję w swojej pracy, podczas rozmów z ludźmi, a także staram się nieco odczarować technologię i pokazać, że wcale nie trzeba się jej bać. Nie mam jednego sposobu na monetyzowanie swojej wiedzy. Najbardziej wartościowe współprace pojawiały się na mojej skrzynce od osób, które ani razu nie zareagowały, ani nie skomentowały moich treści, jednocześnie przyznając, że czytają je po cichu od lat.

Jeśli chcesz zacząć zarabiać na wiedzy, to...

Sugerowałbym wyrzucić do kosza wszystkie poradniki dotyczące framework'ów marketingowych, copywriterskich, sprzedażowych i innych tego typu rzeczy. **Zainwestowałbym za to ogrom czasu w zrozumienie i rozwinięcie własnego stylu i pokonanie strachu związanego z dzieleniem się swoimi myślami na większą skalę.** Moją uwagę od lat przykuwa LinkedIn, a w ostatnim czasie coraz bardziej Substack i niszowe miejsca na platformie Reddit. Uważam jednak, że warsztat i unikalna perspektywa zawsze się obronią – platforma i narzędzia mają tu drugorzędne znaczenie.

Gdybym miał zacząć od zera

Wybrałbym tylko jedno miejsce w sieci, zainwestował czas w konsekwentne tworzenie autorskich treści i zobaczył, jak długo jestem w stanie z tym wytrzymać – chowając perfekcjonizm do szafy. **W dobie AI nigdy nie było łatwiej się wyróżnić.** Wystarczy tylko nie iść na skróty i cały czas szukać swojego własnego stylu. Takie proste, a takie trudne. Możesz używać zawsze tego samego przepisu na wypiek chleba – a finalny efekt zawsze będzie inny.

Moje największe sukcesy i porażki w monetyzacji

Moim największym błędem i pułapką, w której utknąłem na bardzo długo, był brak solidnego rozdzielenia, co dawać za darmo, a za co brać pieniądze. Finalnie dzieliłem się wszystkim bez ograniczeń, bo przecież „tak wypada", nie mając świadomości, że to, co dla mnie często jest oczywiste, dla innych jest warte 10 i więcej tysięcy złotych. Warto pomyśleć o szufladce z napisem „premium", do której kluczem będą pieniądze. Inaczej łatwo o frustrację i utknięcie w miejscu, w którym stan konta nie będzie wyglądał tak, jak powinien.

Nihat Sen

Biznes & Content Marketing

Mój patent na zarabianie

Pomagam twórcom pracować mądrzej (i zarabiać więcej) dzięki AI i systemom. Buduję z nimi systemy, które zamieniają markę osobistą w dochodowy, przewidywalny biznes. **Najlepszych efektów nie przynosi jeden konkretny produkt, ale spójny ekosystem oparty na drabinie wartości (Value Ladder).** Wszystko zaczyna się od darmowej treści w mediach społecznościowych, która buduje zaufanie. Następnie prowadzę klienta przez tani produkt wejściowy (np. kurs o AI w content marketingu - 400 zł), który daje mu szybkie rezultaty. Dopiero na końcu jest miejsce na ofertę premium, jak społeczność czy mentoring 1:1. To podejście działa, bo szanuje drogę klienta.

Jeśli chcesz zacząć zarabiać na wiedzy, to...

Moją główną radą jest: zapomnij na chwilę o narzędziach i platformach. To jest największa pułapka, w jaką wpadają początkujący – budują piękną stronę, projektują logo, kupują drogie oprogramowanie, a potem orientują się, że nie mają komu sprzedawać.

Zacznij od Minimum Viable Business (MVB). Twoim pierwszym i jedynym celem jest znalezienie jednego, palącego problemu i jednego klienta, który zapłaci Ci za jego rozwiązanie, zanim założysz firmę. Zrób przedsprzedaż. To najtańszy i najlepszy test rynku. Narzędzia? Na start potrzebujesz trzech: telefonu, jednego profilu w social media i arkuszy Google.

