

ΤΑ ΠΡΩΤΑ ΣΟΥ

10.000€

ONLINE



Leandros Karaiskakis

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@lkaraiskakis

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης

Online Έκδοση (e-book)
Πρώτη Κυκλοφορία: 2023

Αποκλειστική διανομή μέσω της ιστοσελίδας: www.lkaraiskakis.me/getyourbookyt
ή www.lkaraiskakis.me/getyourbook

Οποιαδήποτε μερική ή/και ολική αντιγραφή, αναδημοσίευση ή κυκλοφορία του περιεχομένου αυτού του συγγράμματος αποτελεί παραβίαση πνευματικών δικαιωμάτων και διώκεται ποινικά.

Σε περίπτωση που εντοπίσετε μερική ή ολική αναδημοσίευση/έκδοση του συγγράμματος αυτού στο ίντερνετ ή σε υλική μορφή σας παροτρύνουμε να την καταγγείλετε άμεσα στο support@lkaraiskakis.me.

© Λέανδρος Ηλία Καραϊσκάκης 2023

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis

Αφιερώσεις.

Αφιερωμένο στους γονείς μου, Ηλία και Δήμητρα αλλά και στην αδερφή μου Άννα. Χωρίς εσάς δεν θα ήμουν ο άνθρωπος που είμαι σήμερα, χωρίς την στήριξη σας δεν θα είχα καταφέρει τίποτα και χωρίς την αγάπη σας δε θα είχε νόημα να πετύχω τίποτα.

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis

ΕΙΣΑΓΩΓΗ.

ΠΡΟΣΟΧΗ! Αυτό το βιβλίο δε συστήνεται σε ανθρώπους που τους αρέσει η μετριότητα, έχουν αλλεργία στα χρήματα, ονειρεύονται σπάνια και μικρά, συμβιβάζονται εύκολα και πιστεύουν πως ο καλύτερος τρόπος να “πετύχουν” είναι να κάνουν τα ίδια πράγματα που τους έχουν κρατήσει στο επίπεδο που δεν τους ικανοποιεί.

Πριν ξεκινήσουμε, πριν σου αποκαλύψω τη συνταγή των 10.000€ θέλω να κάνουμε μια σιωπηλή συμφωνία μεταξύ μας, δεν έχει σημασία που εσύ απλά διαβάζεις και δε μιλάμε προσωπικά. Όσο γράφω αυτό το βιβλίο σκέφτομαι έναν έναν όλους εσάς που το διαβάζετε και θεωρώ πως θέλετε όντως να πετύχετε στη ζωή σας οικονομικά, επαγγελματικά, επιχειρηματικά κλπ. Η συμφωνία είναι η εξής:

Θέλω να συμφωνήσουμε πως ότι και αν έχει συμβεί στο παρελθόν, όσο κι αν έχεις προσπαθήσει να κάνεις κάτι δικό σου μέσω ίντερνετ και δεν είχε αποτέλεσμα, όσο χρόνο, χρήμα ή ενέργεια και αν έχεις επενδύσει που πήγαν χαμένα, όσα βίντεο κι αν είδες στο YouTube απελπισμένα ελπίζοντας ότι θα πέσεις στο ένα που επιτέλους θα σου βγάλει λεφτά, όσο κι αν έχεις απογοητευτεί, όσες φορές κι αν έχεις αποτύχει...

Υπάρχει λύση, υπάρχει τρόπος απλά δεν τον έχεις βρει ακόμα!

Συμφωνούμε;

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis

Επειδή μερικές φορές, το μόνο που χρειαζόμαστε οι άνθρωποι, είναι την ταπεινή πεποίθηση πως μπορούμε να κάνουμε κάτι και να επιμείνουμε σε αυτή την πεποίθηση μέχρι.... Μέχρι πότε; Μέχρι να φτάσεις εκεί που θες να φτάσεις!

Οι μόνοι άνθρωποι που έχω συναντήσει οι οποίοι ασχολήθηκαν με την online επιχειρηματικότητα και απέτυχαν είναι αυτοί που σταμάτησαν να προσπαθούν. Δεν έχω γνωρίσει ούτε έναν άνθρωπο που να προσπαθούσε και τελικά να μην πέτυχε. Μπορεί το πρώτο, το δεύτερο ή το όγδοο πράγμα που έκανε online να μη του βγήκε, μπορεί στην αρχή να τα βρήκε δύσκολα αλλά τελικά, ο άνθρωπος που δε θα σταματήσει είναι ο άνθρωπος που θα πετύχει.

Το να τα παρατάς είναι το μόνο εύκολο, το να σταματήσεις να πιστεύεις ότι υπάρχει τρόπος είναι η απλή λύση. Το δύσκολο είναι να συνεχίσεις να προσπαθείς, να συνεχίσεις να πιστεύεις ακόμα και όταν τα πράγματα δεν πάνε όπως τα θέλεις. Μπορεί η πρώτη σου προσπάθεια-online επιχείρηση να μην πάει καλά αλλά υπάρχουν πολλοί διαφορετικοί τρόποι να βγάλεις λεφτά κάνοντας κάτι δικό σου στο ίντερνετ.

Υπάρχουν εκατομμύρια άνθρωποι που το έχουν κάνει. Μπορείς να γίνεις ένας ακόμα που θα πετύχει αρκεί να μη σταματήσεις.

Η επιτυχία θα έρθει από δύο παράγοντες, τη νοοτροπία (αυτό που λέω τόση ώρα) και το όχημα (δηλαδή, τι είδους online επιχείρηση θα ξεκινήσεις). Τη νοοτροπία δυστυχώς δε μπορώ να στην δώσω, μπορώ να σε σπρώξω στη σωστή κατεύθυνση, να σε συμβουλέψω, όμως τελικά είναι δική σου υπόθεση να βρίσκεις την ψυχολογία και την ενέργεια να συνεχίζεις ακόμα και όταν τα πράγματα δυσκολεύουν.

Το όχημα όμως μπορώ να στο δώσω, αυτός είναι ο σκοπός αυτού του βιβλίου, να μοιραστώ μαζί σου τη συνταγή που έχει δημιουργήσει τον τελευταίο καιρό τεράστια εισοδήματα για πολλούς ανθρώπους σαν κι εσένα, ανθρώπους που πίστευαν ότι είναι δύσκολο, ότι θέλεις απίστευτο χρόνο ή κεφάλαιο για να πετύχεις και πολλές ακόμα περιοριστικές πεποιθήσεις που ίσως να σε προβληματίζουν και εσένα.

Θέλω όσο διαβάζεις το ebook να είσαι υπεύθυνος του νου σου. Ο εγκέφαλος μας είναι ένα φοβερό εργαλείο που οι περισσότεροι το χρησιμοποιούμε εις βάρος μας. Μπορεί να συμβεί, όσο διαβάζεις αυτό το βιβλίο ο εγκέφαλος σου να “κλωσήσει” κάπου και να σου πει:

“Αυτό δεν το ξέρω”

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis

“Δεν μπορώ να το κάνω”

“Και πώς θα γίνει αυτό”

“Όλα καλά είναι στη θεωρία”

Ή ένα σωρό άλλες βλακείες, επειδή σε έχει μάθει το περιβάλλον σου σε κάθε λύση να βρίσκεις ένα πρόβλημα. Μην ανησυχείς, όλοι ξεκινάμε έτσι. Το μυστικό είναι να μην αφήνεις τον εγκέφαλο σου να κάνει “κουμάντο”. Κάθε φορά που θα πιάνεις τον εαυτό σου να κάνει τέτοιες σκέψεις να θυμάσαι πως για κάθε πρόβλημα υπάρχει μια λύση!

Αν κάτι δεν το ξέρεις μπορείς να το μάθεις!

Αν κάτι δεν πιστεύεις ότι μπορείς να το κάνεις, μπορείς να μάθεις το πως από κάποιον που ξέρει!

Αν δεν καταλαβαίνεις πως θα γίνει κάτι, πρέπει να εμπιστευτείς ότι υπάρχει λύση, πολλοί το έκαναν πριν από εσένα!

Αν κάτι σου φαίνεται καλό (μόνο) στη θεωρία, υπονοώντας ότι στην πράξη δεν γίνεται, να θυμάσαι ότι πολλοί άνθρωποι έχουν βγάλει σοβαρά λεφτά!

Με ότι μάθεις σε αυτό το ebook, μπορώ να σου εγγυηθώ ότι αυτοί οι άνθρωποι:

Δεν ήταν πιο έξυπνοι από σένα.

Δεν είχαν περισσότερα λεφτά από εσένα.

Δεν είχαν περισσότερο ελεύθερο χρόνο στη διάθεση τους.

Δεν ήταν έμπειροι.

Στην αρχή νιώθανε το ίδιο χαμένοι όσο νιώθεις κι εσύ τώρα.

Η διαφορά ήταν ότι πίστεψαν πως υπάρχει λύση, δεν αφήσανε τον εγκέφαλο τους να τους λέει τι μπορούν και τι δε μπορούν να κάνουν και επιμείνανε μέχρι που “σπάσανε τον κώδικα”.

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis

Εφόσον το κάνανε αυτοί, μπορείς να το κάνεις κι εσύ.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1:

Ο καλύτερος τρόπος να δημιουργήσεις πλούτο

Ναι, πλούτο.

Όχι εισόδημα, όχι χαρτζιλίκι, όχι έξτρα λεφτά. Πλούτο.

Αλλά να ξεκαθαρίσουμε κάτι... Τι είναι πλούτος; Νιώθω πως αν ρωτήσεις 100 ανθρώπους αυτήν την ερώτηση το 80% θα απαντήσει κάτι του στυλ “πλούτος είναι να έχεις την οικογένεια σου” ή “να έχεις την υγεία σου” ή **(αυτό που θα περίμενες να ακούσεις)** “πλούτος είναι να έχεις πολλά λεφτά”.

Πόσα λεφτά;

Κανείς δε ξέρει ακριβώς. Άλλος θα σου πει ένα εκατομμύριο ευρώ, άλλος θα σου πει δέκα εκατομμύρια, εκατό εκατομμύρια, ένα δισεκατομμύριο και πάει λέγοντας. Η απάντηση διαφέρει ανάλογα με τη χώρα, την ηλικία του ανθρώπου που ρωτάς, τα σπάντα βιοτικού επιπέδου που έχει, το παρελθόν του, την οικογένεια του και πολλούς ακόμα παράγοντες. Όμως μιας και είναι δικό μου βιβλίο, πιστεύω πως μπορώ να δώσω έναν ορισμό του τι είναι πραγματικός πλούτος. Έχουμε και λέμε:

Πλούτος είναι να ξοδεύεις χρήματα χωρίς άγχος, χωρίς να τα μετράς και χωρίς να φοβάσαι ότι θα τελειώσουν. Ενώ ταυτόχρονα έχεις την ελευθερία να ζεις τη ζωή σου όπως θέλεις εσύ.

Αυτό για μένα σημαίνει να έχεις τριών ειδών ελευθερίες:

1. Χρονική ελευθερία. Να μη χρειάζεται να χτυπάς κάρτα, να δουλεύεις ωράριο, να παίρνεις άδεια για να κάνεις διακοπές ή να δεις την οικογένεια σου, να ξυπνάς όποτε

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis

Θέλεις, να κοιμάσαι όποτε θέλεις, να ταξιδεύεις όποτε κι όσο θέλεις και πάει λέγοντας, καταλαβαίνεις τι εννοώ.

2. Γεωγραφική ελευθερία. Να μπορείς να ζεις τη ζωή σου όπου θέλεις. Αν θες σήμερα να είσαι Ελλάδα, αύριο Αγγλία, την άλλη βδομάδα Νέα Υόρκη και το χειμώνα Μπαλί που έχει και ζέστη. Να μην είσαι υποχρεωμένος να βρίσκεσαι σε μια συγκεκριμένη τοποθεσία, πόλη ή χώρα.
3. Οικονομική ελευθερία. Δε νομίζω ότι χρειάζεται να πω πολλά για αυτή. Είναι ο συνδυετικός κρίκος που σου επιτρέπει να κάνεις τα παραπάνω. Είναι η δυνατότητα να ξοδεύεις χωρίς να αγχώνεσαι, χωρίς να κοιτάς το λογαριασμό σου να δεις αν σου φτάνουν τα λεφτά, χωρίς να θυσιάζεις πράγματα για εσένα και την οικογένεια σου επειδή “είσαι στενά”.

Απλό;

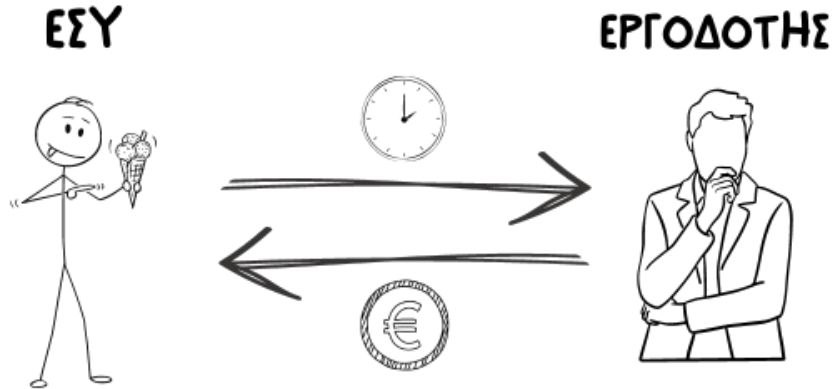
Έτσι νομίζω κι εγώ και πιστεύω συμφωνείς κι εσύ. Ο πλούτος δεν είναι ένα νούμερο, είναι ένα αίσθημα ασφάλειας και αυτοπεποίθησης. Εσύ μπορεί να νιώθεις ασφαλής και σίγουρος αν βγάζεις 5.000 ευρώ το μήνα, ο δίπλα σου μπορεί να θέλει τα μισά, ο παραδίπλα μπορεί να θέλει τα διπλάσια. Ίσως έχεις μια εικόνα το πόσα χρήματα θα σου δώσουν την απόλυτη ελευθερία ίσως και όχι, μπορείς να το αποφασίσεις διαβάζοντας αυτό το βιβλίο, μην ανησυχείς.

Αφού συμφωνούμε στο τι είναι ο πλούτος πρέπει να λύσουμε ένα άλλο ερώτημα. Πως τον αποκτούμε... Βασικά, ποιοι τρόποι υπάρχουν για να βγάλουμε χρήματα οι άνθρωποι;

1. Εισόδημα από υπαλληλική εργασία. Εδώ βρίσκεται η πλειοψηφία. Νομίζω ξέρεις τι είναι, δουλεύεις κάπου, έχεις έναν εργοδότη, του δίνεις το χρόνο σου και κάθε μήνα σου δίνει κάποια χρήματα για το χρόνο που αφιέρωσες για τη δουλειά αυτή. Αν μπορούσαμε να απεικονίσουμε το εισόδημα από υπαλληλική εργασία το διάγραμμα θα ήταν κάπως έτσι:

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis



Αριστερά είσαι εσύ (με ένα παγωτό επειδή σε όλους αρέσει το παγωτό) που δίνεις το χρόνο σου επειδή ο εργοδότης σου θα σου δώσει για αντάλλαγμα χρήματα, έναν μισθό. Είναι ο πιο απλός τρόπος να δημιουργήσεις εισόδημα, μπορούν να το κάνουν σχεδόν όλοι. Όμως έχει και κάποια βασικά προβλήματα τα οποία διαγραμματικά θα έμοιαζαν κάπως έτσι:



Οικονομική ελευθερία



Χρονική ελευθερία



Γεωγραφική ελευθερία

- Οικονομική ελευθερία στις περισσότερες περιπτώσεις δεν έχεις. Παρόλο που υπάρχουν δουλειές που πληρώνουν καλά χρήματα πιστεύω ότι ο περισσότερος κόσμος, με το εισόδημα της δουλειάς του, δεν έχουν το συναίσθημα ασφάλειας

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis

και αυτοπεποίθησης που περιγράψαμε πιο πριν. Το εισόδημα τους είναι συγκεκριμένο, δε θα μεγαλώσει πολύ με τα χρόνια και τους επιτρέπει να καλύπτουν τα βασικά τους έξοδα και ίσως κάποιες προσωπικές απολαύσεις όπως ταξίδια, δώρα κλπ.

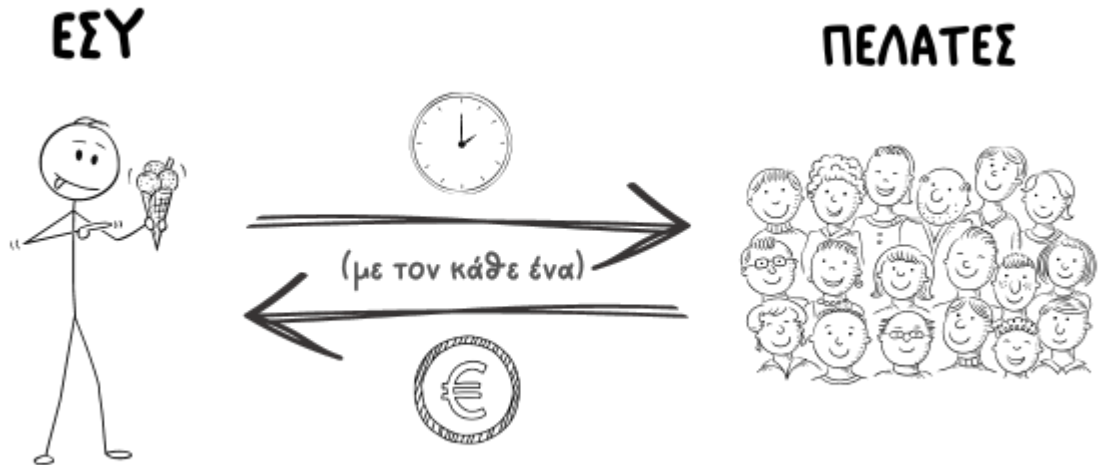
- Χρονική ελευθερία υπάρχει σχετικά καθώς στις περισσότερες περιπτώσεις η δουλειά σε απασχολεί 8 ώρες από τη μέρα σου και μετά ο υπόλοιπος χρόνος ή/και τα Σαββατοκύριακα σου ανήκουν. Ωστόσο σε καμία περίπτωση δεν θεωρείσαι ελεύθερος καθώς, κάποιος άλλος ελέγχει το πρόγραμμα σου και αναγκάζεσαι να ζήσεις τη ζωή σου, στα πλαίσια που σου επιτρέπει η δουλειά σου.
- Γεωγραφική ελευθερία υπάρχει, πρακτικά, μηδενική αλλά εξακολουθείς να έχεις κάποια ελευθερία, μερικές εβδομάδες το χρόνο που είναι οι διακοπές σου, στις οποίες είσαι απόλυτα ελεύθερος να πας όπου θες αρκεί να είσαι πίσω έγκαιρα για να πιάσεις δουλειά.

Όμως υπάρχει κι άλλος τρόπος να δημιουργήσεις εισόδημα ο οποίος είναι και αρκετά δημοφιλής στην Ελλάδα:

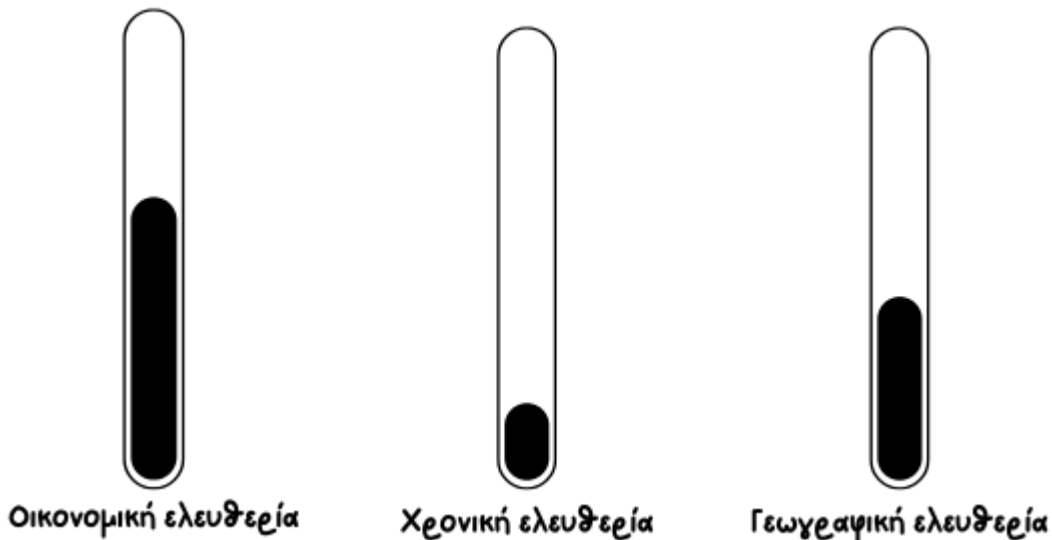
2. Εισόδημα από αυτοαπασχόληση. Σε αυτήν την κατηγορία ανήκει ένα αρκετά μεγάλο ποσοστό του πληθυσμού. Στην ουσία δεν έχεις έναν εργοδότη αλλά πολλούς, απλά τους ονομάζεις “πελάτες”. Σε αυτήν την περίπτωση παρέχεις κάποια υπηρεσία που ο περισσότερος κόσμος δεν μπορεί να κάνει μόνος του και την κάνεις για αυτούς. Είσαι αυτό που ονομάζουμε ελεύθερος επαγγελματίας. Είσαι αφεντικό του εαυτού σου. Δεν έχεις συγκεκριμένο πρόγραμμα αλλά αυτό τις περισσότερες φορές βγαίνει σε κακό καθώς αναγκάζεσαι να δουλεύεις εκτός ωραρίου, να αντιμετωπίζεις αγενής πελάτες, να κάνεις την δουλειά σου και ότι άλλο μπορεί να χρειαστεί. Μπορεί στα χαρτιά να έχεις επιχείρηση αλλά στην ουσία δεν έχεις την ελευθερία που σου δίνει η επιχειρηματικότητα. Αν μπορούσαμε να απεικονίσουμε διαγραμματικά το πως βγάζεις το εισόδημα σου θα ήταν κάπως έτσι:

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis



Αριστερά είσαι εσύ που ανταλλάσσεις χρόνο ξεχωριστά με τον κάθε πελάτη σου όποια υπηρεσία και αν παρέχεις (διατροφολόγος, γυμναστής, δικηγόρος, σύμβουλος, ψυχολόγος, υδραυλικός, ηλεκτρολόγος, ψυκτικός κλπ) και αυτοί σε αντάλλαγμα σου δίνουν ένα χρηματικό αντίτιμο για τις υπηρεσίες σου. Όμως και με αυτή τη μέθοδο υπάρχουν κάποια θέματα:



- Έχεις σαφώς μεγαλύτερο εισόδημα καθώς λαμβάνεις χρήματα από πολλά άτομα και όχι μόνο από ένα. Ανάλογα με το πόσο σπάνια είναι η υπηρεσία που

Τα πρώτα σου 10.000€ online

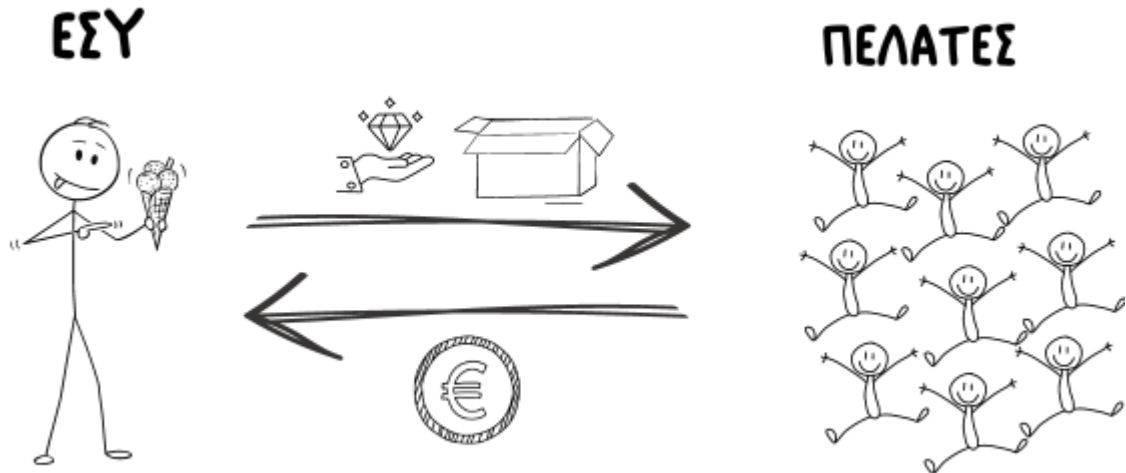
Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis

προσφέρεις μπορείς να χρεώσεις σημαντικά περισσότερα χρήματα και γενικά έχεις προοπτική πολύ καλών χρηματικών απολαβών. Βέβαια υπάρχει ταβάνι στο εισόδημα σου καθώς και πάλι ανταλλάσσεις χρόνο για χρήμα σε κάποιο βαθμό οπότε μπορείς να χωρέσεις περιορισμένο αριθμό πελατών στις εικοσιτέσσερις ώρες που έχει η μέρα σου.

- Εδώ όμως τα χαλάμε καθώς όσο περισσότερους πελάτες έχεις (όσο πιο πολλά λεφτά βγάζεις) τόσο πιο πολύ μειώνεται ο χρόνος σου. Καταλήγεις να έχεις ελάχιστο χρόνο και ακόμα και όταν έχεις ελεύθερο χρόνο μπορεί να προκύψει κάποιο πρόβλημα που μόνο εσύ μπορείς να το αντιμετωπίσεις.
 - Ανάλογα με την υπηρεσία που προσφέρεις μπορείς να έχεις από ελάχιστη έως κάποια γεωγραφική ελευθερία. Ενδεχομένως να μπορείς να εξασκήσεις το επάγγελμα σου σε διαφορετικές πόλεις ή χώρες αλλά στις περισσότερες περιπτώσεις είσαι αναγκασμένος να μείνεις σε ένα μέρος και ίσως να κάνεις δύο εβδομάδες διακοπές κάθε χρόνο. Κατά κανόνα όμως δεν έχεις και πολλή γεωγραφική ελευθερία.
3. Εισόδημα από επιχειρηματική δραστηριότητα. Τι σημαίνει αυτό; Επιχείρηση, ορίζω ως ένα σύστημα που έχει τη δυνατότητα να φέρει εισόδημα ανεξάρτητα από το πόσο χρόνο αφιερώνεις. Δηλαδή να μη χρειάζεται να δουλεύεις οκτώ, δέκα ή δώδεκα ώρες (ή ακόμα και όλη τη μέρα) για να βγάλεις χρήματα. Έχει την προοπτική να σου δημιουργήσει παθητικό εισόδημα που λέμε και στο χωριό μου. Μπορεί αυτό να μη γίνει από την πρώτη μέρα, να χρειαστεί κάποιο καιρό να το χτίσεις, να χρειαστεί ενεργητική δουλειά όμως με τον καιρό σου δίνει τη δυνατότητα να ασχολείσαι λιγότερο και να βγάζεις τα ίδια ή και περισσότερα λεφτά όσο περνάει ο καιρός. Η επιχείρηση βγάζει χρήματα πουλώντας ένα προϊόν ή προσφέροντας μια υπηρεσία που μια ομάδα ανθρώπων (που λέγονται πελάτες) είναι διατεθειμένοι να ανταλλάξουν χρήματα για αυτή.

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@lkaraiskakis



Εδώ βλέπουμε εσένα, να προσφέρεις μέσω της επιχείρησής σου αξία σε μια ομάδα ανθρώπων (πελάτες) με τη μορφή προϊόντος ή υπηρεσίας. Οι πελάτες λαμβάνουν κάτι που για αυτούς λύνει ένα πρόβλημα και προσθέτει αξία στη ζωή τους και ως αντάλλαγμα λαμβάνεις κάποια χρήματα.

Όπως καταλαβαίνεις, ο τρόπος αυτός έχει πολύ μεγαλύτερη προοπτική ελευθερίας σε όλους τους τομείς.



Οικονομική ελευθερία



Χρονική ελευθερία



Γεωγραφική ελευθερία

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis

- Μπορείς να δημιουργήσεις απόλυτη οικονομική ελευθερία καθώς το προϊόν είναι ένα, οπότε δεν σου παίρνει περισσότερο χρόνο για όσο πιο πολλά πουλάς. Αφιερώνεις κάποιο χρόνο να βρεις τι θα πουλάς και μετά το μόνο που μένει είναι να το μαρκετάρεις. Δεν υπάρχει κανένα όριο στο πόσα χρήματα μπορείς να βγάλεις καθώς το εισόδημα σου δεν περιορίζεται από το πόσο χρόνο αφιερώνεις, περιορίζεται μόνο από το πόσο μεγάλη είναι η ανάγκη που λύνεις και κατά πόσο αποτελεί πρόβλημα για τους πιθανούς πελάτες σου.
- Με μια επιχείρηση μπορείς να δημιουργήσεις και χρονική ελευθερία. Ίσως όχι απόλυτη, καθώς πιστεύω, πως απόλυτη χρονική ελευθερία σημαίνει πως δεν δουλεύεις ποτέ ή δεν αφιερώνεις καθόλου χρόνο στη δουλειά σου. Δηλαδή είτε εκεί που ζεις εσύ βρέχει λεφτά και όχι νερό είτε βρήκες λεφτά έτοιμα. Υποθέτω πως δεν είσαι τεμπέλης και δεν έχεις πρόβλημα με το να αφιερώσεις χρόνο για να χτίσεις κάτι που αξίζει και μετά από κάποιο καιρό να αφιερώνεις κάποιες ώρες την ημέρα ή την εβδομάδα για να το συντηρείς.
- Επίσης γεωγραφική ελευθερία έχεις απόλυτη. Αν έχεις ένα σύστημα online ή offline που μπορεί να δουλέψει χωρίς εσένα τότε εσύ μπορείς να βρίσκεσαι οπουδήποτε στον κόσμο ή στη χώρα που θέλεις. Μπορείς να επιλέξεις να ζεις στο χωριό σου, στην Ινδία, στην Αμερική κλπ. Εγώ προσωπικά επέλεξα να ζω στο Μπαλί.

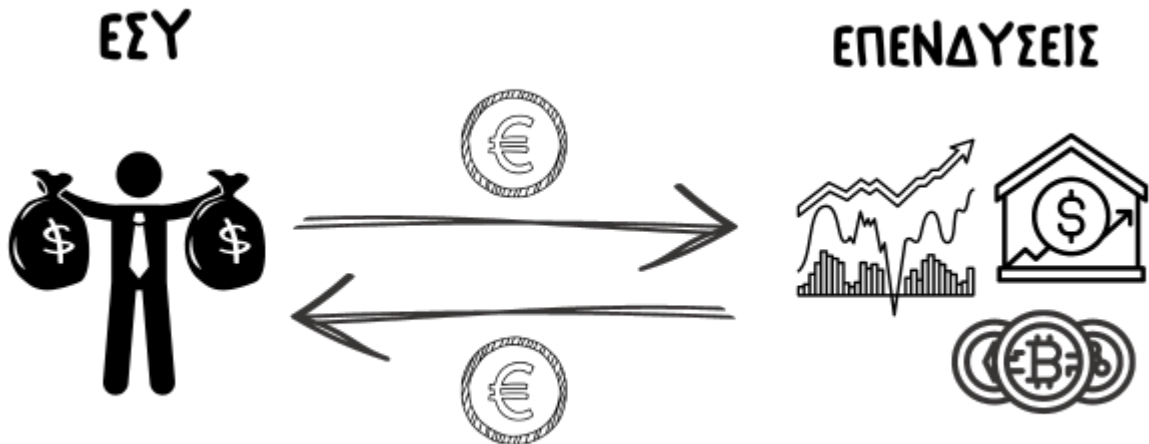


4. Εισόδημα από επενδύσεις. Σε αυτήν την περίπτωση έχεις βάλει τα χρήματα σου να δουλεύουν για σένα και κάθε μήνα σου παράγουν άλλα χρήματα με τα οποία καλύπτεις και με το παραπάνω το κόστος ζωής σου. Προφανώς χρειάζεται να έχεις ένα τεράστιο

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis

κεφάλαιο της τάξης των εκατοντάδων χιλιάδων ευρώ διαθέσιμο για να τα επενδύσεις σε μετοχές, δείκτες, ακίνητα, επιχειρήσεις άλλων, κρυπτονομίσματα ή σε κάποια άλλη μορφή επένδυσης.



Εννοείται ότι αυτό είναι το σημείο που θέλουμε να φτάσουμε όλοι, το σημείο της απόλυτης ελευθερίας. Τα χρήματά μας να παράγουν χρήματα. Να μη χρειάζεται πια να δουλεύουμε, να μην έχουμε άγχος, να μπορούμε να βγούμε στη σύνταξη όσο χρονών και αν είμαστε. Απλά το πρόβλημα με αυτό είναι ότι λιγότερο από 1% των ανθρώπων που διαβάζουν αυτό το βιβλίο μπορεί ρεαλιστικά να βρεθεί σε αυτό το σημείο καθώς:

- α) Χρειάζεται να έχεις αρκετές εκατοντάδες χιλιάδες ευρώ κεφάλαιο που δε σε πειράζει να τα δεσμεύσεις σε επενδύσεις
- β) Πρέπει να ξέρεις πως να επενδύσεις σωστά αυτά τα χρήματα ώστε να μη τα χάσεις
- γ) Πρέπει να επιλέξεις το κατάλληλο επενδυτικό όχημα ώστε να έχεις σταθερά κέρδη που θα καλύπτουν τις ανάγκες σου

Οπότε ας πούμε πως παρόλο που αυτός είναι ο ιδανικός προορισμός για όλους μας, δεν είναι εύκολο να ξεκινήσεις από εκεί κατευθείαν.

Ποιο είναι το συμπέρασμα;

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@lkaraiskakis

Αν διαβάζεις αυτό το βιβλίο κατά πάσα πιθανότητα ξέρεις ήδη ότι ο τρίτος τρόπος παραγωγής εισοδήματος είναι ο καλύτερος, δηλαδή το να ξεκινήσεις μια δική σου επιχείρηση. Ωστόσο παρόλο που μπορεί να το ξέρεις αυτό, είναι πολύ λογικό να σου δημιουργείται η λογική απορία “Τι επιχείρηση να ξεκινήσω”. Σε αυτό το σημείο να κάνουμε μια σύντομη διένεξη στο γεγονός ότι υπάρχουν πολλές διαφορετικές επιχειρήσεις που μπορείς να ξεκινήσεις.

Θα μπορούσαμε να αφιερώσουμε σελίδες ολόκληρες για να τις αναλύσουμε όλες αλλά πιστεύω πως αυτό θα κουράσει και δεν θα έχει και κάποια σκοπιμότητα. Ήδη ξέρεις, κατά πάσα πιθανότητα, πως ασχολούμαι με την online επιχειρηματικότητα και αυτή θα ήταν η βασική διαφοροποίηση που θα ήθελα να σας εξηγήσω στην παρακάτω ενότητα.



ONLINE

VS



ΠΑΡΑΔΟΣΙΑΚΗ

Online VS Παραδοσιακή Επιχειρηματικότητα

Οι επιχειρήσεις, πλέον, μπορούν να χωριστούν και στις εξής δύο κατηγορίες ανάλογα με το είδος τους: online επιχείρηση, παραδοσιακή επιχείρηση. Οι διαφορές τους επιγραμματικά είναι οι εξής:

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis

Παραδοσιακή επιχείρηση:

- Βρίσκεται σε ένα φυσικό κατάστημα-μαγαζί
- Συχνά χρειάζονται υπάλληλοι για να λειτουργήσει
- Η περιοχή που βρίσκεσαι περιορίζει τους πιθανούς πελάτες σου
- Πληρώνεις ενοίκιο και λογαριασμούς
- Όλες οι λειτουργίες της επιχείρησης (ή η πλειοψηφία αυτών) γίνονται με φυσική παρουσία

Online Επιχείρηση:

- Βρίσκεται στο ίντερνετ, δεν έχει φυσική παρουσία
- Δεν απαιτεί υπαλλήλους
- Δεν υπάρχει “τοπικός ανταγωνισμός”
- Δεν πληρώνεις ενοίκιο
- Όλες οι λειτουργίες της επιχείρησης (ή η πλειοψηφία αυτών) γίνονται μέσω ίντερνετ

Εννοείται πως υπάρχουν πολλές ακόμα διαφορές αλλά δε νομίζω πως έχει νόημα να τις αναλύσουμε όλες καθώς σίγουρα έχεις ακούσει για την online επιχειρηματικότητα και κατανοείς την ανωτερότητα της. Μπορεί ο οποιοσδήποτε να κάνει κάτι δικό του αν απλά έχει μία σύνδεση στο ίντερνετ και έναν υπολογιστή για να λειτουργήσει την επιχείρηση του. Το 90% των online επιχειρήσεων απαιτούν μια σύνδεση στο ίντερνετ και το μυαλό ενός ανθρώπου που θέλει να ασχοληθεί (εσένα δηλαδή).

Από τότε που μπήκε το ίντερνετ στις ζωές μας έχει γίνει “viral” και μόδα το να βγάζουν άτομα χρήματα από τον υπολογιστή τους από όπου κι αν βρίσκονται στον κόσμο, δουλεύοντας στον ελεύθερο τους χρόνο.

Προσωπικά ήρθα πρώτη φορά σε επαφή με την online επιχειρηματικότητα όταν ήμουν δεκαπέντε ετών. Τότε έμαθα πρώτη φορά ότι μπορούσα να λύσω κάποιο πρόβλημα που έχει μια ομάδα ανθρώπων, μέσω του ίντερνετ, και να δημιουργήσω ένα εισόδημα έτσι. Τότε βέβαια δεν ήμουν και 100% σίγουρος πως μπορείς να δημιουργήσεις μεγάλο εισόδημα μέσω ίντερνετ καθώς υπήρχε ακόμα η προκατάληψη πως “αυτά τα πράγματα” δεν δουλεύουν, πως είναι απάτες ή πως πετυχαίνουν μόνο “κομπιουτεράκιδες” που το’χουν με την τεχνολογία.

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis

Τον πρώτο καιρό απλά έψαχνα, τι διαφορετικές επιλογές έχει ένας άνθρωπος που θέλει να κάνει κάτι δικό του, για εισόδημα, μέσω ίντερνετ. Έτσι έμαθα διάφορες νέες λέξεις όπως: affiliate marketing, digital marketing, dropshipping, digital products. Όπως οποιοσδήποτε αρχάριος που ανακάλυψε ένα νέο κόσμο απεριόριστης πληροφορίας έκανα το προφανές.

Ποιο είναι το προφανές;

Μήπως το ότι διάλεξα κατευθείαν ένα συγκεκριμένο μοντέλο online επιχειρηματικότητας και αφιερώθηκα σε αυτό μέχρι να πετύχω; Όχι. Μήπως πέταγα σαν πεταλούδα από το ένα μοντέλο στο άλλο, χωρίς να αφιερώνω ιδιαίτερο χρόνο και προσπάθεια για να δώ αποτέλεσμα; Φυσικά.

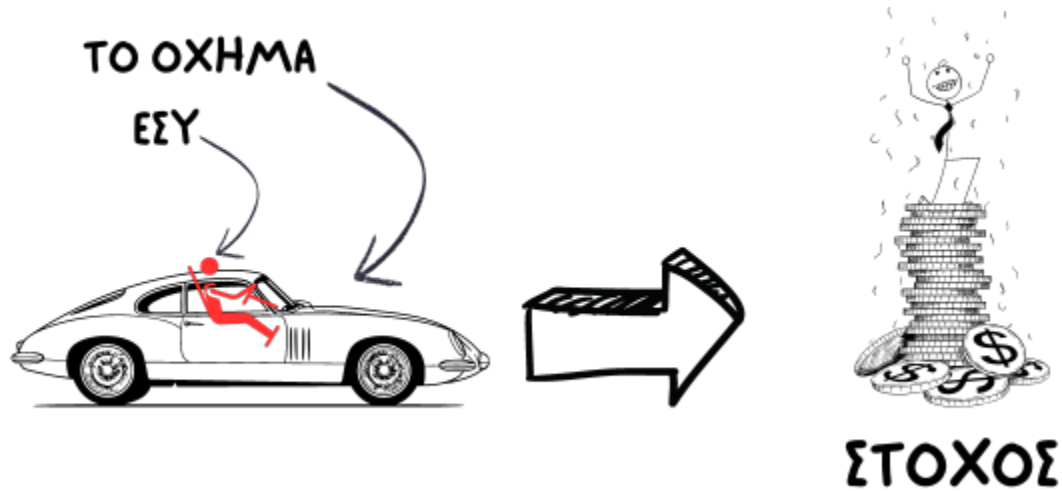
Αυτό το λάθος από τη μία μου στοίχισε σε χρόνο. Περνούσα ώρες κάθε μέρα κάνοντας έρευνα, βλέποντας βίντεο, μαθαίνοντας νέα πράγματα, απορροφώντας πληροφορίες, ακούγοντας γνώμες και (κυρίως) ρωτώντας τον εαυτό μου γιατί δε βγάζω λεφτά ενώ ξέρω τόσα πράγματα.