Gdybym miał zacząć od zera

Zrobiłbym dokładnie odwrotnie, niż radzi większość. Nie budowałbym 2 lata darmowej publiczności, licząc, że "kiedyś" to zmonetyzuję. **Wybrałbym jedną, wysokopłatną umiejętność i ręcznie, niemal "od drzwi do drzwi", znalazłbym pierwszych 3–5 klientów na usługę.**

Moje największe sukcesy i porażki w monetyzacji

Moja największa porażka to próba bycia kimś, kim nie byłem. Na początku zaczynałem z profilem @oczami_nihata. Próbowałem być "poważnym" ekspertem od finansów i skomplikowanych strategii, mimo że sam dopiero się uczyłem. Byłem nieautentyczny, mój content był sztywny i nikt tego nie kupował.

Mój największy sukces to zrozumienie, że moją jedyną, prawdziwą walutą jest moje doświadczenie – zwłaszcza to z porażek, tak powstał profil @biznes_w_dresach. **Kiedy przestałem udawać i zacząłem mówić o swoich realnych zmaganiach z prowadzeniem lokalu gastronomicznego, o błędach finansowych, o stresie i wypaleniu – wtedy ludzie zaczęli słuchać.** Wtedy też zaczęły się pojawiać pierwsze współprace reklamowe z takimi gigantami jak Orange, Santander, Allegro, OLX i wiele innych.

Weronika Szatan

Trenerka rekrutacji

Mój patent na zarabianie

Moja działalność polega na uczeniu rekruterek/ów oraz liderki/ów, jak prowadzić skuteczną, inkluzywną rekrutację. Spora część mojej działalności opiera się na darmowym udostępnianiu wiedzy, m.in. prowadzeniu bloga o rekrutacji, wpisach na LinkedIn, wysyłaniu newslettera czy prowadzeniu licznych webinarów. Jednak, aby przekazywać wiedzę w sposób kompletny i naprawdę skuteczny, świadczę także usługi odpłatne: przede wszystkim warsztaty dla zespołów rekruterskich i hiring managerów, w trakcie których uczę, jak prowadzić wywiad kompetencyjny oraz jak dzielić się trudnym feedbackiem w rekrutacji. Dodatkowo kilka razy w roku prowadzę kurs kohortowy "Skuteczna rozmowa rekrutacyjna", sprzedaję także e-booki na temat rekrutacji i feedbacku.

Jeśli chcesz zacząć zarabiać na wiedzy, to...

Problemem w dzisiejszych czasach nie jest brak narzędzi, ale ich nadmiar. Sama na początku swojej drogi poświęciłam masę czasu na przetestowanie różnych platform, aby znaleźć takie, które odpowiadają moim potrzebom i... utknęłam. **Dlatego każdej osobie, która jest na początku swojej ścieżki, doradzę jedno: nie szukaj idealnych narzędzi, bo najprawdopodobniej ich nie znajdziesz**. Zamiast tego wybierz proste i wystarczająco dobre rozwiązania, a potem stopniowo je rozwijaj.

Gdybym miała zacząć od zera

Zaczęłabym tak samo, jak lata temu – od dzielenia się wiedzą na platformach, gdzie znajdują się ludzie tacy jak ja (w moim wypadku był to LinkedIn). Chociaż pomysł monetyzowania swojej eksperckości nie był moim głównym celem i pojawił się w mojej głowie dopiero ok. 2 lata temu, to myślę, że właśnie lata darmowego dzielenia się wiedzą przyniosły mi uznanie w oczach odbiorców i sprawiły, że dzisiaj ufają moim produktom.

Moje największe sukcesy i porażki w monetyzacji

Monetyzowanie wiedzy to ciąg trudnych lekcji (zdecydowanie wolę to określenie niż „porażki"), przeplatanych raz na jakiś czas sukcesami. **Jedną z najtrudniejszych lekcji było to, że ciężka praca, ogrom wiedzy i doświadczenia oraz szczerość nie są gwarancją udanej sprzedaży.** A moim największym sukcesem jest wytrwałość, aby ciągle iść wyznaczoną ścieżką, bez względu na trudniejsze momenty i pozostanie wierną swoim wartościom, nawet jeśli oznacza to mniejsze kwoty na koncie :)