Από την άλλη μου επέτρεψε να αναπτύξω διαφορετικές δεξιότητες και κριτική σκέψη, εφόδια που μου επέτρεψαν να δημιουργήσω γρήγορα αποτελέσματα όταν τελικά δεσμεύτηκα σε ένα μοντέλο online επιχειρηματικότητας και αφιέρωσα τον απαραίτητο χρόνο. Η γνώση από μόνη της είναι εν δυνάμει δύναμη (δηλαδή δεν αξίζει και πολλά), η εφαρμοσμένη γνώση όμως είναι αυτή που μπορεί να αλλάξει τα πάντα!

Ίσως και εσύ να είσαι στη φάση τώρα που ψάχνεις διάφορα πράγματα, βλέπεις βιντεάκια, επενδύεις χρόνο στη γνώση σου αλλά δεν έχεις βρει αυτό το κάτι που θα σου βγάλει λεφτά. Αυτό το κάτι το ονομάζουμε όχημα. Τι είναι όχημα; Όχημα είναι το μοντέλο online επιχειρηματικότητας που θα σε πάει στον προορισμό σου, δηλαδή στο εισόδημα που θες να βγάζεις.

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis



Οχήματα υπάρχουν πολλά, αρκετά από αυτά δουλεύουν αλλά αργότερα σε αυτό το βιβλίο θα σου δώσω τη συνταγή για το πως μπορείς να ξεκινήσεις το πιο κερδοφόρο όχημα που υπάρχει αυτή τη στιγμή με τη μεγαλύτερη φιλικότητα προς αρχάριους. Αυτό σημαίνει πως είτε είναι η πρώτη σου ημέρα στην online επιχειρηματικότητα είτε κλείνεις την πρώτη σου δεκαετία μπορείς να εφαρμόσεις το όχημα αυτό και να έχεις τρομερά κέρδη.

Πόσα;

Όσα θές.

Παρακάτω σου έχω επισυνάψει αποτελέσματα ανθρώπων που συνεργαστήκαμε προσωπικά οι οποίοι ακολούθησαν τα βήματα που θα μάθεις κι εσύ σε λίγο.

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis

*ΣΤΟΝ ΠΡΩΤΟ ΤΟΥ ΜΗΝΑ



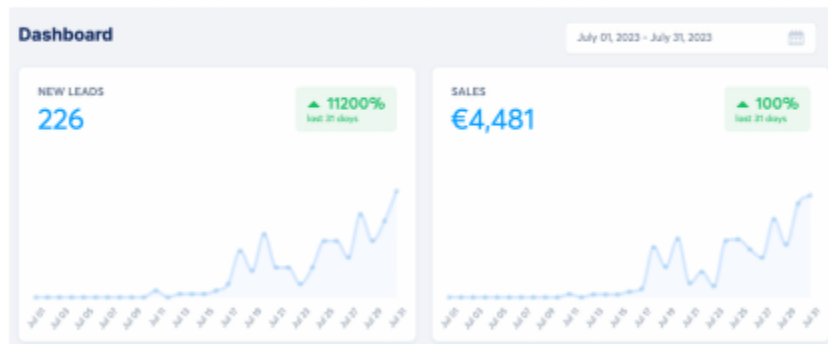
*ΜΈΣΑ ΣΕ 1 ΕΒΔΟΜΑΔΑ



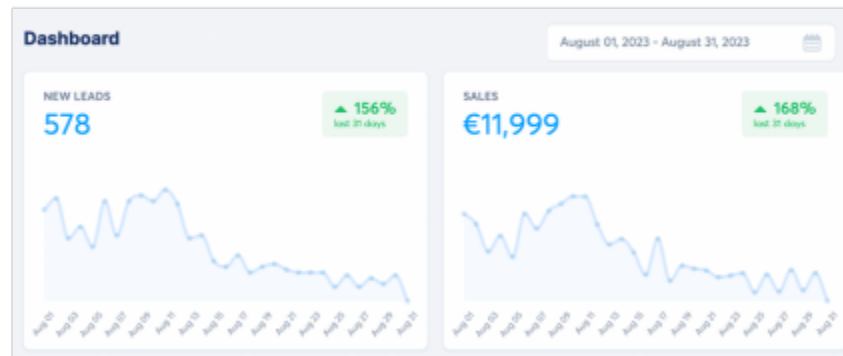
Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis

* Μέσα σε 1 μήνα



* Μέσα σε 1 μήνα



Αν σου φαίνεται πολύ, τότε μπορώ να σου πω με απόλυτη σιγουριά πως το ίδιο ακριβώς πίστευαν και οι άνθρωποι που φέρανε το αποτέλεσμα αυτό πριν το φέρουνε. Αυτό συμβαίνει επειδή οι άνθρωποι δεν είμαστε προγραμματισμένοι να σκεφτόμαστε μεγάλα. Έχουμε συνηθίσει να συμβιβάζομαστε με τα λίγα. Έχουμε υιοθετήσει φράσεις όπως το “Όποιος πάει για τα πολλά χάνει και τα λίγα”, “Τα χρήματα δεν φέρνουν την ευτυχία” ή από την άλλη ακούμε φράσεις που περιορίζουν τη δυνατότητα μας να προσεγγίσουμε και να βγάλουμε χρήματα όπως “Τα χρήματα είναι κακά”, “Δε γίνεσαι πλούσιος χωρίς να είσαι λαμόγιο”, “Γεννήθηκε με

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis

το ασημένιο κουτάλι στο στόμα” και λοιπές μπούρδες που μας έχει ψιθυρίσει τόσο πολύ το περιβάλλον μας που τα έχουμε κάνει κομμάτι της ταυτότητας μας.

Δε γίνεται να θες να βγάλεις χρήματα ενώ ταυτόχρονα πιστεύεις οποιαδήποτε από τις παραπάνω φράσεις ή παρόμοιες. Είναι σα να θες να βγεις πρώτος σε αγώνα ταχύτητας εκατό μέτρων ενώ μέσα σου πιστεύεις πως όλοι οι νικητές είναι ντοπαρισμένοι και για αυτό βγαίνουν πρώτοι ή πως ανήκουν σε κάποια μυστική οργάνωση που στήνει τους αγώνες. Αφαιρείς δύναμη από τον εαυτό σου. Το μυαλό σου ότι του πεις, αυτό θα πιστέψει. Είτε του πεις ότι θέλεις χίλια ευρώ το μήνα είτε του πεις πως θέλεις εκατό χιλιάδες ευρώ το μήνα το μήνυμα που λαμβάνει είναι το ίδιο.

Αν, πάλι, το ταίζεις με αηδίες που έχουν αρνητική ενέργεια απέναντι στο χρήμα, δε θα μπορείς ποτέ σου να έχεις στα χέρια σου χρήματα. Ακόμα και όταν βγάζεις καλά λεφτά με κάποιο μαγικό τρόπο θα παρατηρείς ότι τα χρήματα γλιστράνε από τα χέρια σου, δεν σου μένει τίποτα.

Αφού θα ονειρευτείς έτσι κι αλλιώς... Γιατί να μην ονειρευτείς μεγάλα πράγματα;

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2:

Το μαγικό όχημα

Οπότε, συμφωνούμε πως ο καλύτερος τρόπος να δημιουργήσεις σοβαρό εισόδημα ενώ ταυτόχρονα χτίζεις την οικονομική, χρονική και γεωγραφική σου ελευθερία είναι το να δημιουργήσεις ένα σύστημα που θα παράγει εισόδημα για εσένα, δηλαδή μια επιχείρηση.

Επίσης είπαμε για τα δύο είδη επιχειρήσεων, το πως και το που διαφέρουν και γιατί η online επιχείρηση είναι πιο εύκολο να την ξεκινήσεις αλλά και να τη λειτουργήσεις. Κατανοήσαμε πως για έναν αρχάριο που δεν έχει μπάτζετ, δεν έχει μεγάλη γνώση της αγοράς ή δεν κατέχει κάποια συγκεκριμένη τεχνική δεξιότητα ή εξειδικευμένη γνώση το να ξεκινήσει μια online επιχείρηση είναι, μάλλον, μονόδρομος.

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@lkaraiskakis

Τέλος, πριν λίγο εξηγήσαμε την έννοια του οχήματος. Αναφέραμε, πως το όχημα είναι αυτό που θα κάνει τη διαφορά, η μέθοδος με την οποία θα ασχοληθείς για να δημιουργήσεις το αποτέλεσμα που θέλεις. Ξεκαθαρίσαμε πως υπάρχουν πολλά οχήματα όμως σε αυτό το βιβλίο ο σκοπός μου είναι να μοιραστώ μαζί σου το πιο πρόσφατο όχημα που ανακάλυψα το οποίο έχει δημιουργήσει εξαιρετικά αποτελέσματα σε Έλληνες που το εφάρμοσαν αυτόν τον καιρό.

Οπότε μετά από όλα αυτά είμαι σίγουρος πως μια ερώτηση κάνει το μυαλό σου να κουδουνίζει...

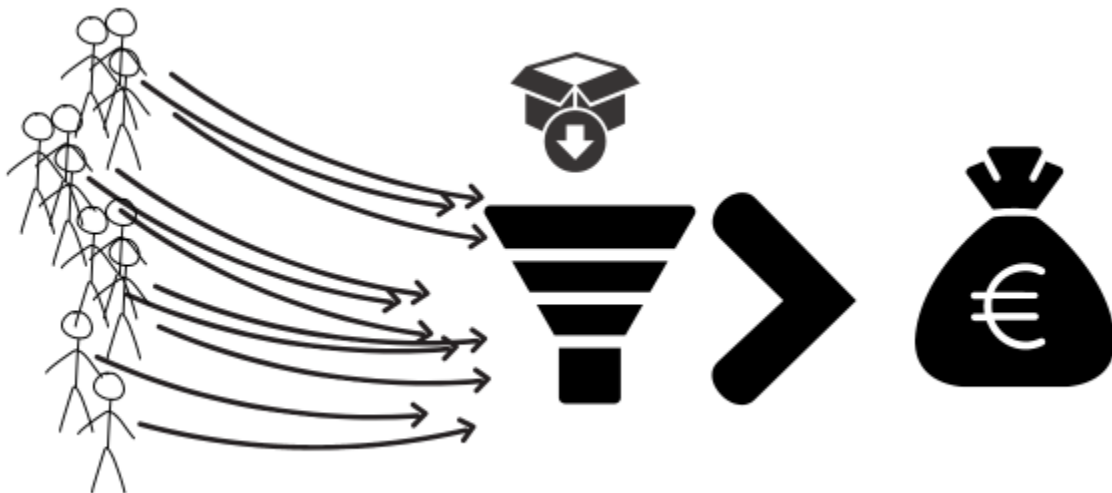
Ποιο είναι αυτό το όχημα;;;

Ονομάζεται AI Digital Dropselling. Ξέρω, δε σου λέει κάτι οπότε πάμε να το αναλύσουμε περισσότερο.

AI: Επειδή χρησιμοποιεί τη δύναμη της τεχνητής νοημοσύνης σε κάποια σημεία.

Digital: Επειδή περιλαμβάνει πώληση ψηφιακών προϊόντων

Dropselling: Η διαδικασία κατά την οποία δεν παράγουμε ένα ψηφιακό προϊόν από το 0 αλλά το εμπνεόμαστε, το βελτιώνουμε και το πουλάμε.



Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis

Πάμε να δούμε τι συμβαίνει στο AI Digital Dropselling (AIDD):

1. Στέλνουμε άτομα, υποψήφιους πελάτες, μέσω του μάρκετινγκ
2. Προσγειώνονται σε ένα sales funnel (χωνί πωλήσεων)
3. Περνάνε μέσα από το sales funnel (funnel) όπου αγοράζουν το ψηφιακό προϊόν
4. Βγάζουμε χρήματα

Ξέρω ότι όλα αυτά σε πρώτη φάση σου φαίνονται περίεργα οπότε πάμε να τα δούμε βήμα βήμα.



Το προϊόν είναι ένα πολύ βασικό κομμάτι αυτής της μεθόδου για πολλούς λόγους. Ο βασικότερος από όλους είναι πως κάτι θα πρέπει να δώσεις στους ανθρώπους για αντάλλαγμα τα χρήματα τους. *Αυτό το κάτι είναι το προϊόν.*

Όλες οι συναλλαγές και οι αγοραπωλησίες στον κόσμο είναι κατά βάση μία ανταλλαγή αξίας. Σου δίνω κάτι που θα προσφέρει αξία στη ζωή σου και για αντάλλαγμα μου δίνεις κάτι που θα προσφέρει αξία στη δική μου. Οπότε, το προϊόν που θα πουλήσουμε πρέπει να δίνει αρκετή αξία στους ανθρώπους, που θα το μαρκετάρουμε έτσι ώστε να το αγοράσουνε.

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis

Στην διαδικτυακή επιχείρησή σου το καλό είναι πως δεν χρειάζεται να αφιερώσεις εβδομάδες από το χρόνο σου, χιλιάδες από τα χρήματά σου για να κάνεις έρευνα και να φτιάξεις ένα 100% ολοκαίνουριο, καινοτόμο προϊόν από το μηδέν που θα ξετρελάνει την αγορά και θα κερδίσει βραβεία και άλλα τέτοια. Γιατί; γιατί ο κόσμος του ίντερνετ διαφέρει πολύ από τον κόσμο της παραδοσιακής επιχειρηματικότητας.

Αν πας να ξεκινήσεις μια εταιρεία πρέπει να κάνεις αυτό που λέμε product research & development ώστε να βεβαιωθείς ότι το προϊόν σου είναι αρκετά καλό για να βγει στην αγορά. Η έρευνα αυτή πέρα από το κόστος που θα έχει σε περιορίζει επίσης και στο πόσο γρήγορα μπορεί να ξεκινήσει η εταιρεία σου να βγάζει χρήματα. Όμως, στην online επιχειρηματικότητα τα πράγματα είναι πιο απλά επειδή υπάρχει ο κανόνας της αντιγραφής.

Τι είναι ο κανόνας της αντιγραφής; Όταν βρίσκεις ένα προϊόν (ψηφιακό στη δική μας περίπτωση) που βλέπεις ότι πουλάει πολύ αυτή τη στιγμή και πας να πουλήσεις το ίδιο. Όχι ακριβώς το ίδιο -copy paste- αλλά ίδιο θέμα, λύνει το ίδιο πρόβλημα, θα πουληθεί στο ίδιο κοινό. Έτσι λοιπόν μπορείς να έχεις επιτυχία στην online επιχείρησή σου με ένα προϊόν που ξέρεις ότι θα πάει καλά επειδή βγάζει ήδη χρήματα για άλλους.

Πάμε να δούμε λοιπόν τα βήματα για να το κάνεις αυτό σωστά και νόμιμα.

1: Επιλογή niche

Niche είναι μια πολύ συγκεκριμένη κατηγορία ανθρώπων που μεταξύ τους έχουν κοινά ενδιαφέροντα, ίδιες ανησυχίες ή ίδιες αγοραστικές συνήθειες. Στη δική μας περίπτωση θα χρειαστεί να βρεις ένα συγκεκριμένο niche ώστε να βρούμε μετά τι πρόβλημα έχουν οι άνθρωποι αυτοί ώστε να πάμε να τους το λύσουμε. Θα σου δώσω μερικά παραδείγματα για να καταλάβεις τι εννοούμε όταν λέμε “συγκεκριμένο niche”:

- Ανύπαντρες μητέρες 30-40 χρονών που φοβούνται ότι πέρασε η ευκαιρία τους για να βρουν τον ιδανικό σύντροφο
- Άτομα 35-50 χρονών που θέλουν να εξασφαλίσουν το μέλλον τους και να βγάλουν παθητικό εισόδημα
- Κορίτσια ηλικίας 20-30 χρονών που θέλουν να σκαρφαλώσουν ψηλά στην εταιρική κλίμακα και να κάνουν καριέρα αλλά δεν ξέρουν από που να ξεκινήσουν
- Αγόρια 18-25 χρονών που θέλουν να φτιάξουν σώμα μέχρι το καλοκαίρι

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis

Αυτά είναι μόνο παραδείγματα, δεν είναι για να τα πάρεις κυριολεκτικά και να τα αντιγράψεις. Πρέπει να βρεις ένα δικό σου niche. Πως το κάνουμε αυτό; Μπορούμε να το πετύχουμε κάνοντας στον εαυτό μας μερικές ερωτήσεις και σημειώνοντας τις απαντήσεις.

1. Τι πρόβλημα είχα που ξεπέρασα;

Μπορεί να μη το σκέφτεσαι αλλά ανήκεις ή ανήκες σε ένα παραπάνω niche. Αν έχασες πολλά κιλά, αν έχτισες μυες, αν κέρδισες μια/έναν σύντροφο που αγαπάς, κέρδισες έναν αγώνα, έμαθες κάποια ξένη γλώσσα ή μια δεξιότητα. Οπότε εφόσον ανήκεις σε κάποιο niche ξέρεις τι ένιωθες πριν πετύχεις αυτό που πέτυχες, πως ήταν η καθημερινότητα, οι σκέψεις, τα όνειρα σου, πως ήταν ο δρόμος μέχρι να το πετύχεις, πως ένιωσες αφού το πέτυχες και πολλές ακόμα πληροφορίες που είναι κρίσιμες για να δημιουργήσεις το niche σου. Στη σπάνια περίπτωση όμως που στη ζωή σου δεν έχεις κάνει, πετύχει, μάθει, ξεπεράσει ή καταφέρει απολύτως τίποτα μπορείς να ακολουθήσεις τις παρακάτω ερωτήσεις.

2. Τι φύλλο θέλω να επιλέξω;

Θέλεις να απευθυνθείς σε γυναίκες ή άντρες; Σε ποιους πιστεύεις πως θα έχεις καλύτερη προσέγγιση;

3. Σε τι ηλικίες θα απευθυνθώ;

4. Τι προβλήματα αντιμετωπίζει ο άνθρωπος αυτός;

5. Ποιες είναι οι ανησυχίες του σε καθημερινή βάση;

6. Τι στόχους, όνειρα και φιλοδοξίες έχει;

7. Τι τον φοβίζει;

8. Τι θέλει να καταφέρει ή να πετύχει; Που θέλει να φτάσει;

9. Πως θα νιώσει όταν πετύχει αυτό που θέλει;

10. Πως τον στηρίζει (αν τον στηρίζει) ο περίγυρος του;

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis

Καλό είναι όταν σκέφτεσαι το niche σου να σκέφτεσαι ένα άτομο, μη σκέφτεσαι πως μπορώ να εξυπηρετήσω όσο το δυνατόν περισσότερα άτομα κάνοντας πιο γενικό το niche. Συνήθως πρέπει να περάσεις τουλάχιστον τέσσερα επίπεδα “κοσκινίσματος” για να βρεις το ιδανικό niche. Δηλαδή:

Επίπεδο 1: **Φυλετικά χαρακτηριστικά** (πχ. Γυναίκα)

Επίπεδο 2: **Ηλικιακά χαρακτηριστικά** (πχ. Γυναίκα 25-30 ετών)

Επίπεδο 3: **Προσωπικά χαρακτηριστικά** (πχ. Γυναίκα με παιδί 25-30 ετών)

Επίπεδο 4: **Συναισθηματικά χαρακτηριστικά** (πχ. Γυναίκα με παιδί 25-30 ετών που νιώθει ότι δε μπορεί να έχει προσωπική ζωή μετά τη γέννα και νιώθει τύψεις που νιώθει έτσι)

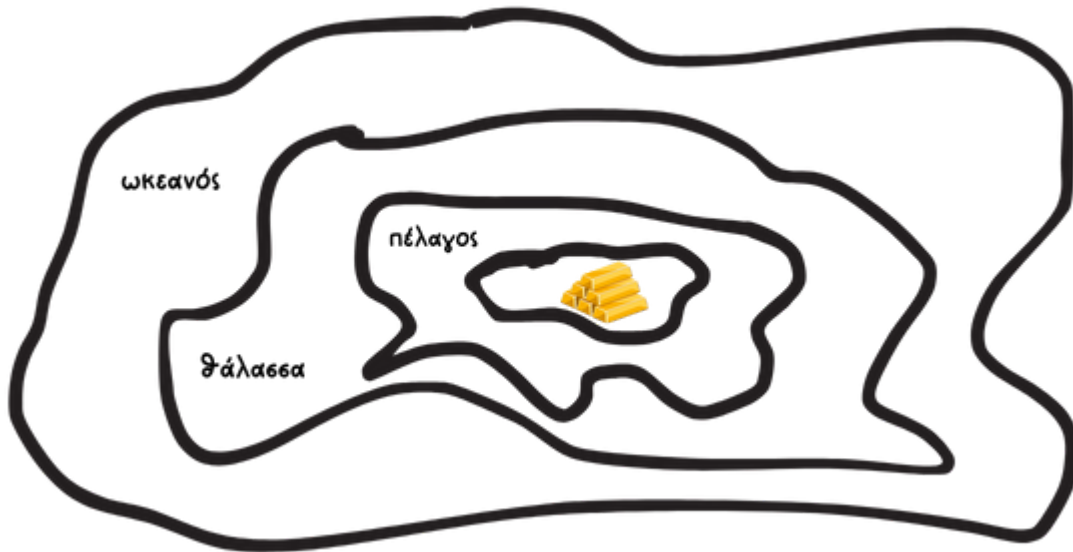
Τα φυλετικά και τα ηλικιακά χαρακτηριστικά εξηγούνται από μόνα τους. Τα προσωπικά έχουν να κάνουν περισσότερο με κάτι που χαρακτηρίζει εκείνο το άτομο όπως η οικογενειακή κατάσταση, αθλητική ιδιότητα, εργασία, ερασιτεχνική ασχολία, διατροφικές επιλογές κα. Τα συναισθηματικά χαρακτηριστικά περιγράφουν το τι νιώθει, αισθάνεται, επιθυμεί, σκέφτεται, ονειρεύεται, στοχεύει, φοβάται, απεχθάνεται ή αντιμετωπίζει ψυχολογικά.

Είναι πολύ σημαντικό το να φτιάξεις το niche σου σωστά επειδή αν δεν είναι συγκεκριμένο τότε θα είναι πολύ δύσκολο το να βρεις ένα προϊόν που θα λύνει μια ανάγκη που έχουν όλοι. Σκέψου πως οι υποψήφιοι πελάτες που υπάρχουν εκεί έξω είναι υδάτινα σώματα. Ο ωκεανός περιλαμβάνει όλους τους ανθρώπους του κόσμου.

Αν πας να ψαρέψεις στον ωκεανό, τα ψάρια είναι τόσο σκόρπια που μπορεί να μην πιάσεις ψάρι ποτέ. Επίσης θα ανταγωνίζεσαι τα γιγαντιαία καράβια ψαράδων από όλο τον κόσμο. Κατεβαίνοντας 1 επίπεδο ακόμα είναι σα να ψαρεύεις σε μια θάλασσα (πχ Μεσόγειος), εξακολουθεί να είναι μικρή η πιθανότητα να πιάσεις ψάρι αλλά έχει μειωθεί σημαντικά το μέγεθος. Βέβαια εξακολουθούν να “διεκδικούν” πολλοί ψαράδες εκείνη την περιοχή. Αν πάμε και κοσκινίσουμε ακόμα ένα επίπεδο είναι σα να πάμε να ψαρέψουμε σε ένα πέλαγος (πχ Αιγαίο) εκεί έχεις κάποιες πιθανότητες να ψαρέψεις αλλά και πάλι δεν είναι 100% σίγουρο αν θα βγάλεις καλή ψαριά γιατί υπάρχουν χιλιάδες καΐκια από διαφορετικούς ψαράδες. Το τελευταίο επίπεδο είναι σα να ψαρεύεις στη θάλασσα μπροστά από το χωριό σου. Εκεί οι ψαράδες είναι ελάχιστοι και τα ψάρια όλα δικά σου. Πόσες πιθανότητες έχεις να γυρίσεις σπίτι με καλή ψαριά; Πολλές!

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis



2: Έρευνα ανταγωνισμού

Στο παράδειγμα που δώσαμε πριν με τα καΐκια είδαμε πόσο σημαντικό είναι να “ψαρεύεις” σε ένα μέρος που δεν θα υπάρχει πολύς ανταγωνισμός. Οπότε έχεις κάνει την επιλογή του μέρους που θα ψαρέψεις (δηλαδή του niche σου) αλλά προτού ρίξεις τα δίκτυα σου πρέπει να κάνεις μια έρευνα της περιοχής και να δεις... Υπάρχουν άλλοι ψαράδες; Τι δίκτυα έχουν φέρει; Που ρίχνουν τα δίκτυα τους; Τι αποτελέσματα φέρνουν; Με λίγα λόγια:

Υπάρχουν άλλοι ψαράδες; Αν δεν υπάρχει κανένα άλλο καΐκι μπορεί να είναι επειδή ανακάλυψες μια εντελώς παρθένα θάλασσα πριν από οποιοδήποτε άλλο και να έχεις τρομερά αποτελέσματα. Μπορεί όμως να μην είναι κανένας εκεί επειδή δεν έχει ψάρια. Μερικές φορές η ύπαρξη κάποιου ανταγωνισμού μαρτυράει ότι αυτό το niche “έχει ψωμί” και θα φέρει αποτελέσματα και σε εσένα.

Τι δίκτυα έχουν φέρει; Τι προϊόντα πουλάνε περισσότερο; Ebook, pdf guides, webinars, courses; Ποιο ψηφιακό προϊόν φαίνεται να προτιμούν;

Που ρίχνουν τα δίκτυα τους; Στη δική μας περίπτωση... Οι ανταγωνιστές σου τι προβλήματα λύνουν. Τι θέματα έχουν τα ψηφιακά προϊόντα που πουλάνε; Αυτό μας δείχνει τι ανάγκες έχουν οι υποψήφιοι πελάτες μας.

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis

Τι αποτελέσματα φέρνουν; Πόσο κοστολογούν τα προϊόντα τους;

Η έρευνα αυτή μπορεί να γίνει με μια σειρά αναζητήσεων στο google και είναι πραγματικά παιχνιδάκι μόλις καθορίσεις το niche επειδή θα μπορείς να βάλεις τον εαυτό σου σε θέση να φανταστεί τι αναζητήσεις θα κάνουν οι άνθρωποι αυτοί, σε ποιες σελίδες στο Facebook θα μπαίνουν, ποια άρθρα θα διαβάζουν, ποια κανάλια στο YouTube θα παρακολουθούν κλπ.

Αφου βρεις τα μέρη που “συχνάζει” το κοινό σου πρέπει να δεις τι πουλάνε οι ανταγωνιστές σου σε αυτό το niche. Σημείωσε το είδος του προϊόντος, το θέμα, το κόστος και το λινκ της σελίδας που πωλείται το προϊόν αυτό. Για παράδειγμα:

- ebook
- “How to attract effortlessly the ideal man in your life”
- \$17
- <https://www.paradeigma.com/onoma-proiontos>

Η έρευνα αυτή θα είναι κρίσιμη για να αποφασίσεις τι ψηφιακό προϊόν θα πουλήσεις, τι θέμα θα έχει, πόσο θα κοστίζει και τι πληροφορίες και design θα βάλεις στη σελίδα πώλησης αργότερα.

3: Δημιουργία προϊόντος

Αφού έχουμε τις πολύτιμες πληροφορίες από την έρευνα που κάναμε είναι ώρα πλέον να φτιάξουμε το προϊόν. Προτού φτιάξουμε “το προϊόν” πρέπει να αποφασίσουμε τι θα είναι “το προϊόν”. Υπάρχουν πολλά διαφορετικά είδη ψηφιακών προϊόντων, όπως: eBooks, λογισμικό, Web-based Applications, Γραφικά και Digital Art, Fonts (γραμματοσειρές), Μουσική και Audio, Φωτογραφίες, Βίντεο, Έγγραφα, PDF Guides, Reports, Courses, Browser Extensions, Membership Areas (συνδρομητικές υπηρεσίες μελών), Digital Planner και πολλά ακόμα.

Αν αναλύαμε το κάθε ένα από αυτά το βιβλίο αυτό θα γινόταν εγκυκλοπαίδεια. Για να είμαστε σύντομοι και περιεκτικοί από εδώ και πέρα θα υποθέσουμε ότι φτιάχνουμε ένα ebook καθώς είναι η πιο εύκολη και δημοφιλής επιλογή για αρχάριους. Αν σε ενδιαφέρει κάποιο άλλο είδος ψηφιακού προϊόντος μπορείς να το ψάξεις με δική σου έρευνα.

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis

Είμαστε έτοιμοι να ξεκινήσουμε τη συγγραφή του ebook μας. Για να το κάνουμε αυτό υπάρχουν δύο κατευθύνσεις που μπορείς να ακολουθήσεις όσον αφορά τη διαδικασία που θα ακολουθήσεις για να φτιάξεις το προϊόν. Η μία είναι πιο εύκολη αλλά όχι τόσο μοναδική ενώ η άλλη είναι λίγο πιο σύνθετη αλλά έχει 100% το δικό σου αποτύπωμα.

Επιλογή Πρώτη: Copy & Improve

Στην επιλογή αυτή, αυτό που κάνουμε είναι ότι παίρνουμε αυτούσιο το ebook κάποιου άλλου από τους ανταγωνιστές και χρησιμοποιούμε το Chat GPT (ή κάποιου άλλου αντίστοιχου προγράμματος τεχνητής νοημοσύνης) για να το κάνουμε μοναδικά δικό μας λέγοντας του να παραφράσει. Δηλαδή να πει τα ίδια πράγματα με διαφορετικά λόγια. Εννοείται ότι αν πας σε αυτήν την επιλογή πρέπει να χρησιμοποιήσεις τη λογική και την κριτική σου σκέψη για να αλλάξεις το κείμενο όπου χρειαστεί, να κάνεις τη δική σου έρευνα πάνω στο αντικείμενο και να φτιάξεις ένα ebook που όντως θα προσφέρει αξία, θα είναι διαφορετικό και θα το βρουν χρήσιμο οι άνθρωποι που θα το αγοράσουν ενώ ταυτόχρονα θα είναι εύκολο να το καταναλώσουν.

Μερικές εντολές που μπορείς να χρησιμοποιήσεις στο chatgpt για να παραφράσει σωστά το κείμενο.

- “Paraphrase this text while keeping the main idea intact”
- “Put this information into your own words”
- “Rewrite this ebook to make it more engaging”
- “Make this text more readable by paraphrasing it”

Μπορεί να χρειαστεί να το κάνεις τμηματικά, λίγο λίγο κείμενο αν είναι μεγάλο το ebook. Επίσης, εννοείται ότι για την επιλογή αυτή θα χρειαστεί να αγοράσεις ένα ή μερικά από τα ebook του ανταγωνισμού για να δουλέψει

Επιλογή Δεύτερη: Research & AI

Αν αποφασίσεις να πας σε αυτή την επιλογή (που αυτήν προτείνω κιόλας) αυτό που θα κάνεις είναι ότι θα βασιστείς στην έρευνα που έκανες νωρίτερα, αν θες μπορείς να διαβάσεις και μερικά ebook του ανταγωνισμού αλλά η ιδέα είναι πως θα φτιάξεις το ebook με βάση την

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis

έρευνα που θα κάνεις για το αντικείμενο που θα επιλέξεις και αν δεν είσαι καλός στη συγγραφή κειμένου ή στα αγγλικά μπορείς να χρησιμοποιήσεις τη βοήθεια του AI.

Ακόμα και αν δεν είσαι ειδικός σε ένα θέμα, υπάρχει τόσο πολλή επιβεβαιωμένη πληροφορία στο ίντερνετ που μπορείς κάνοντας μια έρευνα να φτιάξεις ένα ebook που θα λύει ένα βασικό πρόβλημα που θα έχει το niche σου. Αν πούμε για παράδειγμα πως θα φτιάξεις ένα ebook με θέμα “17 Texts That Will Make Her Chase You” δηλαδή “17 Μηνύματα Για Να Την Κάνεις Να Σε Κυνηγάει” (τυχαίο παράδειγμα χρησιμοπιώ, δε λέω ότι γίνεται κάτι τέτοιο) μπορείς να γράψεις ένα ebook πέντε, δέκα ή είκοσι σελίδων με πληροφορίες που έχεις βρει, διασταυρώσει και συγκεντρώσει από το ίντερνετ.

Θα ρωτήσει κάποιος...Γιατί να μην κάνει την έρευνα ο άλλος μόνος του και να αγοράσει το ebook μου;

Επειδή οι άνθρωποι σπάνια αγοράζουμε κάτι από κάποιον επειδή κανένας άλλος δε το πουλάει. Το 99% των πραγμάτων που αγοράζουμε πωλούνται σε δεκάδες ή εκατοντάδες διαφορετικά μέρη. Πολλά πράγματα επηρεάζουν την απόφαση μας να αγοράσουμε κάτι από κάποιο μέρος: η τιμή, η άνεση, ο χρόνος που γλιτώνουμε, η εμπιστοσύνη, το μάρκετινγκ, η ευκολία, ο χρόνος παράδοσης και πολλά άλλα.

Με λίγα λόγια. Ένας άνδρας που θέλει να βελτιώσει την ερωτική του ζωή μπορεί να πάρει την πληροφορία που θέλει από διαφορετικά μέρη. Ο λόγος που θα επιλέξει να την πάρει από εσένα είναι επειδή:

- Θα είναι συγκεντρωμένη σε ένα μέρος
- Θα έχει την άνεση ότι δε χρειάζεται να ψάχνει για ώρες για να τα μάθει
- Είναι πιο φθηνό από άλλες επιλογές (πχ dating coach, σεμινάρια, αυτοβελτίωση κλπ) και πολλά ακόμα

Οπότε με την έρευνα σου, δημιουργείς ένα “σχέδιο” με το τι θα περιλαμβάνει το ebook σου. Τις ενότητες, τα κεφάλαια, τις συμβουλές ή τις τεχνικές που θέλεις να γράψεις κλπ. Έπειτα αρχίζει η διαδικασία της συγγραφής. Μπορείς να γράψεις το ebook σου σε κάποιο word ή σε ένα πρόγραμμα σαν το Google Docs.

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis

Αν από την άλλη θέλεις να χρησιμοποιήσεις τη βοήθεια του AI τότε μπορείς να του “ταίσεις” την πληροφορία που βρήκες από την έρευνα σου και σιγά σιγά να τη μετατρέψεις στο βιβλίο σου.

Χρήσιμες εντολές για να γράψεις το ebook σου με το chat gpt:

- Im writing an ebook with the theme “ΤΟ ΘΕΜΑ ΤΟΥ ΒΙΒΛΙΟΥ ΣΟΥ” Define the topic and establish the purpose of the book in the introduction.
- Use the following “ΠΡΩΤΟ ΕΥΡΗΜΑ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ ΣΟΥ” and write me the first chapter
- Use the following “ΔΕΥΤΕΡΟ ΕΥΡΗΜΑ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ ΣΟΥ” and write me the second chapter
- ...
- ...
- ...
- ...
- Use examples, anecdotes, and other engaging storytelling techniques to illustrate your points.
- Address potential objections or counterarguments to your ideas.
- Conclude with a call to action or practical advice for the reader.

Γενικά το κομμάτι της συγγραφής του ebook είναι ένα από τα σημεία που δε μπορώ να σου δώσω τόσο πολύ μια τεχνική “copy-paste” για να στο κάνω πανεύκολο.

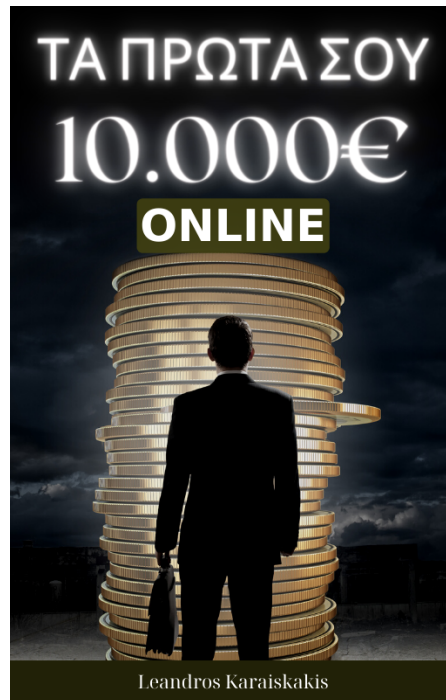
4: Δημιουργία Γραφικών

Έχουμε το ebook. Είναι έτοιμο. Αυτό που μένει πλέον για να ολοκληρωθεί η οπτική του προϊόντος μας είναι τα γραφικά. Δηλαδή εικόνες ή σχέδια που μπορεί να βάλεις μέσα στο ebook για να δώσεις έμφαση σε αυτό που λέγεται αλλά και το εξώφυλλο (cover) του ebook. Είναι σημαντικό αυτό το κομμάτι καθώς τα γραφικά προσθέτουν ένα ενδιαφέρον στο προϊόν αλλά θα φανούν και χρήσιμα όταν φτιάχνουμε τη σελίδα πώλησης και γενικότερα στο μάρκετινγκ.

Για παράδειγμα το εξώφυλλο του ebook που διαβάζεις είναι το παρακάτω:

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis



Για να φτιάξεις το δικό σου εξώφυλλο, αν δεν έχεις εξειδικευμένες γνώσεις και εξοικείωση με προγράμματα γραφικού σχεδιασμού, μπορείς να χρησιμοποιήσεις το canva. Το Canva είναι μια δωρεάν ιστοσελίδα στην οποία μπορείς πανεύκολα να σχεδιάσεις το εξώφυλλο του ebook σου καθώς και ότι άλλο γραφικό μπορεί να χρειαστείς. Τα βήματα είναι πολύ απλά:

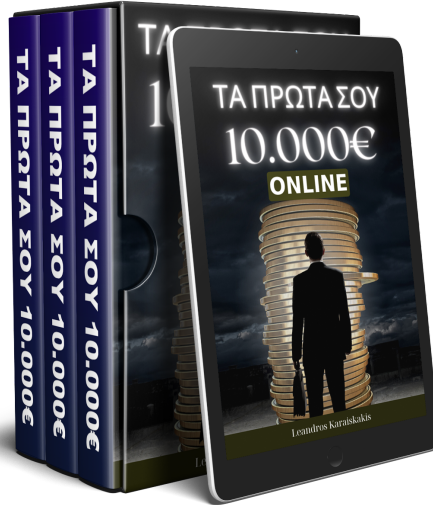
1. Άνοιξε το canva.com και φτιάξε ένα δωρεάν λογαριασμό
2. Κάνε αναζήτηση ebook cover
3. Βρες ένα που σου αρέσει
4. Ξεκίνα να αλλάζεις το κείμενο, τα χρώματα, τα γραφικά ή ότι άλλο θες
5. Από το μενού αριστερά στην οθόνη σου μπορείς να προσθέσεις κείμενο, φωτογραφίες, σχέδια, γραφικά και πολλά ακόμα στοιχεία για να φτιάξεις το εξώφυλλο σου όπως θέλει
6. **BONUS TIP:** Μπορείς να εμπνευστείς από εξώφυλλα του ανταγωνισμού σου για να πάρεις ιδέες και να είναι πιο εύκολη η διαδικασία

Επίσης αν θέλεις να “ζωντανέψεις” το ebook σου μπορείς να χρησιμοποιήσεις [αυτή εδώ](#) την υπηρεσία 3D Cover που παίρνει το εξώφυλλο που έχεις φτιάξει και το βάζει πάνω σε βιβλία, ebook κλπ για να είναι ακόμα πιο ενδιαφέρον στο μάτι.