Michał Szermelek

Konsultant marketingu B2B

Mój patent na zarabianie

Na co dzień jestem konsultantem marketingu B2B, co oznacza, że pomagam firmom, które sprzedają coś do innych firm, pozyskiwać więcej zapytań i rosnąć szybciej. Co za tym idzie, moja główna działalność to świadczenie usług - które w lwiej części świadczę online. Mieszkam w Gdyni, a moi Klienci łączą się ze mną na spotkania z Warszawy, Poznania, Krakowa, Katowic, Wrocławia, czy... Częstochowy. Najlepiej w monetyzowaniu mojej wiedzy sprawdza się wykorzystywanie jej do tego, żeby zapewniać moim Klientom biznesowe wyniki. Dopóki na skutek moich działań mój Klient zarabia więcej, to nie będę miał żadnego problemu w monetyzowaniu mojej wiedzy. **Show me the money!**

Jeśli chcesz zacząć zarabiać na wiedzy, to...

Stawiam śmiałą tezę, że problemem wielu osób nie jest dobór narzędzi i platform, a to, że ich oferta nie ma wartości. Dlatego zanim zaczniesz przyglądać się narzędziom i platformom, odpowiedz sobie na najważniejsze pytanie: **kto i dlaczego miałby Ci zapłacić?** Jeżeli Twoja odpowiedź będzie wystarczająco dobra, wszystkie puzzle ułożą się same. Każdy może robić szkolenia, warsztaty czy kursy - pytanie, dlaczego ktoś miałby zapłacić akurat za Twoje?

Gdybym miał zacząć od zera

Jak maniak szukałbym odpowiedzi na pytanie "czego naprawdę brakuje na rynku?". Bo to właśnie takie luki pozwalają Twojej ofercie się wyróżnić. Jeżeli znajdziesz spragniony tłum, to nie ma nic prostszego niż sprzedać kilka butelek wody.

Moje największe sukcesy i porażki w monetyzacji

Za największy sukces postrzegam fakt, że moi dotychczasowi Klienci są tak zadowoleni z efektów naszej pracy, że w ostatnim czasie nie mam już przestrzeni na przyjmowanie nowych, a przy okazji pracuję wyłącznie z sympatycznymi Klientami, którzy okazują mi dużo wdzięczności i dają dobrą energię. Rozmawiając z kolegami i koleżankami z branży doceniam fakt, że to naprawdę wyjątkowa sytuacja. Jeżeli chodzi o porażkę, to od dobrych 9 miesięcy próbuję zmotywować się do stworzenia (wreszcie) kursu online. Zakładka na stronie jest. Pomysłów nie brakuje. Ale z jakiegoś powodu zawsze jest coś ważniejszego do zrobienia. To szok - ale dużo sprawniej poszło mi napisanie całej książki, niż prostego kursu :).

Nicole Tomanek

Założycielka HRismatic

Mój patent na zarabianie

Specjalizuję się w budowaniu widoczności marek w branży HR: tych świeżych, które nie są jeszcze rozpoznawalne lub tych, które mają trudności z dotarciem do szerszej publiczności. Działam jako alternatywa lub dodatek do tradycyjnego marketingu jeżeli ten nie przynosi zamierzonych efektów. **Promuję marki poprzez webinary, publikacje sponsorowane, wystąpienia konferencyjne, organizację wydarzeń branżowych, newslettery oraz artykuły eksperckie.** Oprócz tego oferuję doradztwo kariery oraz pomagam firmom układać efektywne biznesowo procesy HR.

Jeśli chcesz zacząć zarabiać na wiedzy, to...

Przede wszystkim warto postawić na dywersyfikację i nie opierać całego biznesu na jednym kanale czy platformie, by nie być zakładnikiem zmieniających się algorytmów, które mogą zagrozić stabilności działalności online. **Równie ważne jest zbudowanie własnej, niezależnej przestrzeni online, jak strona internetowa czy newsletter – miejsce, nad którym ma się pełną kontrolę, niezależnie od zmian w portalach społecznościowych.** Z własnego doświadczenia mogę potwierdzić, jak ogromne znaczenie dla bezpieczeństwa i trwałości całego biznesu mają te dwa elementy – dywersyfikacja działań i rozwijanie własnych kanałów komunikacji są podstawą długofalowego sukcesu.