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης

@lkaraiskakis

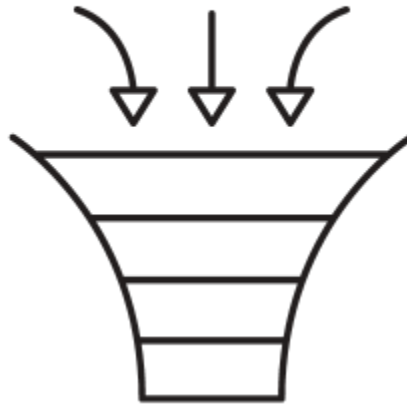


Αφού έχουμε και την εικόνα του ebook μας έτοιμη μπορούμε να προχωρήσουμε στο επόμενο, πολύ βασικό βήμα. Ήρθε η ώρα να στεγάσουμε το ebook.

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis

SALES FUNNEL



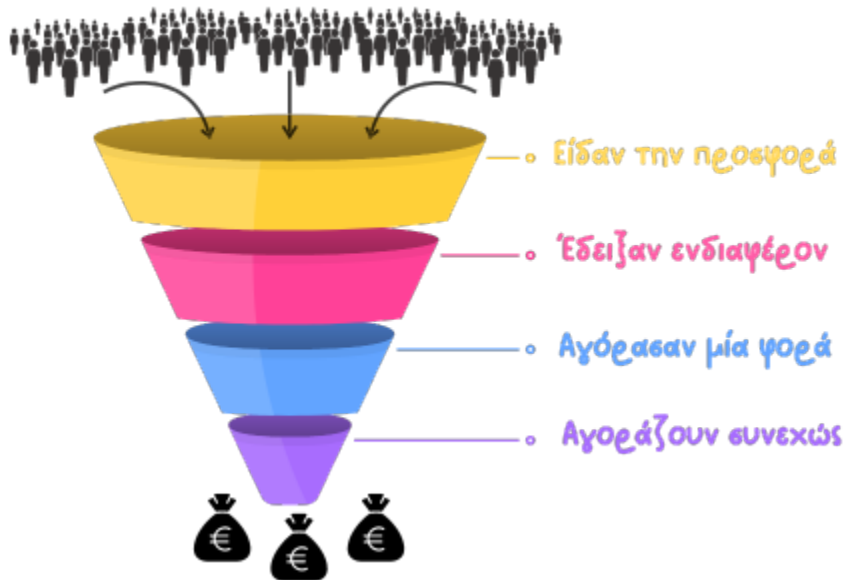
Έρθε η ώρα να φτιάξουμε το “σπίτι” του προϊόντος μας. Το μέρος στο οποίο θα πωλείται. Η τεχνική που θα χρησιμοποιήσουμε για να το πουλάμε ονομάζεται “Sales Funnel” που αν το μεταφράσουμε κατά λέξη σημαίνει “Χωνί Πωλήσεων”.

Sales Funnel, ή όπως θα το λέμε από εδώ και πέρα, “funnel” είναι μια διαδικασία κατά την οποία φιλτράρουμε υποψήφιους πελάτες, περνώντας τους από διάφορα βήματα με σκοπό να τους μετατρέψουμε από αγνώστους σε πιστούς πελάτες.

Μπορείτε να το δείτε διαγραμματικά στο παρακάτω σχέδιο.

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis



Η αρχή του funnel τις περισσότερες φορές είναι η εμφάνιση, δηλαδή να εμφανιστεί η προσφορά (το προϊόν) σου στα μάτια των υποψήφιων πελατών σου. Αυτό το κομμάτι θα το εξετάσουμε αργότερα. Προς το παρόν θα δώσουμε βάση στο δεύτερο βήμα του funnel: Τη σελίδα πώλησης (sales page). Δηλαδή τη σελίδα που θα στέλνονται όλοι οι ενδιαφερόμενοι και θα μπορούν να αγοράζουν το ebook μας.

Σε αυτό το σημείο θα φανούν πολύ χρήσιμα τα link που κρατήσαμε νωρίτερα για τις σελίδες πώλησης των ebook του ανταγωνισμού καθώς μπορούμε να εμπνευστούμε και να φτιάξουμε τη σελίδα μας με παρόμοιο τρόπο.

Η σελίδα πώλησης έχει ένα σκοπό...Να πουλήσει.

Ξέρω, πρωτότυπο ε;

Οπότε ο καλύτερος τρόπος να φτιάξεις μια σελίδα που πουλάει είναι να αντιγράψεις κάτι που δουλεύει ήδη.

Για αυτό το λόγο είπαμε ότι θα φανούν χρήσιμα τα ευρήματα της έρευνας μας. Εφόσον οι ανταγωνιστές που βρήκες έχουν επαγγελματικές σελίδες πώλησης, πολλούς ακόλουθους στα social media μπορείς να συμπεράνεις πως βγάζουν αρκετά καλά χρήματα. Εφόσον δεν είναι νέοι στο "παιχνίδι" η σελίδα πώλησης τους έχει περάσει από πολλά στάδια, αλλαγές και

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis

δοκιμές και για να είναι στη μορφή που τη βλέπεις τώρα σημαίνει ότι πουλάει, δηλαδή έχει ανταπόκριση από τον κόσμο και δημιουργεί μεγάλα ποσοστά μετατροπής.

Αρχικά, προτού μιλήσουμε περισσότερο για τη σελίδα πώλησης και το funnel σου πάμε να δώσουμε κάποιες βασικές ορολογίες που θα χρειαστούν στη συνέχεια αυτού του κεφαλαίου για να συνεννοούμαστε.

ΣΠ = Σελίδα Πώλησης (η σελίδα που πουλάς το προϊόν σου)

CR = Conversion Rate (δηλ. Ποσοστό μετατροπής. Από τους 100 που μπαίνουν στη σελίδα σου πόσοι αγόρασαν; Αν αγόρασαν 5 τότε έχεις ποσοστό μετατροπής 5%. Ο σκοπός μας είναι να μεγιστοποιήσουμε το CV)

Header = Επικεφαλίδα (το πρώτο block της σελίδας σου, εκεί που γράφεις τον τίτλο και τον υπότιτλο του προϊόντος, το πρώτο πράγμα που βλέπει ο άλλος μπαίνοντας στη σελίδα σου χωρίς να χρειαστεί να κάνει scroll)

Content = Περιεχόμενο σελίδα (οτιδήποτε βρίσκεται κάτω από το header, κείμενο, φωτογραφίες, κουμπιά και ότι άλλο υπάρχει)

Template = Προσχεδιασμένη σελίδα (έτοιμες σελίδες που παρέχουν εφαρμογές χτισίματος sales funnel με έτοιμο κείμενο και φωτογραφίες σαν παραδείγματα που μπορείς να αλλάξεις για να φέρεις το template στα μέτρα σου)

Οπότε ήρθε η ώρα να φτιάξεις τη σελίδα πώλησης σου. Για να το κάνουμε αυτό θα ακολουθήσουμε κάποια απλά βήματα και θα ακολουθήσουμε τη λογική που έχει φέρει αποτελέσματα ήδη.

1: Συγκέντρωσε τις σελίδες πώλησης του ανταγωνισμού σου

2: Προσπάθησε να βρεις κοινά στοιχεία μεταξύ τους. Δηλαδή αν σε αρκετές σελίδες βλέπεις πως χρησιμοποιούν συγκεκριμένα χρώματα, έχουν εικόνες του ψηφιακού προϊόντος, έχουν μεγάλο ή μικρό κείμενο, bullet points με τα οφέλη του ή οτιδήποτε άλλο παρατηρείς εσύ, ότι έχουν κοινό τότε μάλλον σημαίνει ότι αυτό το μοτίβο φέρνει αποτελέσματα.

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis

3: Δημιούργησε ένα δωρεάν λογαριασμό στο systeme.io. Αυτό είναι ένα πρόγραμμα στο οποίο μπορείς να φτιάξεις το sales funnel και τη ΣΠ σου εύκολα και να είναι ωραίο στο μάτι το αποτέλεσμα.

4: Μπορείς να δεις κάποια tutorial ή να κάνεις το certification course του systeme.io που σου δείχνει πως να δημιουργείς funnel χρησιμοποιώντας αυτό το εργαλείο ώστε να έχεις μια βασική κατανόηση του τι κάνει το κάθε κουμπί και σε τι χρησιμεύει το menu με όλες τις επιλογές που θα δεις μέσα στο λογαριασμό σου.

5: Συμπλήρωσε όλες τις πληροφορίες στην ενότητα “Settings” που είναι απαραίτητες για να μπορείς να πουλήσεις (Payment getaways, email settings, custom domain, personal information κλπ). Αυτό το βήμα είναι πολύ εύκολο αν έχεις ολοκληρώσει το certification course που ανέφερα στο παραπάνω βήμα.

6: Φτιάξε το πρώτο σου funnel πατώντας “Create Funnel” στην ενότητα “Funnels”. Βάλε όποιον τίτλο θέλεις και επέλεξε funnel type: Custom ώστε να ξεκινήσουμε από το 0. Επέλεξε το νόμισμα που θα πουλάς (ευρώ, δολάρια κλπ) και τους τρόπους πληρωμής που θα δέχεσαι.

7: Πάτα “Add Funnel Step”, ονόμασε τη σελίδα και επέλεξε “Sales Page” στο step type.

8: Διάλεξε κάποιο template που μοιάζει δομικά με το μέσο όρο των σελίδων του ανταγωνισμού που θα έχεις βρει ώστε να μη χρειάζεται να κάνεις πάρα πολλές αλλαγές μόνος σου.

9: Πάτα “edit funnel step” και θα μεταφερθείς στη σελίδα με το template που επέλεξες. Από το περιβάλλον αυτό μπορείς να φτιάξεις τη ΣΠ σου όπως ακριβώς θέλεις. Από το menu αριστερά μπορείς να προσθέσεις διαφορετικά στοιχεία όπως τίτλους, κείμενο, εικόνες, κουμπιά, στήλες, ενότητες, φόρμες, pop-ups και πολλά ακόμα.

10: Ξεκίνα να περιηγείσαι στο περιβάλλον ώστε να εξοικειωθείς με τα κουμπιά, τις επιλογές και τα διαφορετικά block που έχει.

11: Σιγά σιγά μπορείς να ξεκινήσεις να φτιάχνεις το header παίρνοντας παράδειγμα από τις σελίδες του ανταγωνισμού που έχεις βρει. Προσπάθησε να το φέρεις όσο πιο κοντά γίνεται αντιγράφοντας τη δομή, την τοποθέτηση και το μέγεθος του κειμένου, τον προσανατολισμό της σελίδας, τις εικόνες που υπάρχουν αν υπάρχουν, τη φωτογραφία background κλπ.

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis

12: Έπειτα μπορείς να προχωρήσεις φτιάχνοντας το content της σελίδας, εδώ είναι που θα αντιγράψεις ότι έχεις δει κοινό από τις άλλες ΣΠ στη δική σου. Για το κείμενο μπορείς να εμπνευστείς από τους άλλους και να γράψεις ένα δικό σου, μπορείς να χρησιμοποιήσεις τη βοήθεια του Chat GPT ή να προσλάβεις κάποιον κειμενογράφο από ιστοσελίδες όπως είναι το Fiverr, freelancer, upwork κλπ για να στο γράψει κάποιος επαγγελματίας για κάποια αμοιβή.

13: Σιγουρέψου πως έχεις εμπλουτίσει τη σελίδα σου με γραφικά και εικόνες όπου χρειάζεται τα οποία μπορείς να τα φτιάξεις δωρεάν από το [Canva.com](https://www.canva.com)

14: Μόλις είσαι ικανοποιημένος με το πως φαίνεται η σελίδα σου πάτα το εικονίδιο του smartphone κάτω αριστερά για να δεις πως φαίνεται από κινητό η σελίδα σου μιας και το 80% των ανθρώπων θα μπαίνουν από κινητό. Εφόσον κάποια στοιχεία ή κάποια block είναι πολύ κοντά το ένα στο άλλο μπορείς να χρησιμοποιήσεις την επιλογή “margin” που εμφανίζεται στο menu αριστερά όταν κάνεις κλικ στο στοιχείο, το block ή την ενότητα που θέλεις να επεξεργαστείς. Απλά πρόσθεσε margin αν θέλεις περισσότερο χώρο ή αφάιρεσε αν θέλεις λιγότερο.

15: Σιγουρέψου πως κάνεις συχνά αποθήκευση ώστε να κρατάς τη δουλειά που έχεις κάνει.

16: Μόλις είσαι ικανοποιημένος πάτα “Preview” για να δεις τη ΣΠ που έχεις φτιάξει. Βάλε την δίπλα δίπλα με τις άλλες και κάνε τελευταίες αλλαγές αν χρειάζονται.

Δεν υπάρχει συγκεκριμένη φόρμουλα για να φτιάξεις τη δική σου σελίδα καθώς η δική σου σελίδα είναι διαφορετική από τη δική μου και από οποιοδήποτε άλλο. Θα πουλάς διαφορετικό προϊόν σε διαφορετική αγορά και ίσως σε διαφορετική γλώσσα. Ωστόσο αν θες το δικό σου funnel φτιαγμένο στα μέτρα σου χωρίς να κάνεις όλη τη δουλειά που απαιτείται τότε στο τέλος αυτό του βιβλίου θα σου δώσω μια λύση.

Μερικές συμβουλές για ένα funnel με υψηλά CR:

- Σιγουρέψου πως δε χρησιμοποιείς μεγάλες εικόνες γιατί θα καθυστερούν τη ΣΠ σου να φορτώσει και θα χάνεις κόσμο επειδή δε θα έχουν υπομονή
- Κάνε το πανεύκολο για τον επισκέπτη να λάβει δράση, πρόσθεσε συχνά κουμπιά με ξεκάθαρο call to action. Δηλαδή μη γράψεις “Κάνε κλικ εδώ” ή “Αγορά ebook” χρησιμοποίησε call to action στα κουμπιά σου με πιο ξεκάθαρες οδηγίες όπως “ΝΑΙ! Θέλω να εκμεταλλευτώ την προσφορά” ή “Ναι! Θέλω να κάνω δικό μου το ebook” και πάει λέγοντας

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis

- Χρησιμοποίησε αν έχεις ιστορίες επιτυχίας πελατών ή ανθρώπων που πήραν το προϊόν που πουλάς και βρήκαν αξία σε αυτό
- Αν έχεις τη δυνατότητα, ενσωμάτωσε ένα σύντομο επεξηγηματικό βίντεο 1-2 λεπτά που εξηγείς συνοπτικά στον υποψήφιο πελάτη τι είναι αυτό που πουλάς και τι πρόβλημα θα λύσει για αυτόν
- Σιγουρέψου πως στο κείμενο της ΣΠ αναφέρεις από νωρίς τα προβλήματα που αντιμετωπίζει το κοινό σου και δημιούργησε ταύτιση μαζί τους
- Μπορείς να αναφέρεις την προσωπική σου ιστορία, τα προβλήματα που είχες περάσει και πως κατέληξες να ξεπεράσεις το πρόβλημα που είχες (αν έχουν σχέση με το προϊόν που πουλάς)
- Χρησιμοποίησε μέχρι 3-4 χρώματα, μην κάνεις τη σελίδα σου ουράνιο τόξο γιατί δεν είναι εύκολο να το επεξεργαστεί το μάτι
- Χρησιμοποίησε υπογραμμισμένο, έντονο ή italic κείμενο για να δώσεις έμφαση σε διαφορετικά σημεία

Να θυμάσαι το εξής, ο σκοπός του funnel είναι να “φιλτράρει” τους υποψηφίους καθώς περνούν από βήμα σε βήμα του funnel. Οπότε πρέπει η πρώτη σελίδα του funnel σου να είναι:

A: Εύκολα κατανοητή

B: Περιεκτική σε λογικά επιχειρήματα

Γ: Να απευθύνεται στο niche σου

Μπες στη θέση του υποψήφιου που διαβάζει τη σελίδα και προσπάθησε να βρεις λάθη, σημεία που δε βγάζουν νόημα ή κενά στη λογική, το συναίσθημα ή τις πληροφορίες σχετικά με το προϊόν σου.

Ωραία, οπότε έχουμε έτοιμο το πρώτο βήμα που είναι η ΣΠ. Αφού κάνει κλικ, λοιπόν, ο επισκέπτης σε κάποιο από τα κουμπιά προτροπής που έχεις κάπως θα πρέπει να πληρώσει. Μέχρι τώρα απλά έπαιρνε την πληροφορία αλλά σε αυτό το σημείο το “χωνί” θα στενέψει κι άλλο ώστε να φιλτράρει αυτούς που θέλουν να αγοράσουν. Οπότε για αυτό θα χρειαστεί να φτιάξουμε μια σελίδα πληρωμής ή αλλιώς order form.

Η order form διαφέρει από τη ΣΠ καθώς η ΣΠ κάνει την πώληση, δηλαδή πείθει τον επισκέπτη πως θέλει/χρειάζεται το προϊόν που πουλάμε σε λογικό και συναισθηματικό επίπεδο. Το order form είναι στην ουσία μια πολύ απλή σελίδα που περιλαμβάνει μια φόρμα

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis

πληρωμής που βάζει κάποιος τα στοιχεία τα δικά του και της κάρτας του με σκοπό να πληρώσει.

Σε κάποιες περιπτώσεις μπορεί να περιλαμβάνει και κάποιες επιπλέον πληροφορίες όπως κριτικές από πελάτες, αξιολογήσεις σε εφαρμογές, σύνοψη του τι παίρνεις με την αγορά, οδηγίες για το τι ακολουθεί, link για την πολιτική απορρήτου, τους όρους χρήσης ή την πολιτική επιστροφών που έχεις ή μπορεί να περιέχει και κάποια εγγύηση όπως “Εγγύηση επιστροφής χρημάτων εντός 30 ημερών αν δεν είστε ικανοποιημένοι με την αγορά σας”. Δηλαδή προσθέτουμε οτιδήποτε προσθέτει σιγουριά στον υποψήφιο πελάτη ώστε να γυρίσουμε τη ζυγαριά προς το μέρος μας.

Για να φτιάξουμε τη σελίδα πληρωμής ακολουθούμε τα παρακάτω βήματα:

1. Από το dashboard πάμε στο “Funnels” και επιλέγουμε το funnel που φτιάξαμε πριν.
2. Πατάμε “Add funnel step”, ονομάζουμε τη σελίδα όπως θέλουμε και στο funnel step type επιλέγουμε “Order Form”
3. Μόλις το κάνουμε αυτό μας πάει σε μια σελίδα με όλα τα διαθέσιμα templates για σελίδες πληρωμής, επιλέγουμε όποιο μας αρέσει
4. Έπειτα συμπληρώνουμε στο “Choose offer type” την επιλογή “Digital Product”
5. Στην επιλογή “Price plans” πατάμε “Create a new one” και συμπληρώνουμε τα πεδία αντίστοιχα με τις πληροφορίες και το κόστος του προϊόντος μας
6. Πατάμε αποθήκευση
7. Πατάμε “Edit funnel step” ώστε να μεταφερθούμε στο περιβάλλον επεξεργασίας της σελίδας
8. Αλλάζουμε τα χρώματα και τις γραμματοσειρές για να ταιριάζουν με την προηγούμενη σελίδα
9. Προσαρμόζουμε τη σελίδα όπως θέλουμε, αφαιρούμε ή προσθέτουμε πράγματα, γράφουμε το κόστος ξανά, δημιουργούμε τη φόρμα που θα συμπληρώνει ο πελάτης για να πληρώσει
10. Βλέπουμε τη σελίδα από προβολή smartphone και διορθώνουμε όσο χρειάζεται τις αποστάσεις και τα περιθώρια
11. Πατάμε save μια τελευταία φορά, την κάνουμε preview και ψάχνουμε για τυχόν λάθη

Συμβουλές για να αυξήσεις το CR στη σελίδα πληρωμής:

- Μη βάλεις πολλά πεδία στη φόρμα πληρωμής, οποιοδήποτε πεδίο που δεν έχει να κάνει με πληρωμή (όνομα, επώνυμο, διεύθυνση, χώρα, τηλέφωνο κλπ) κράτα το στο ελάχιστο. Το μόνο από αυτά που είναι υποχρεωτικό να έχεις είναι το email

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis

- Μη γεμίσεις τη σελίδα σου με πολλές πληροφορίες, την πώληση την έκανες στην προηγούμενη σελίδα. Ο σκοπός της σελίδας πληρωμής είναι να συλλέγει στοιχεία και να ολοκληρώνει την αγορά
- Αν έχεις κριτικές από Google, Facebook ή Trust Pilot μπορείς να τις προσθέσεις εδώ

Οπότε ετοιμάσαμε και τη σελίδα πληρωμής μας. Το funnel είναι σχεδόν έτοιμο να τρέξει. Το μόνο που μας λείπει πλέον είναι η πρόσβαση στο προϊόν, ο τρόπος δηλαδή να έχει πρόσβαση ο πελάτης σε αυτό που αγόρασε. Η πρόσβαση μπορεί να δοθεί με δύο τρόπους. Πάμε να δούμε τον καθένα ξεχωριστά.

Thank you page.

Η thank you page είναι η σελίδα που εμφανίζεται μετά την πληρωμή, Μόλις ολοκληρωθεί η πληρωμή του πελάτη με επιτυχία θα μεταφέρεται στη thank you page μέσα από την οποία μπορούμε να έχουμε βάλει ένα κουμπί εμείς για να κατεβάσει το προϊόν του. Για να φτιάξεις μια τέτοια σελίδα ακολούθησε τα παρακάτω βήματα:

1. Από το dashboard πάμε στο “Funnels” και επιλέγουμε το funnel που φτιάξαμε πριν.
2. Πατάμε “Add funnel step”, ονομάζουμε τη σελίδα όπως θέλουμε και στο funnel step type επιλέγουμε “Thank you Page”
3. Από τη σελίδα με όλα τα διαθέσιμα templates για thank you page, επιλέγουμε όποιο μας αρέσει
4. Πατάμε “Edit funnel step” ώστε να μεταφερθούμε στο περιβάλλον επεξεργασίας της σελίδας
5. Γράφουμε όποιο κείμενο θέλουμε, προσθέτουμε φωτογραφίες ή ένα μήνυμα με βίντεο και φτιάχνουμε γενικά τη σελίδα όπως θέλουμε
6. Από το μενού αριστερά προσθέτουμε ένα νέο κουμπί στη σελίδα μας.
7. Κάνουμε κλικ στο κουμπί και από το menu που θα εμφανιστεί στα αριστερά, στο url type επιλέγουμε “Download File”, θα εμφανιστεί μια επιλογή για να ανεβάσουμε το αρχείο pdf του βιβλίου μας και από αυτό το κουμπί θα μπορεί να το κατεβάσει ο πελάτης.

Automated email

Η επιλογή αυτή στην ουσία περιλαμβάνει τη σύνταξη και σύνδεση ενός έτοιμου email πρόσβασης και τη δημιουργία ενός αυτοματοποιημένου κανόνα στον οποίο κάθε φορά που

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@lkaraiskakis

Θα γίνεται μια πώληση στο order form ο πελάτης θα λαμβάνει ένα email αυτόματα με συνημμένο το ebook που αγόρασε. Τα βήματα για να το κάνουμε αυτό είναι τα εξής:

1. Από το dashboard πάμε στο “Funnels” και επιλέγουμε το funnel που φτιάξαμε πριν.
2. Επιλέγουμε το order form από τα funnel steps
3. Πατάμε “rules” και “add a new rule”
4. Στο rule επιλέγουμε “when a new sale is made” και στο action “send an email”
5. Πατάμε το σύμβολο + για να φτιάξουμε ένα νέο email
6. Συμπληρώνουμε το θέμα του email πχ “Η πρόσβαση σου στο ebook”
7. Γράφουμε το κείμενο του email
8. Από τις επιλογές δεξιά προσθέτουμε ένα “attached file” και ανεβάζουμε το αρχείο του ebook μας
9. Το αποθηκεύουμε και επιστρέφουμε πίσω

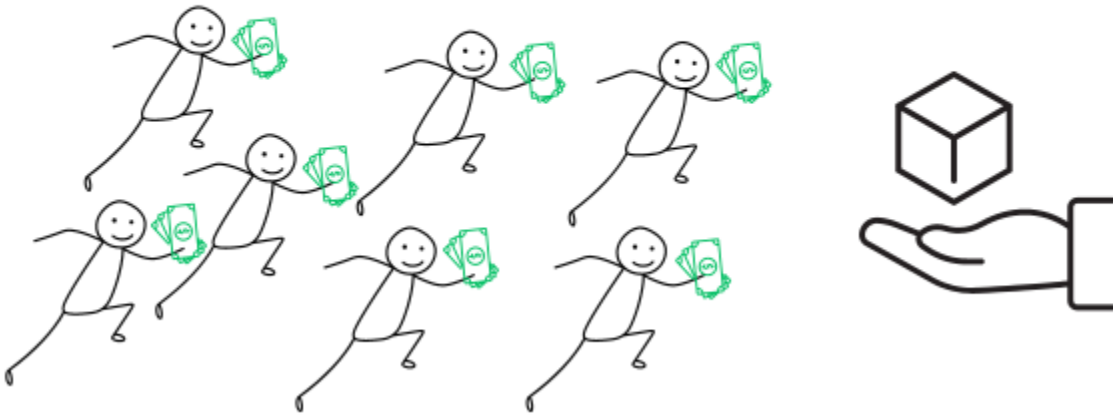
Να σημειωθεί πως ακόμα και αν επιλέξεις το αυτοματοποιημένο email χρειάζεται να κάνεις και μια thank you page για να καταλάβει ο πελάτης πως ολοκληρώθηκε η αγορά. Σε αυτή τη σελίδα μπορείς να τον ενημερώνεις πως θα λάβει το ebook στο email του. Επίσης μπορείς να βάλεις την πρόσβαση για το προϊόν και με thank you page και με email.

Εφόσον όλα τα βήματα του funnel σου έχουν ολοκληρωθεί, προτού το τρέξεις είναι απαραίτητο να το δοκιμάσεις. Με αυτόν τον τρόπο θα δεις τη διαδικασία αγοράς από πρώτο χέρι, θα διαπιστώσεις κολλήματα ή προβλήματα, θα κάνεις μια δοκιμαστική αγορά του προϊόντος για να ελέγξεις πως δουλεύουν τα email ή τα steps ώστε να είσαι σίγουρος πως η διαδικασία αγοράς θε είναι όσο το δυνατόν πιο ομαλή για τους υποψήφιους πελάτες σου.

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@lkaraiskakis

MARKETING



Κάπου είχα ακούσει μια φράση “Ακόμα και το χειρότερο προϊόν να έχεις αν απλά έχεις καλό μάρκετινγκ τότε σίγουρα μπορείς να το πουλήσεις”. Δεν συμφωνώ 100% με αυτήν την πρόταση καθώς προτιμώ να πουλάω ενώ ταυτόχρονα ικανοποιώ μια ανάγκη που έχει η αγορά. Ωστόσο, χρησιμοποιώντας σαν έμπνευση την προηγούμενη φράση θα εκφράσω μια αλήθεια:

Μπορεί να έχεις το καλύτερο προϊόν του κόσμου και να μην πουλήσεις ούτε ένα κομμάτι αν δεν ξέρεις να το μαρκετάρεις.

Το marketing μπορεί να “φτιάξει” ή να καταστρέψει μια επιχείρηση. Είναι ένα κομμάτι που ελάχιστοι το καταλαβαίνουν πραγματικά. Αυτοί που το ξέρουν και το εξασκούν με επιτυχία φαίνονται σαν μάγοι μπροστά σε αυτούς που δεν το ‘χουν. Με μια ευρύτερη έννοια της λέξης...Είναι όντως μάγοι. Μπορούν να “φουσκώσουν” τους λογαριασμούς τους κατά βούληση κάνοντας μερικά ξόρκια (ή αλλιώς μαρκετάροντας σωστά ένα προϊόν). Μπορούν να χρησιμοποιήσουν τα μαγικά τους εργαλεία (*software*), λέγοντας τα μαγικά λόγια (*copywriting*) και συνδυάζοντας τα με τη σωστή σειρά (*στρατηγική*) για να κάνουν τον εαυτό τους ή τους πελάτες τους πλούσιους.

Μπορεί να ακούγεται πολύ απλό ή πολύ καλό για να είναι αληθινό, αλλά πιστέψτε με...

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis

Είναι δύσκολο, είναι πολύπλοκο να φτάσεις στο σημείο που κάνεις τόσο καλό μάρκετινγκ που ουσιαστικά τυπώνεις χρήματα. Αυτό συμβαίνει επειδή το μάρκετινγκ είναι μία δεξιότητα. Είναι κάτι που το μαθαίνεις. Δε γεννιέσαι με τη γνώση του να πουλάς οτιδήποτε σε οποιονδήποτε. Οπότε με αυτό το δεδομένο σου έχω κάποια καλά και κάποια κακά νέα.

Τα κακά νέα είναι πως αναγκαστικά, όλοι όσοι είναι καλοί στο μάρκετινγκ και έχουν περπατήσει αυτή τη γη, το έμαθαν, Οπότε δεν υπάρχει μαγικός τρόπος να το αποκτήσεις, Μακάρι να υπήρχαν “παιδιά θαύματα” του μάρκετινγκ, να τους δίναμε χίλια ευρώ και αυτοί εγγυημένα να μας τα κάνουν δέκα χιλιάδες. Αυτοί θα ήταν πλούσιοι, θα κάνανε εμάς πλούσιους και όλοι θα ήταν ευχαριστημένοι. Θα τους θεωρούσαμε υπερήρωες, ανθρώπους με ειδικές δεξιότητες και θα μπορούσαμε να αποδεχθούμε πως το μάρκετινγκ είναι κάτι που είτε το έχεις είτε δεν το έχεις.

Τα καλά νέα είναι πως εφόσον δεν υπάρχουν άνθρωποι που γεννήθηκαν με το γονίδιο του μάρκετινγκ, αυτοί που το έχουν, το απέκτησαν. Οπότε εφόσον το απέκτησαν αυτοί μπορούμε να το αποκτήσουμε κι εμείς. Δε χρειάζεται να παρακολουθήσεις μαθήματα, να πας πανεπιστήμιο ή να ξοδεύεις χρόνο και χρήματα για να πάρεις κάποια βεβαίωση που λέει πως μπορείς να κάνεις μάρκετινγκ. Γίνεται να ξεκινήσεις αυτοδίδακτος, όπως ξεκίνησα κι εγώ. Από τα δεκαπέντε μου χρόνια ψαχνόμουν και μάθαινα κάθε μέρα νέα πράγματα, με αποτέλεσμα όταν έκλεισα τα δεκαεννιά να βγάζω ήδη χρήματα από πελάτες που με εμπιστεύτηκαν και είχα αναλάβει τη διαφήμιση της επιχείρησής τους. Την ίδια στιγμή που όλοι οι συνομήλικοί μου οι οποίοι ήθελαν να ασχοληθούν με το μάρκετινγκ, να είναι στον πρώτο χρόνο της σχολής τους και να μαθαίνουν μαθηματικά και θεωρητικές γνώσεις που είχαν εφαρμογή πριν 20 χρόνια με την ελπίδα πως μια μέρα θα κάνανε αυτό που έκανα εγώ ήδη.

Άρα, μπορείς να το μάθεις κι εσύ.

Η αλήθεια είναι πως δε μπορούμε να χωρέσουμε όλα όσα χρειάζεται να ξέρεις για να γίνεις επαγγελματίας στο μάρκετινγκ σε αυτό το ebook. Για να γίνει αυτό θα χρειαστεί να γράψω μια ολόκληρη εγκυκλοπαίδεια δέκα τόμων, να κάνω άλλα δέκα σεμινάρια και να φτιάξω και πέντε-έξι εκπαιδεύσεις ακόμα. Συν τοις άλλοις, το μάρκετινγκ είναι κάτι που αλλάζει συνεχώς. Δε μπορεί να χωρέσει σε ένα βιβλίο. Θα μπορούσα να σου δώσω όλες τις τεχνικές που χρησιμοποιώ σήμερα για να διαφημίσω τα προϊόντα και τις υπηρεσίες μου αλλά δε θα σου έκανα κάποια χάρη.

Σε ένα χρόνο από τώρα θα δουλεύουν εντελώς διαφορετικά πράγματα.

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis

Τα καλά νέα όμως είναι πως δε χρειάζεται να μάθεις όλα όσα έχω μάθει τα τελευταία χρόνια για να έχεις τα αποτελέσματα που θέλεις. Είναι, δηλαδή, από τις περιπτώσεις που δε χρειάζεται να είσαι ο καλύτερος για να πετύχεις, χρειάζεται να είσαι απλά αρκετά καλός.

Τι εννοώ;

Οι άνθρωποι έχουμε συνηθίσει πως για να πετύχεις σε κάτι πρέπει να είσαι ο πρώτος, ο καλύτερος, ο πιο γρήγορος, ο πιο δυνατός ή ο πιο έξυπνος. Νομίζουμε πως τα πάντα στη ζωή είναι ολυμπιακοί αγώνες. Ποιος θυμάται των τέταρτο στους ολυμπιακούς αγώνες; Κανένας. Όλοι θυμούνται τον πρώτο, ίσως τον δεύτερο και τον τρίτο. Σε αυτήν την περίπτωση ο πρώτος θα βγάλει εκατομμύρια, θα διασφαλίσει συμφωνίες χορηγιών, θα θεωρηθεί θρύλος, θα γραφτεί στα βιβλία της ιστορίας ως ο καλύτερος στον κόσμο, θα γίνει διάσημος. Ο τέταρτος (που εξακολουθεί να είναι ο τέταρτος καλύτερος σε όλο τον κόσμο) θα ξεχαστεί σύντομα και θα επιστρέψει στη ζωή του, πάνω κάτω, όπως ήταν και πριν.

Το καλό με την online επιχειρηματικότητα είναι πως δε χρειάζεται να είσαι ο πρώτος. Αν θεωρήσουμε πως ο καλύτερος στον κόσμο στην online επιχειρηματικότητα ή το μάρκετινγκ βγάζει δισεκατομμύρια εσένα δε σε νοιάζει να ανταγωνιστείς αυτόν τον άνθρωπο. Δεν είναι ο σκοπός σου να βγάλεις δισεκατομμύρια (μάλλον). Αν έβγαζες, απλά, δέκα χιλιάδες ευρώ το μήνα θα ήσουν ευτυχισμένος. Για να φτάσεις σε αυτό το σημείο, λοιπόν, δε χρειάζεται να τα ξέρεις όλα, χρειάζεται να αναπτύξεις κάποιες τεχνικές προώθησης του προϊόντος σου ώστε να φέρεις το επιθυμητό αποτέλεσμα.

Πριν μερικούς μήνες ανέλαβα ένα άτομο προσωπικά, στο πρόγραμμα mentoring που έχω. Τον βοήθησα να φτιάξουμε ένα ψηφιακό προϊόν και δώσαμε μεγάλη βάση στο μάρκετινγκ. Φτιάξαμε μια στρατηγική για να διαφημίσει το προϊόν του, μοιράστηκα μαζί του **μία** τεχνική διαφήμισης, τη δουλέψαμε μαζί και τον πρώτο του μήνα έβγαλε 6.000€. Το δεύτερο μήνα έβγαλε 12.000€ και τώρα που γράφω αυτή την παράγραφο, έχουμε μπει στις πρώτες πέντε ημέρες του τρίτου μήνα και έχει βγάλει ήδη 2.000€ που σημαίνει πως αν όλα πάνε καλά είναι καθ'οδόν να βγάλει 12.000€ και αυτό το μήνα.

Οπότε αυτό που θέλω να κάνουμε για να σας δώσω μια κατεύθυνση και ένα ερέθισμα με αυτό το βιβλίο είναι να πούμε τις βασικές κατηγορίες προώθησης-διαφήμισης που μπορείς να μάθεις ώστε να διαφημίσεις το προϊόν σου.

Ξεκινάμε από τις δύο βασικές κατηγορίες μάρκετινγκ.

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis

Πληρωμένο



Δωρεάν



Υπάρχουν δεκάδες διαφορετικοί τρόποι να κάνεις μάρκετινγκ. Όλοι όμως χωρίζονται σε δύο κατηγορίες: Δωρεάν ή Πληρωμένο. Ότι και αν κάνεις σίγουρα θα πληρώσεις ή δε θα πληρώσεις. Δεν είναι, όμως, θέμα επιλογής. Δε χρειάζεται να επιλέξεις ανάμεσα στα δύο ούτε θα μπούμε στη διαδικασία να τα βαθμολογήσουμε. Δεν υπάρχει καλύτερο ή χειρότερο, χρειάζεσαι και τα δύο. Δεν είναι απαραίτητο ότι θα ξεκινήσεις και με τα δύο, μπορείς να εφαρμόσεις πρώτα δωρεάν τεχνικές ή πληρωμένες τεχνικές αλλά τελικά θα χρειαστεί να καταλήξεις και στις δύο. **Γιατί;**

Δεν έχει σημασία αν θα διαλέξεις κάποια μέθοδο επί πληρωμή ή δωρεάν, σε κάθε περίπτωση μπορείς να βγάλεις χρήματα. Πάμε να δούμε όμως σε τι άλλα διαφέρουν.

1. **Ταχύτητα.** Με τις πληρωμένες διαφημίσεις στην ουσία “αγοράζεις” χρόνο καθώς μπορείς να απευθυνθείς σε χιλιάδες άτομα από σήμερα κιόλας. Με το δωρεάν μάρκετινγκ θα σου πάρει περισσότερο καιρό να φέρεις το ίδιο αποτέλεσμα (εκτός αν έχεις έτοιμο κοινό στην κατηγορία που θα πας να πουλήσεις)
2. **Αξία.** Με το δωρεάν μάρκετινγκ μπορείς να προσφέρεις περισσότερη αξία στους δυνητικούς πελάτες σου κάνοντας βιντεάκια, δημοσιεύσεις κλπ σε πλατφόρμες social media.
3. **Brand.** Το 99% των ανθρώπων δε θα αγοράσουν από εσένα. Όμως αυτοί οι άνθρωποι είναι που θα διαμορφώσουν την δημόσια γνώμη για εσένα, δηλαδή το brand σου.

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis

Οπότε με το να προσφέρεις δωρεάν αξία στα social media χτίζεις ένα δυνατό brand το οποίο εννοείται θα οδηγήσει σε περισσότερες πωλήσεις.

4. **Συνέπεια.** Οι δωρεάν τεχνικές μάρκετινγκ (οι οποίες κυρίως έχουν να κάνουν με δημοσίευση περιεχομένου στα social media) χρειάζονται συνέπεια στο πότε ανεβάζεις content, στην απάντηση μηνυμάτων και στη συνέπεια της αξίας που θα βρίσκει ο κόσμος από τα post σου. Ενώ τις διαφημίσεις τις φτιάχνεις μία φορά και όταν τις φτιάξεις ξανά μπορεί να έχουν εντελώς άλλη μορφή, άρα να θεωρούνται διαφορετικές διαφημίσεις.
5. **Στόχευση.** Με τις πληρωμένες διαφημίσεις έχεις περισσότερο έλεγχο στο ποιοι θα δούνε τη διαφήμιση σου. Δηλαδή μπορείς να στοχεύσεις ακριβώς τα χαρακτηριστικά ή τα δημογραφικά στοιχεία των υποψήφιων πελατών σου.

Πληρωμένο marketing.

Να ξεκινήσουμε από τα βασικά. Πληρωμένο μάρκετινγκ είναι οποιαδήποτε προσπάθεια μάρκετινγκ ή διαφήμισης ενός προϊόντος που περιλαμβάνει χρηματική δαπάνη για αγορά διαφημιστικού χρόνου, χώρου ή συνεργασίας με influencer. Υπάρχουν δεκάδες διαφορετικά κανάλια πληρωμένης διαφήμισης: διαφημίσεις στην τηλεόραση, στο ραδιόφωνο, χορηγίες σε κανάλια στο youtube, συνεργασίες με influencers στο instagram και πολλά πολλά ακόμα. Σε αυτήν την ενότητα όμως θα εστιάσουμε στο πιο βασικό και κερδοφόρο κανάλι πληρωμένου marketing που υπάρχει σήμερα: τις πληρωμένες διαφημίσεις στα social media.