Gdybym miała zacząć od zera

Wybrałabym tę samą drogę, którą przeszłam: konsekwentne budowanie marki osobistej w ramach kilku kluczowych platform przez kilka lat, łączone początkowo z pracą na etacie. **Etat nie był dla mnie czasem „na przeczekanie" – przeciwnie, to właśnie także dzięki niemu zdobyłam autorytet w branży** – nie działałam wyłącznie jako zewnętrzny konsultant, lecz jako osoba, która rzeczywiście brała udział w budowaniu firm od podstaw i znała ich realne problemy, nie była oderwana od rzeczywistości.

Moje największe sukcesy i porażki w monetyzacji

Moim największym sukcesem było wytyczenie własnej ścieżki w niszy HR i marketingu – od początku budowałam markę na swoich autorskich zasadach. W szczególności jestem dumna z "marketingu HR" – to nisza, którą zbudowałam sama. Zwrot ten funkcjonował wręcz jako neologizm gdy powoli wprowadzałam go na rynek. Nie sposób szukać szerokiej konkurencji w tej dziedzinie, bo moja działalność opiera się o moją markę.

Za największą lekcję, choć nie nazwałabym jej "porażką", uważam swój początkowy brak asertywności w relacjach z klientami. Zdarzało się, że traktowano mnie jak etatowego pracownika, a mój czas i ustalenia nie były respektowane. To doświadczenie nauczyło mnie, jak ważne jest nie tylko jasne określanie granic i zasad współpracy, ale także wyciągnie konsekwencji z braku ich dotrzymywania.

Norbert Uselis

Konsultant biznesowy

Mój patent na zarabianie

Pomagam firmom odnaleźć się w dzisiejszym świecie digitalu. Razem pracujemy nad rozwojem firmy, układamy marketing, wdrażamy technologię. Jestem ich skrzydłowym. Dodatkowo szkolę specjalistów z wykorzystania narzędzi AI w codziennej pracy i biznesie.

Najlepsze efekty w monetyzowaniu marki przynosi mi długoterminowa praca nad dowożoną wartością. Staram się rozwiązywać problemy, w efekcie buduje zaufanie i finalnie przekłada się to na zyski. Biznes oczywiście musi być rentowny, ale sam element zysku nie jest tutaj najważniejszy. Najważniejsza jest wartość dla odbiorcy.

Jeśli chcesz zacząć zarabiać na wiedzy, to...

Powiedziałbym – skup się na DŹWIGNI. **Na rynku jest wielu twórców, którzy ciągle kręcą się w kółko, robiąc rzeczy, które nie mają żadnego sensu.** 20% działań przyniesie Ci 80% rezultatów – czyli stary dobry Pareto. Szukaj tych 20%. Zawsze zadawaj sobie pytanie: czy to na pewno to, co jest moją dźwignią?

To będzie dobry początek, który realnie może doprowadzić Cię do zadowalających zysków. Mając to – będzie można pochylić się nad kolejnymi obszarami biznesu, które wcześniej nie były priorytetem ;)

Gdybym miał zacząć od zera

Postanowiłbym całą moc na budowanie kanału na Youtube. Tam stworzyłbym jeden sensowny lejek marketingowy, który prowadziłby widza dalej w konkretne miejsce (np. strona z konsultacją lub jakiś mój produkt).

YouTube jest aktualnie jedyną platformą, która ma swój system zarobkowy, co pozwala na zarabianie z tworzenia, a także ma największy wpływ na budowaniu zaufania do nas i naszych usług. Do tego dochodzi jeszcze kwestia efektu kuli śnieżnej. Z jednego krótkiego posta (np. na LinkedIn) nie stworzymy artykułu czy filmu. Natomiast na bazie jednego filmu na YT jesteśmy w stanie tworzyć kolejny content — przy użyciu naprawdę małych zasobów. Automatyzacje są w stanie wiele tutaj zdziałać.

Moje największe sukcesy i porażki w monetyzacji

Porażkami mogę nazwać wszystkie moje projekty, które na siebie nie zarobiły. Jeśli mówimy o sukcesach to w samym 2025 roku w jednym z projektów: One Man Army AI; wygenerowaliśmy z moim wspólnikiem ponad 200 000 zł przychodu na przestrzeni kilku miesięcy.