Τα περισσότερα μέσα κοινωνικής δικτύωσης σήμερα δίνουν τη δυνατότητα στους χρήστες να διαφημίσουν την επωνυμία, το προϊόν ή την υπηρεσία τους μέσα στην ίδια την πλατφόρμα. Το Facebook, το TikTok, το Instagram, το X (Twitter), η Google σου επιτρέπουν να δημιουργήσεις έναν επαγγελματικό λογαριασμό μέσα από τον οποίο μπορείς να τρέξεις πληρωμένες διαφημίσεις. Οι πλατφόρμες μεταξύ τους έχουν διαφορές αλλά επίσης έχουν και κάποια κοινά στοιχεία τα οποία είναι τα εξής:

Δημιουργικό.

Το δημιουργικό της διαφήμισης είναι το οπτικό μέσο. Δηλαδή το βίντεο ή η φωτογραφία που θα χρησιμοποιήσεις το οποίο ανάλογα με την πλατφόρμα που θα επιλέξεις αλλάζει, Για παράδειγμα στο Facebook και το X (Twitter) μπορείς να ανεβάσεις φωτογραφία ή βίντεο ενώ

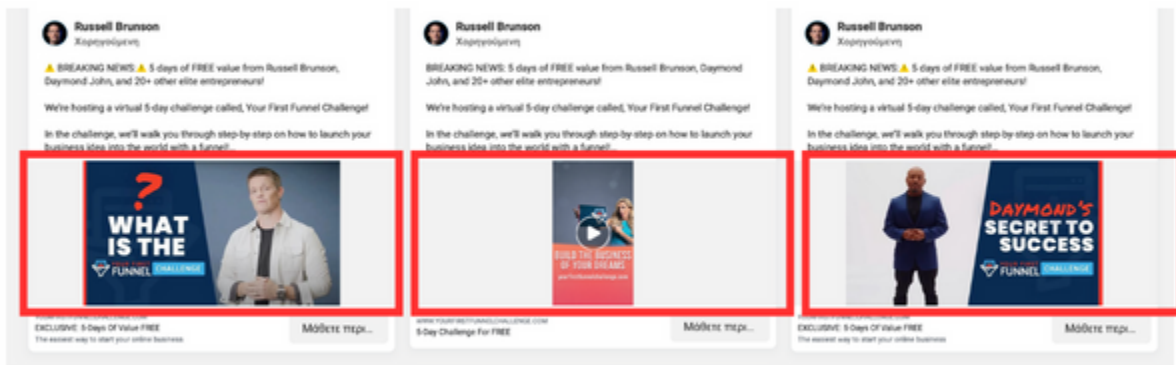
Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis

στο TikTok για παράδειγμα μπορείς να ανεβάσεις μόνο βίντεο. Το δημιουργικό που θα χρησιμοποιήσεις χρειάζεται να:

- Είναι σχετικό με αυτό που πουλάς
- Τραβάει άμεσα την προσοχή του υποψήφιου πελάτη
- Μην είναι πολύ φορτωμένο με πληροφορία
- Είναι όσο πιο περιγραφικό γίνεται (χωρίς να παραβιάζεται ο προηγούμενος κανόνας)

Μπορείς να δεις στις παρακάτω διαφημίσεις το δημιουργικό της κάθε μιας με κόκκινο περίγραμμα.



Κείμενο (copy).

Το κείμενο ή αλλιώς copy είναι η περιγραφή που θα υπάρχει σε συνδυασμό με το δημιουργικό. Σε κάποιες περιπτώσεις το κείμενο είναι από πάνω από την εικόνα, σε κάποιες άλλες από κάτω. Εδώ είναι που γίνεται η “πώληση”. Αφού έχουμε τραβήξει την προσοχή του υποψήφιου με το δημιουργικό τώρα πρέπει να την κρατήσουμε και να τον πείσουμε να κάνει αυτό που θέλουμε να κάνει. Το κείμενο πρέπει να είναι:

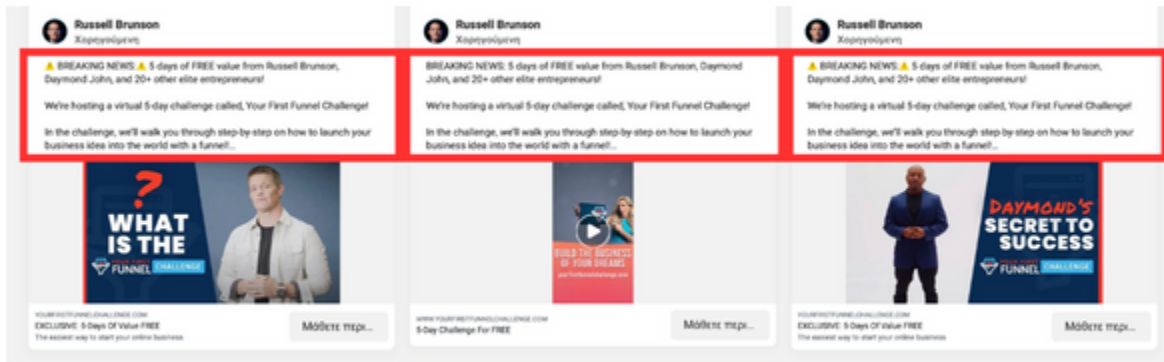
- Σωστά γραμμένο, χωρίς ορθογραφικά λάθη

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis

- Χωρισμένο σε block χωρίς να είναι ένα πακέτο όλο μαζί
- Γεμάτο με λέξεις που καταλαβαίνει το niche σου
- Δίνει έμφαση στο πρόβλημα που έχει το niche σου
- Περιγράφει τη λύση στο πρόβλημα αυτό ως το καλύτερο πράγμα που υπάρχει στον κόσμο.

Μπορείς να δεις μερικά παραδείγματα κειμένου για διαφημίσεις με κόκκινο περίγραμμα στην παρακάτω εικόνα:



Call to action.

Κάθε διαφήμιση, για να είναι αποτελεσματική, πρέπει να έχει ένα CTA, δηλαδή ένα call to action (στα ελληνικά θα το λέγαμε “προτροπή για δράση”). Το CTA είναι αυτό που λέει στον άλλον τι να κάνει. Αν θέλουμε πωλήσεις, του λέει να αγοράσει. Αν θέλουμε email πελατών, του λέει να συμπληρώσει τη φόρμα. Αν θέλουμε νέους ακόλουθους στο instagram του λέει να κάνει follow. Το CTA είναι ίσως το σημαντικότερο κομμάτι καθώς θα μπορούσες να έχεις ξοδέψει ώρες να φτιάξεις το τέλειο δημιουργικό, το τέλειο copy και να πάει χάλια η διαφήμιση σου επειδή απλά δεν είπες στον άλλον τι να κάνει. Οι άνθρωποι χρειάζονται κατεύθυνση, δε θα φανταστεί ο άλλος ότι πρέπει να πατήσειτο κουμπί για να αγοράσει αν δε του το πεις.

Το CTA σε πολλές πλατφόρμες υπάρχει ως κουμπί αλλά χρειάζεται να το αναφέρεις επίσης στο κείμενο, στο βίντεο (αν έχεις βίντεο) και στο δημιουργικό. Χρειάζεται να είναι ξεκάθαρο στον άλλον το τι χρειάζεται να κάνει.

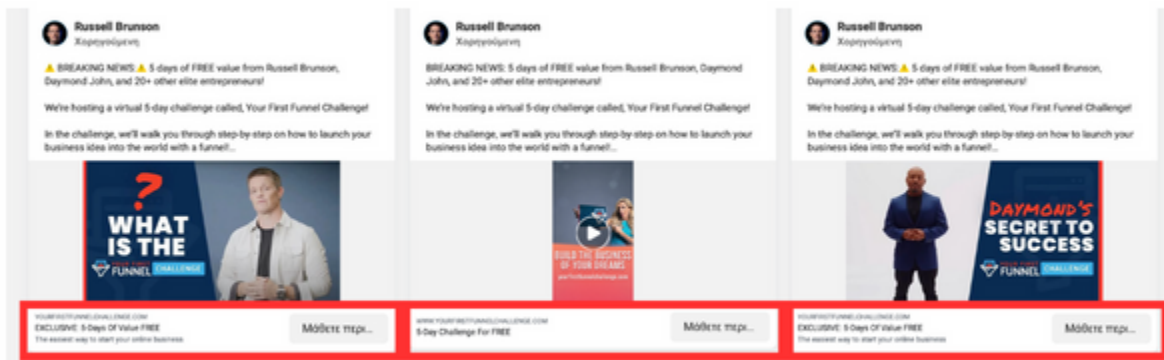
Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis

Κάποιες οδηγίες για να φτιάξεις ένα αποτελεσματικό CTA:

- Χρησιμοποίησε συγκεκριμένα λόγια. Το CTA πρέπει να είναι σύντομο. “Κάνε κλικ εδώ”, “Πάτα εδώ για να μάθεις περισσότερα”, “Κάνε το δικό σου”
- Πρέπει να έχει διορία. “Κάνε κλικ εδώ ΤΩΡΑ”, “Κάνε το δικό σου σήμερα”, “Αγόρασε το πριν εξαντληθεί”
- Πρέπει να έχει οικονομικό κίνητρο. “Κάνε κλικ εδώ ΤΩΡΑ και πάρε -50%”, “1+1 ΔΩΡΟ για τις επόμενες 24 ώρες”

Μπορείς να δεις το CTA σε μερικές διαφημίσεις παραδείγματα στο Facebook παρακάτω:



Δωρεάν Marketing.

Το δωρεάν μάρκετινγκ αποτελείται κυρίως από δημοσιεύσεις περιεχομένου σε πλατφόρμες social media. Όλοι ξέρουμε πόσο ισχυρά είναι τα social media στις μέρες μας. Είναι σίγουρο πως οι άνθρωποι που θα αγοράσουν το προϊόν σου συχνάζουν σε διάφορες πλατφόρμες και μπορείς να τους προσεγγίσεις ανεβάζοντας περιεχόμενο στις πλατφόρμες αυτές. Τα social media έχουν γίνει ένα πανίσχυρο εργαλείο τα τελευταία χρόνια, όχι μόνο για να κάνεις πωλήσεις, αλλά και για να χτίσεις ένα πανίσχυρο brand και σελίδες με χιλιάδες ακόλουθους οι οποίοι βρίσκουν αξία από αυτά που λες. Έχεις την επιλογή να εμφανιστείς με το πρόσωπό σου και να χτίσεις ένα brand με εσένα μπροστά αλλά έχεις και την επιλογή να εκμεταλλευτείς

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis

τις σελίδες αυτές κάνοντας περιεχόμενο που δε δείχνεις το πρόσωπο σου ή δε βγαίνεις εσύ μπροστά.

Με τη μέθοδο της δημοσίευσης περιεχομένου έχεις μεγαλύτερη ευελιξία και λιγότερο ρίσκο καθώς δεν επενδύεις απευθείας χρήματα για διαφημίσεις αλλά εξακολουθεί να είναι απαραίτητη η χάραξη μιας στρατηγικής. Τίποτα δεν πρέπει να αφηθεί στην τύχη. Πρέπει κάθε σου βήμα να είναι μελετημένο και οι κύριοι στόχοι σου δύο:

1. **Να προσφέρεις αξία.** Όπως είπαμε παραπάνω το 99% των ανθρώπων δε θα αγοράσουν από εσένα αλλά θα σχηματίσουν τη δημόσια γνώμη για σένα θετικά ή αρνητικά. Άρα είναι απαραίτητο να προσφέρεις αξία ακόμα και χωρίς να ζητάς λεφτά. Επίσης το να δίνεις αξία είναι κρίσιμο αν θέλεις να χτίσεις μια μεγάλη βάση ακόλουθων. Με λίγα λόγια...Οι άνθρωποι δε θα σε ακολουθήσουν αν λες βλακείες που δεν προσθέτουν κάτι στη ζωή τους.
2. **Να σκέφτεσαι τον τελικό στόχο.** Ο τελικός στόχος κάθε επιχείρησης είναι να δημιουργήσει κέρδη. Οπότε πρέπει με τον καιρό να αναπτύξεις ένα σχέδιο για το πως θα “φιλτράρεις” τους ακόλουθους σου για να καταλήξεις σε αυτούς που θα αγοράσουν.

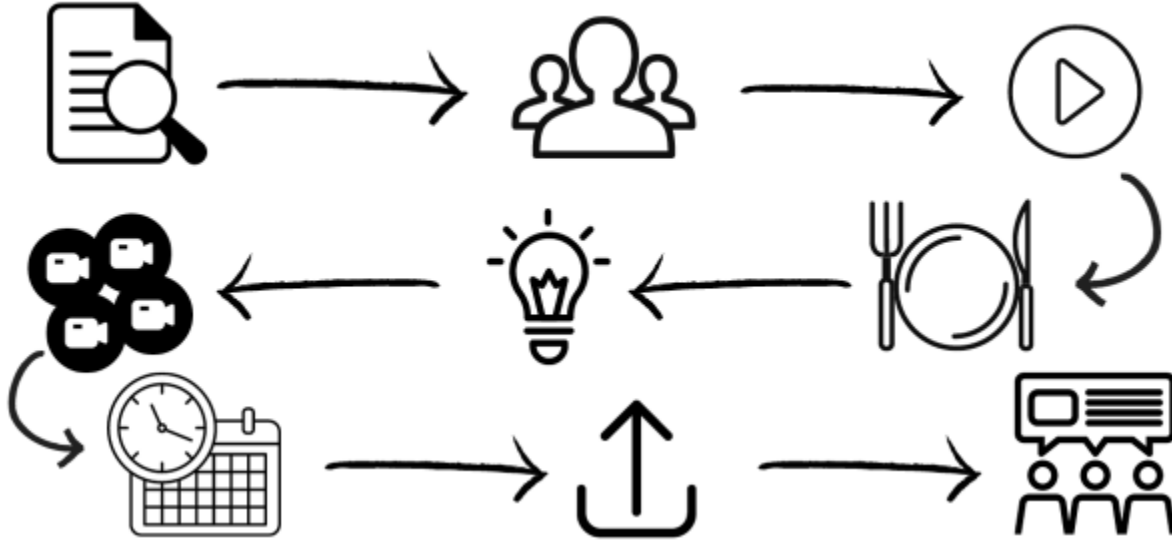
Άρα αφού είναι ξεκάθαρο τι πρέπει να έχεις στο μυαλό σου ξεκινώντας το δωρεάν μάρκετινγκ στα social media ήρθε η ώρα να χαράξεις τη στρατηγική περιεχομένου σου. Τι είναι αυτό;

Η στρατηγική περιεχομένου είναι ουσιαστικά το πλάνο δράσης που θα ακολουθήσεις. Αν θέλεις να χάσεις κιλά τότε ακολουθείς μια δίαιτα, αν θέλεις να πάρεις 10 στο μάθημα στο πανεπιστήμιο σου τότε πρέπει να έχεις πρόγραμμα μελέτης, αν θέλεις να γίνεις πρωταθλητής στο στίβο τότε έχεις πρόγραμμα προπόνησης. Με την ίδια λογική λοιπόν, αν θέλεις να γίνεις viral σε διάφορες πλατφόρμες κοινωνικής δικτύωσης, να σε μάθει ο κόσμος και να πουλήσεις περισσότερο από αυτό που πουλάς' χρειάζεσαι μια στρατηγική περιεχομένου. Η στρατηγική αυτή είναι σημαντικό να δημιουργηθεί πριν αρχίσεις να ανεβάζεις περιεχόμενο στα social media. Αν ανεβάζεις χωρίς στρατηγική είναι σα να ανεβάζεις στην τύχη και αν ανεβάζεις στην τύχη τα αποτελέσματα σου θα είναι απρόβλεπτα.

Πάμε να σου εξηγήσω, συνοπτικά, τα βήματα για να δημιουργήσεις τη δική σου στρατηγική περιεχομένου:

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@lkaraiskakis

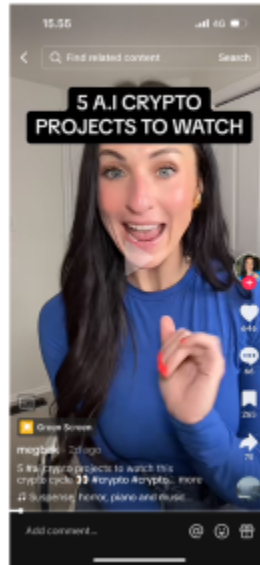


1. **Έρευνα ανταγωνισμού:** Βρες 10 μεγάλους λογαριασμούς στην κατηγορία που ανήκεις (αν θες να πουλήσεις ένα fitness ebook βρες 10 λογαριασμούς με θέμα το fitness, αν πουλάς ebook για crypto 10 crypto λογαριασμούς και πάει λέγοντας). Βρες λογαριασμούς σε **μια** πλατφόρμα social media πρώτα. Θέλουμε αρχικά να έχουμε επιτυχία σε μια πλατφόρμα και μετά σιγά σιγά στις άλλες. Θα πρότεινα να ξεκινήσεις με το TikTok. Ψάξε για λογαριασμούς με μεγάλη απήχηση, πολλά viral video και κατά προτίμηση να είναι διεθνή, να μην απευθύνονται μόνο σε μια χώρα δηλαδή.
PRO TIP: Ψάξε για λογαριασμούς οι οποίοι πουλάνε ήδη κάτι, αυτό μπορείς να το δεις συνήθως από το link στο προφίλ τους και θα σε βοηθήσει να πάρεις ιδέες και για το πως να πουλήσεις κι εσύ.
2. **Σημείωσε** σε ένα excel, word, σημειωματάριο ή έναν πάπυρο τους λογαριασμούς που βρήκες και κράτα τα link των προφίλ τους. Θα σου χρειαστούν αργότερα αλλά θα μπορείς να τα έχεις πρόχειρα στο μέλλον.
3. **Βρες από τους λογαριασμούς αυτούς τα 5 πιο viral βίντεο του κάθε ένα.** Μόλις τα βρεις σημείωσε τα δίπλα από τον κάθε λογαριασμό στη σημείωση που έφτιαξες με τους 10 λογαριασμούς. Τώρα έχεις έτοιμες 50 ιδέες για βίντεο από τις οποίες μπορείς να εμπνευστείς ή και να κάνεις ολόδια βίντεο, με ίδιο ήχο, concept, κείμενο κλπ.
Σημείωση, όταν λέω ίδια δεν εννοώ να κάνεις download το βίντεο του άλλου και να το

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis

ανεβάσεις σα δικό σου, αυτό είναι παράνομο, Εννοώ να το φτιάξεις ολόιδιο αλλά με δικά σου κλιπάρια πχ, δικό σου background κλπ



Εδώ είναι για παράδειγμα 3 βίντεο ακριβώς ίδια το ένα με το άλλο. Βλέπεις ότι η ουσία του βίντεο και αυτά που λένε είναι ακριβώς ίδια αλλά ο καθένας το έχει κάνει δικό του.

- 4. Τάισε τον αλγόριθμο:** Το επόμενο βήμα είναι να ταΐζεις εσκεμμένα τον αλγόριθμο του TikTok με περιεχόμενο σχετικό με το δικό σου. Αν ασχολείσαι με το fitness για παράδειγμα κάνε σχετικές αναζητήσεις, κάθε φορά που σου πετάει βίντεο στη for you page κάνε like και βλέπε τα βίντεο ολόκληρα ώστε να καταλάβει ο αλγόριθμος ότι σε ενδιαφέρει τέτοιο περιεχόμενο και να σου πετάει ολοένα και περισσότερα βίντεο αυτού του θέματος δίνοντας σου πρακτικά ατελείωτες ιδέες για νέα βίντεο.
- 5. Σημείωσε τουλάχιστον 30 ιδέες για βίντεο:** Ξέρω ότι ακούγονται πολλά 30 βίντεο αλλά πίστεψε με, το να γίνεις viral στο TikTok δεν είναι παιχνιδάκι, χρειάζεται σκληρή δουλειά. Μπορεί να σου πάρει μερικές ώρες ή μερικές ημέρες αλλά όσο πιο γρήγορα μπορείς συμπλήρωσε τη λίστα με τα 30 βίντεο σου ή και παραπάνω αν μπορείς.

Φτιάξε τη λίστα σου με την εξής μορφή:

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis

Hook:	Content:	CTA:
πχ: 5 ασκήσεις για να χάσεις λίπος	ποια είναι η αξία που δίνεις	πχ: κάνε follow για περισσότερα
πχ: πως να μάθεις ισπανικά σε 3 μήνες	-//- -//- -//-	πχ: πάτα το λινκ στο προφίλ μου

- **Hook:** Τα πρώτα 5 δευτερόλεπτα του βίντεο μέσα στα οποία είναι πολύ σημαντικό να τραβήξεις το ενδιαφέρον του θεατή. Ο πιο εύκολος τρόπος να το κάνεις αυτό είναι πατώντας κατευθείαν στο πρόβλημα που εντόπισες ότι έχει ο άνθρωπος αυτός
- **Content:** Η αξία που θα δώσεις, αν μιλάς στο hook για 5 ασκήσεις εδώ λες ποιες είναι οι ασκήσεις αυτές κλπ. Κράτα το λόγο σου ή το κείμενο σύντομο και περιεκτικό αλλιώς ο άλλος θα βαρεθεί και θα φύγει
- **CTA:** Κάθε βίντεο έχει ένα call to action, δηλαδή μια κλήση σε δράση. Σε κάποιο σημείο του βίντεο θα πρέπει να ζητήσεις από τον άλλον να κάνει κάτι, να σε ακολουθήσει, να πατήσει like, να αφήσει ένα σχόλιο, να αγοράσει το προϊόν σου κα.

6. **Content batching:** Ήρθε η ώρα να φτιάξεις μαζικά το περιεχόμενο σου. Το να φτιάχνεις βιντεάκια ένα-ένα κάθε μέρα δε δουλεύει, μετά από κάποιες μέρες θα βαρεθείς και θα σταματήσεις ή δε θα προλάβεις. Η παραγωγή του περιεχομένου είναι μια διαδικασία που, κατά τη γνώμη μου, πρέπει να γίνεται μια και έξω, ειδικά στην αρχή.

Οπότε εδώ είναι που θα φτιάξεις όλα τα βίντεο σου μαζί σε ένα διάστημα μερικών ημερών. Θα είναι δύσκολο και χρονοβόρο αλλά μόλις τελειώσεις θα έχεις περιεχόμενο για τις επόμενες εβδομάδες και δε θα ασχοληθείς ξανά για αρκετό καιρό. Ανάλογα με το περιεχόμενο που θα φτιάξεις θα χρησιμοποιήσεις διαφορετικά εργαλεία, κάμερες, αι, μοντάζ ή ότι άλλο σου χρειαστεί.

Δεν θα αναλύσουμε σε αυτό το βιβλίο πως φτιάχνουμε ακριβώς ένα βίντεο γιατί ο κάθε ένας από εσάς θα κάνει διαφορετικό περιεχόμενο, το δικό του περιεχόμενο. Επίσης το

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis

πως γυρίζεις ή μοντάρεις ένα βιντεάκι ακόμα και αν είσαι αρχάριος είναι ένα πρόβλημα που λύνεται με μερικές αναζητήσεις στο Google.

7. **Upload schedule:** Αφού έχεις έτοιμο το περιεχόμενο σου πρέπει να φτιάξεις ένα πρόγραμμα δημοσιεύσεων. Δηλαδή ποιες μέρες και ώρες θα ανεβάζεις βίντεο. Προτείνω να ανεβάζεις τουλάχιστον 2-3 βίντεο την ημέρα για τις πρώτες εβδομάδες μέχρι να σε ανακαλύψει ο αλγόριθμος και να αρχίσει να σπρώχνει τα βίντεο σου.
8. **Δημοσίευση:** Μετά από όλην τη σκληρή δουλειά σου ήρθε η ώρα να δημοσιεύσεις το πρώτο σου βίντεο. Καλή επιτυχία!
9. **Feedback:** Αφού δημοσιεύσεις τουλάχιστον το 50% των βίντεο που είχες φτιάξει χρειάζεται να μελετήσεις τα σχόλια του κόσμου, τις προβολές που παίρνουν τα βίντεο σου, τα στατιστικά των βίντεο ώστε να δεις μελλοντικά ποια είδη βίντεο δουλεύουν καλύτερα και ποια χρειάζονται βελτίωση.

Σίγουρα το να γίνεις viral και να αρχίσεις να πουλάς μέσα από τα κοινωνικά δίκτυα είναι μια διαδικασία δύσκολη και δεν έχει πεπερασμένο χρόνο εκπλήρωσης. Κάποιος μπορεί να δει τα πρώτα του αποτελέσματα την πρώτη εβδομάδα, άλλος στον πρώτο του μήνα και άλλος μετά από 3 μήνες. Αν αργείς να δεις αποτελέσματα δε σημαίνει πως πρέπει να σταματήσεις, ακολούθα το πρόγραμμα δημοσιεύσεων σου και αναθεώρησε την κατεύθυνση ή την προσέγγιση σου.

Μην ξεχνάς ποτέ:

*Αν τα πράγματα δεν πάνε όπως τα θέλεις μην αλλάξεις το στόχο σου,
άλλαξε την προσέγγιση σου.*

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis

Χρήσιμα εργαλεία



1. [Google Trends](#): Δες τι όγκους αναζητήσεων έχουν διάφορες λέξεις κλειδιά στο ίντερνετ
2. [Google Docs](#): Δωρεάν εργαλείο για να φτιάχνεις έγγραφα, excel, παρουσιάσεις κλπ
3. [Canva](#): Δωρεάν εργαλείο για να φτιάχνεις σχέδια, εικόνες, γραφικά κλπ.
4. [Υπηρεσία στο fiverr που μετατρέπει σε 3D σχέδιο το εξώφυλλο του ebook σου](#)
5. [Systeme.io](#): Δωρεάν εργαλείο για να φτιάχνεις sales funnels
6. [Systeme.io Certification](#): Δωρεάν εκπαιδευτικό πρόγραμμα για να μάθεις πως να χειρίζεσαι και να λειτουργείς το systeme.io
7. [Color palette ideas](#): Δωρεάν εργαλείο για να σε βοηθήσει να βρίσκεις χρωματικές παλέτες για τις σελίδες ή τα σχέδια σου
8. [Facebook Ads](#): Η πλατφόρμα του Facebook, Instagram, Messenger & WhatsApp για να φτιάχνεις διαφημίσεις
9. [Twitter Ads](#): Η πλατφόρμα του Twitter (X) για να φτιάχνεις διαφημίσεις
10. [Google Ads](#): Η πλατφόρμα της Google για να φτιάχνεις διαφημίσεις

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis

11. [Pinterest Ads](#): Η πλατφόρμα της Pinterest για να φτιάχνεις διαφημίσεις
12. [TikTok Ads](#): Η πλατφόρμα του TikTok για να φτιάχνεις διαφημίσεις
13. [Capcut](#): Δωρεάν εργαλείο για να κάνεις μοντάζ βίντεο
14. Σελίδες με δωρεάν βίντεο χωρίς πνευματικά δικαιώματα
 - <https://www.pexels.com/videos/>
 - <https://pixabay.com/videos/>
 - <https://www.freepik.com/videos>
 - <https://www.videvo.net/>
15. Κατέβασε δωρεάν γραφικά και εικονίδια <https://www.flaticon.com/>

Επίλογος



Κλείνοντας αυτό το βιβλίο θέλω να συζητήσουμε δύο πολύ σημαντικά πράγματα. Δύο πράγματα που μπορούν, κυριολεκτικά, να σε ανυψώσουν εισοδηματικά και επαγγελματικά αν τα κατανοήσεις ενώ ταυτόχρονα μπορούν να σε καταστρέψουν και να σε αφήσουν “φτωχό” για όλην την υπόλοιπη ζωή σου. Όταν λέω φτωχό, δε μιλάω για χρήματα. Μιλάω για το μυαλό και τη ζωή σου.

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis

Έχω γνωρίσει ανθρώπους που ήταν άφραγκοί στο πορτοφόλι αλλά δεν ήταν φτωχοί στο μυαλό. Έχω γνωρίσει, όμως, ανθρώπους που το πορτοφόλι και η τράπεζα τους ήταν γεμάτα με λεφτά αλλά είχαν φτωχή ζωή ή/και φτωχό μυαλό.

Αυτό που χαρακτηρίζει μια φτωχή νοοτροπία είναι η έλλειψη δεξιοτήτων. Κάποιος που είναι χειρουργός μπορεί να βγάζει 10.000€ το μήνα, να θεωρείται πλούσιος, αλλά να σπάσει το μικρό δαχτυλάκι του χεριού του και να μην μπορέσει να χειρουργήσει ξανά. Αυτός ο άνθρωπος στην ουσία είναι φτωχός ή πλούσιος;

Φτωχός! Επειδή δεν έχει δεξιότητες που του εξασφαλίζουν μακροχρόνια οικονομική άνεση.

Το τελευταίο πράγμα που σε κάνει φτωχό ή πλούσιο είναι τα λεφτά! Πόσες ιστορίες ξέρουμε από ανθρώπους που κέρδισαν εκατομμύρια ευρώ από κληρονομίες ή από λαχεία και τα έχασαν μέσα σε μερικά χρόνια και κατέληξαν άστεγοι και χρεοκοπημένοι...

Από την άλλη όμως, ένας φοιτητής ο οποίος ξέρει πως να χτίζει online επιχειρήσεις, να κάνει digital marketing, να κάνει πωλήσεις ή να γράφει copy στην πραγματικότητα είναι πλούσιος. Επειδή έχει μια δεξιότητα που όποτε και αν την εξασκήσει θα του φέρει λεφτά.

Ωστόσο αυτό που θέλω να ξεκαθαρίσω είναι πως για να φτάσεις στο σημείο να έχεις κάνει master μια τέτοια δεξιότητα πρέπει να περάσεις το δύσκολο μονοπάτι. Το μονοπάτι της μάθησης. Ένα μονοπάτι που το περνάμε όλοι σε ότι και αν θέλουμε να κάνουμε στη ζωή μας.

Αν θες να γίνεις πρωταθλητής δρομέας θα περάσεις το μονοπάτι των ατελείωτων ωρών εξαντλητικής προπόνησης και στήρησης που θα κρατήσει μήνες ή και χρόνια μέχρι να κερδίσεις τον πρώτο σου αγώνα.

Αν θες να περάσεις σε μια σχολή θα ζήσεις ένα, δύο ή τρία χρόνια στήρησης, διαβάσματος και “καψίματος” ώστε να γράψεις έναν επαρκή βαθμό για τις εξετάσεις σου.

Αν θες να γίνεις υψηλόβαθμο στέλεχος, με μεγάλο γραφείο και υφιστάμενους θα πρέπει να περάσεις χρόνια ή ακόμα και δεκαετίες σπουδάζοντας, αλλάζοντας εταιρείες κάθε μερικά χρόνια, παρακολουθώντας σεμινάρια, μέχρι να φτάσεις σε αυτό το σημείο.

Η online επιχειρηματικότητα δεν αποτελεί εξαίρεση!

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis

Πολλοί νομίζουν πως επειδή μπορείς να ασχοληθείς από την άνεση του καναπέ σου, σε χρόνο που σε βολεύει, βλέποντας τρομερά αποτελέσματα από άλλους στο ίντερνετ τότε το μονοπάτι σίγουρα θα πρέπει να είναι εύκολο. Όμως δεν είναι έτσι τα πράγματα...

Πόσο χρονών είσαι; Είσαι 18, 28, 58;

Άρα, τόσα χρόνια έχεις αφιερώσει χτίζοντας συνήθειες οι οποίες σε οδήγησαν σε μια ζωή που δε σε ικανοποιεί 100% (το ξέρω αυτό επειδή αν ήσουν απόλυτα ικανοποιημένος με τη ζωή σου δεν θα διάβαζες αυτό το βιβλίο).

Οπότε αν σου πήρε 18, 28 ή 58 χρόνια για να φτάσεις σε αυτό το σημείο πως περιμένεις να γλυτώσεις μέσα σε μερικούς μήνες; Όλοι θέλουν την οικονομική ελευθερία όμως δεν είναι όλοι έτοιμοι να αντιμετωπίσουν την πραγματικότητα:

Για να φτάσεις κάπου που δεν έχεις φτάσει ξανά θα πρέπει να κάνεις πράγματα που δεν έχεις κάνει ξανά, να μάθεις νέες γνώσεις και να αλλάξεις στους απαραίτητους τομείς.

Αυτή είναι μια διαδικασία που μπορεί να διαρκέσει μήνες ή και χρόνια ανάλογα με τον άνθρωπο. Κι εδώ έρχεται το πρώτο σημαντικό σημείο που πρέπει να καταλάβεις:

Η επιτυχία δεν είναι ευθεία γραμμή. Είναι καρδιογράφημα.

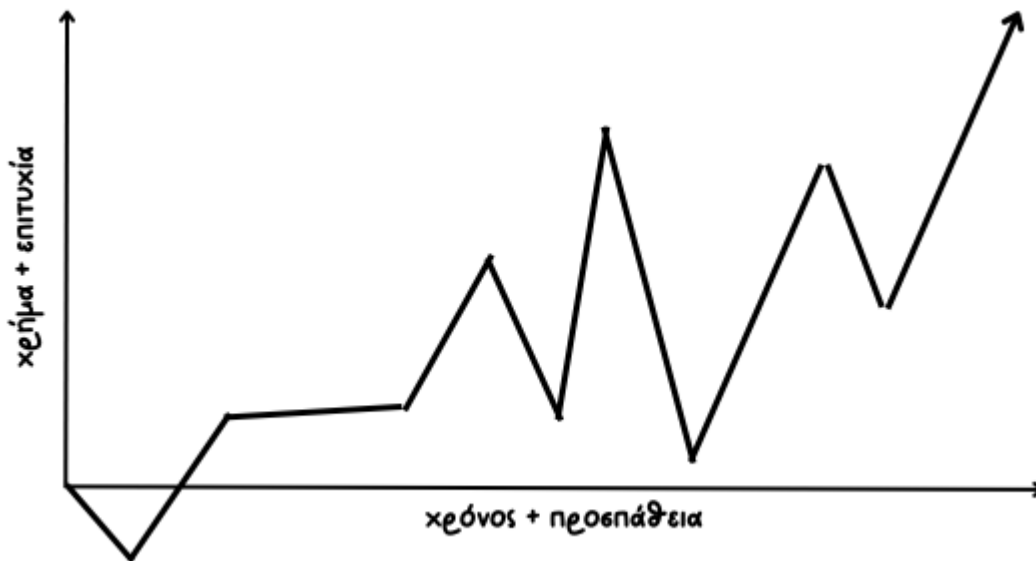
Οι περισσότεροι νομίζουν πως το ταξίδι τους προς την οικονομική ελευθερία θα είναι κάπως έτσι:

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@lkaraiskakis



Στην πραγματικότητα όμως, το διάγραμμα θα μοιάζει πιο πολύ κάπως έτσι:



Και αυτό που κάνουν οι περισσότεροι είναι πως παραιτούνται στα πιο κρίσιμα σημεία:

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis



Να θυμάσαι το εξής:

Αυτός που θα τα παρατήσει 100% θα αποτύχει. Αυτός που δεν σταματάει να προσπαθεί, τελικά σίγουρα θα πετύχει!

Είναι εύκολο να τα παρατάς στις δυσκολίες, αυτό είναι που κάνει τον προορισμό να αξίζει. Μάθε να αγαπάς τη διαδικασία και τις μικρές νίκες που έρχονται από αυτήν παρά να εθίζεσαι στην ιδέα του τελικού στόχου ή ονείρου σου. Αυτός που αγαπάει το περπάτημα θα φτάσει πολύ πιο μακριά από αυτόν που αγαπάει τον προορισμό.

Και το δεύτερο, πολύ σημαντικό, που θέλω να θυμάσαι είναι **Γιατί** ξεκίνησες...Τις μέρες που δε θα θες να ασχοληθείς, όταν οι δικαιολογίες θα σου μιλάνε πολύ δυνατά για να τις αγνοήσεις, μόνο ένα πράγμα μπορεί να σε κρατήσει στην πορεία σου:

Το δικό σου Γιατί !

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis

Ξεκίνησες γιατί θες μια καλύτερη ζωή; Να ξεπληρώσεις χρέη; Να προσφέρεις ένα καλύτερο μέλλον στην οικογένεια σου; Για να έχεις την ελευθερία να ταξιδέψεις σε όλο τον κόσμο; Για να αποδείξεις σε όλους όσους δεν πίστεψαν σε σένα πως μπορείς να τα καταφέρεις;

Δεν ξέρω ποιο είναι το γιατί σου αλλά είμαι βέβαιος πως σου αξίζει να φτάσεις στην απόλυτη οικονομική ελευθερία. Αρκεί το γιατί σου να είναι αρκετά ισχυρό!

Δεν ξέρω αν χρειάζεται να το ακούσεις ή αν το έχεις ακούσει αλλά πιστεύω σε σένα, πιστεύω στις δυνάμεις που έχεις και δεν έχεις ανακαλύψει ακόμα. Πιστεύω στο μεράκι σου, στην αγάπη σου για ζωή και στην φλόγα που έχεις μέσα σου που συνεχώς σου θυμίζει ότι σου αξίζουν τα καλύτερα.

Μακάρι να μπορούσα να γυρίσω το χρόνο πίσω και να πω στον νεότερο εαυτό μου τι επιφυλάσσει το μέλλον, σίγουρα δεν θα ένιωθα τόση ανασφάλεια και αμφιβολίες. Μακάρι να μπορούσα να σε κοιτάξω στα μάτια και να σε διαβεβαιώσω πως...

...Αν αφιερώσεις τους επόμενους 24 μήνες χτίζοντας την online επιχείρησή σου με υπομονή και επιμονή, αντέχοντας τις δυσκολίες και προσπερνώντας τα εμπόδια τότε θα πετύχεις περισσότερα πράγματα από όσα χωράει η φαντασία σου τώρα. Η ζωή σου θα αλλάξει τόσο ραγδαία προς το καλό, το εισόδημα σου θα εκτοξευτεί, δε θα λείπει τίποτα στην οικογένεια σου και στους ανθρώπους που αγαπάς και μια μέρα, μήνες από τώρα, θα θυμάσαι την απόφαση που πήρες να ξεκινήσεις, τις πολλές αποφάσεις να συνεχίσεις και θα εύχεσαι να μπορούσες να γυρίσεις το χρόνο πίσω και να πεις στον νεότερο εαυτό σου τι επιφυλάσσει το μέλλον και που οδηγεί αυτή η απόφαση κλειδί. Σίγουρα, δε θα ένιωθες τόση ανασφάλεια και αμφιβολίες, θα εκτοξευόταν η αυτοπεποίθησή σου και τελικά θα πετύχαινες ακόμα μεγαλύτερα πράγματα.

Όμως δε μπορείς να γυρίσεις το χρόνο πίσω, το μόνο που έχεις είναι το τώρα. Τι θα διαλέξεις να κάνεις τώρα;

Έχεις τη Γνώση από το βιβλίο αυτό, έχεις το Γιατί, έχεις Πρόσβαση στο ίντερνετ - μια πηγή ατελείωτης γνώσης - και το Μέλλον κρίνεται από Αυτή τη στιγμή!!

Ξέρω πως μάλλον δεν γνωριζόμαστε και δεν ξέρω αν θα συναντηθούμε ποτέ (αν και ποτέ δεν ξέρεις). Ξέρω πως νιώθεις ότι αξίζει να το παλέψεις, ξέρω πως νιώθεις μέσα σου την πιθανότητα της επιτυχίας. Ξέρω όμως ότι έχεις και το φόβο της αποτυχίας. Κάθε φορά που θα φοβάσαι την αποτυχία και θα πάει το μυαλό σου εκεί θέλω να σκέφτεσαι:

Τα πρώτα σου 10.000€ online

Λέανδρος Καραϊσκάκης
@Ikaraiskakis

Δε μπορείς να αποτύχεις αν δε σταματήσεις να προσπαθείς.

Το ταξίδι των χιλίων μιλίων ξεκινά με ένα μόνο βήμα!

Σου εύχομαι τα καλύτερα και τα λέμε στην κορυφή!

Φιλικά,
Λέανδρος Καραϊσκάκης