Aneta Wodarz-Krasnodębska

Konsultantka HR

Mój patent na zarabianie

Na co dzień pomagam firmom w porządkowaniu procesów HR, a osoby indywidualne wspieram w świadomych zmianach zawodowych. Online robię to samo: edukuję, doradzam i dzielę się doświadczeniem w praktyczny sposób. **Najlepsze efekty przynosi mi autentyczna obecność na LinkedInie, Instagramie i w newsletterze „Prasówka HR".** Stawiam na Reelsy, stories, live'y i felietonowe posty, które trafiają w realne wyzwania mojej społeczności. Spójna komunikacja i zrozumienie odbiorców budują zaufanie i pozycję ekspercką, które przekładają się na sprzedaż i współprace.

Jeśli chcesz zacząć zarabiać na wiedzy, to...

Zacznij działać. Konsekwentnie i bez czekania na idealny moment. Twórz, testuj, modyfikuj po drodze. **Na start polecam budowanie profesjonalnego wizerunku na LinkedInie.** To idealna platforma dla ekspertów z każdej branży. Później warto pojawić się tam, gdzie są Twoi odbiorcy: Instagram, TikTok, YouTube. Widoczność to podstawa. Narzędzia? Canva do grafik, CapCut do wideo, ChatGPT, Claude i Perplexity do treści i optymalizacji działań, plus dobre narzędzie do newslettera dla relacji i lejka sprzedażowego.

Gdybym miała zacząć od zera

Zaczęłabym od regularnej obecności w social mediach. Tworzyłabym treści odpowiadające na realne problemy odbiorców i od razu budowała pozycję osoby, która zna się na rzeczy. Równolegle jasno i konsekwentnie komunikowałabym, co mam do zaoferowania. To coś, o czym wiele osób zapomina. **Zakładamy, że świat wie, czym się zajmujemy, a jeśli nie mówimy o tym regularnie, to... nie wie.** Nawet przy małym budżecie da się skutecznie zarabiać online. Pod warunkiem, że działamy i nie chowamy usług „do szuflady".

Moje największe sukcesy i porażki w monetyzacji

Porażką było myślenie, że ludzie „sami się domyślą", czym się zajmuję. Czekałam na idealny moment, zamiast działać. Przez co inni szybciej wchodzili na rynek z podobnymi pomysłami. Przełom przyszedł, gdy zaczęłam pokazywać się i mówić do kamery. Na początku było to trudne i nienaturalne, ale właśnie wtedy rynek zaczął na mnie reagować. Od tamtej pory największe efekty przynosi mi regularna obecność i mówienie wprost o tym, co robię i jak mogę pomóc.

Weronika Wolska

Projektantka graficzna

Mój patent na zarabianie

Moja działalność online opiera się głównie na uczeniu innych projektowania i działania w branży kreatywnej. Na samym początku rozwoju mojej marki skupiłam się na usługach, czyli tworzeniu projektów graficznych. Po kilku latach działań zaczęłam pracować nad swoim pierwszym Kursem Projektowania Graficznego. Był to dla mnie ogromny sukces, ale też dowód na to, że **dawanie przez wiele miesięcy, lat wartości swoim odbiorcom – poprzez posty edukacyjne, newsletter czy artykuły na blogu – przynosi efekty.**

Po wydaniu kursu skupiłam się głównie na edukowaniu w mojej branży, bo to daje mi najwięcej satysfakcji i najlepiej monetyzuje moją wiedzę.

Jeśli chcesz zacząć zarabiać na wiedzy, to...

Jeśli myślisz o stawianiu pierwszych kroków w internecie – zacznij działać od razu. Znam wiele osób, które latami się zastanawiały nad ruszeniem ze swoją marką, a tak naprawdę najlepszy czas to dziś, nie „jutro", które może nigdy nie nadejść. Zanim jednak zaczniesz, warto odpowiedzieć sobie na kilka ważnych pytań:

- Kim jestem i czym chcę się zajmować?
- Kim jest mój idealny odbiorca / klient?
- Jak mogę mu pomóc w rozwiązaniu jego problemów?

Wybierz social media, w których Twój klient spędza najwięcej czasu – może to być TikTok albo LinkedIn. Każda platforma ma swoją specyfikę, więc treści muszą być dopasowane do danego medium. Na początku wybierz 1 lub 2 miejsca i dopiero po czasie rozszerzaj działania. Oprócz mediów społecznościowych zadbaj o własne miejsce w sieci – stronę internetową. To wizytówka, której nikt Ci nie zabierze.

Gdybym miała zacząć od zera

Gdybym zaczynała od zera, działałabym podobnie. Zanim ruszyłam na pełen etat ze swoją marką, przerobiłam masę kursów, szkoleń i książek. **Ale sama nauka to za mało – trzeba od razu wdrażać wiedzę.** Jeśli budżet Cię ogranicza, korzystaj z darmowych treści – internet to kopalnia darmowej wiedzy. Sama prowadzę bloga, newsletter, gdzie edukuję za 0 zł, i wiem, że wiele osób z tego korzysta, co mnie ogromnie cieszy!

Moje największe sukcesy i porażki w monetyzacji

Od początku działań deleguję część projektów i zdarzyło mi się trafić na osoby, które nie były profesjonalistami, co opóźniło realizację kilku kluczowych dla mnie projektów. To był mój największy błąd – brak dokładnej weryfikacji. W codziennym biegu łatwo o tym zapomnieć więc warto dmuchać na zimne.

Mateusz Woźniak

Ekspert sprzedaży

Mój patent na zarabianie

Zawsze czułem, że tradycyjne podejścia do sprzedaży nie są dla mnie. Zamiast sztywnych reguł i podręcznikowych schematów postawiłem na intuicję, która, w połączeniu z doświadczeniem, stała się moją największą siłą.

Moja główna działalność polega na outsourcingu i konsultingu sprzedaży. Działam z klientami z całej Polski, łącząc moją intuicję i doświadczenie w sprzedaży z możliwościami, jakie daje Internet. To, co przynosi mi najlepsze efekty w monetyzowaniu wiedzy, to **świadome łączenie trzech etapów: Networkingu, Consultingu i Outsourcingu.** Ta trójstopniowa struktura pozwala mi na elastyczne dopasowanie się do potrzeb rynku i generowanie przychodów zarówno z jednorazowych, jak i długoterminowych projektów.

Jeśli chcesz zacząć zarabiać na wiedzy, to...

Gdybym miał coś doradzić osobie, która dopiero chce zacząć zarabiać w Internecie, powiedziałbym jedno: **zacznij budować swoją markę na LinkedIn.**
Ta platforma jest dziś wulkanem możliwości. Nie tylko pozwala na budowanie profesjonalnego wizerunku, ale daje też bezpośredni dostęp do decydentów i idealnych klientów B2B i B2C.

Gdybym miał zacząć od zera

Gdybym dziś zaczynał od zera, **w pierwszej kolejności postawiłbym na budowanie zaufania i autorytetu w sieci.** Publikowałbym regularnie wartościowe treści na LinkedInie. O czym chcę, kiedy chcę i w jakiej formie chcę. Angażowałbym się w dyskusje pod postami innych użytkowników (zarówno z dużymi, jak i z małymi zasięgami!). To pozwala nawiązywać kontakty i pokazywać swoją wiedzę, zanim jeszcze zaoferujesz cokolwiek w zamian. Jeździłbym też na tyle networkingów, ile zmieściłby mój kalendarz.

Następnie, wykorzystałbym moją wiedzę w modelu „handlowiec na godziny". Zamiast od razu sprzedawać drogie pakiety, proponowałbym małe, jednorazowe projekty. To pozwala szybko wygenerować pierwsze pieniądze, które mogę przeznaczyć na dalsze działania marketingowe.

Moje największe sukcesy i porażki w monetyzacji

Pamiętam, jak w mojej pierwszej pracy w call center, na przekór przełożonym, podniosłem średnią wartość koszyka. Wszyscy myśleli, że klienci będą uciekać od droższych pakietów, a ja wiedziałem, że dając im więcej wartości, zachęcam ich do kupowania. Sprzedaż wystrzeliła w kosmos.

Podobnie było w sprzedaży bezpośredniej, gdzie intuicyjnie wprowadziłem narzędzia do monitoringu. Szczęśliwy handlowiec to świadomy handlowiec – gdy wszystko jest zmierzone, nagle okazuje się, że nikt nie kłamie. To proste rozwiązanie zrewolucjonizowało naszą pracę.